

**Г О У В П О Р О С С И Й С К О - А Р М Я Н С К И Й (С Л А В Я Н С К И Й)
У Н И В Е Р С И Т Е Т**

Составлен в соответствии с
государственными требованиями к
минимуму содержания и уровню
подготовки выпускников по
направлению политология и
Положением «Об УМКД РАУ».

Институт: Права и Политики

Кафедра: Политологии

Автор(ы): к.полит.н., преподаватель Карапетян А.Ю.

У Ч Е Б Н О - М Е Т О Д И Ч Е С К И Й К О М П Л Е К С

Дисциплина: Б1.В.06 Технологии и методы переговорного процесса

Магистерская программа: «Прикладная политология»

Направление: 41.04.04 Политология

Форма обучения: очная

Е Р Е В А Н



1. Аннотация

1.1. Дисциплина «Технологии и методы переговорного процесса» посвящена освоению теоретических основ и практических приемов переговорного процесса, изучению международного опыта ведения переговоров и решения политических конфликтов, достижения соглашений и т.д. Перед студентами ставятся задачи владения культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения, способностью обсуждать проблемы, отстаивать свою точку зрения, объяснять сущность явлений, событий, процессов, делать выводы, давать аргументированные ответы. Полученные навыки и знания могут быть использованы как при непосредственном участии в переговорах и их фасилитации, так и в исследовательской деятельности.

1.2.

1.3. Взаимосвязь с другими дисциплинами. Дисциплина находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с такими дисциплинами, как «Политические процессы», «Политические технологии», «Международные отношения».

1.4. Базовые знания по политической теории; общее представление о переговорах и международных конфликтах.

2. Учебная программа

2.1. **Цель** дисциплины: освоение необходимых навыков и знаний для непосредственного участия в переговорном процессе и для анализа переговоров.

В **задачи** курса входят ознакомление с основами переговорного процесса, формирования навыков ведения переговоров и отстаивания своих интересов, углубление знаний о политических конфликтах, изучение международного опыта урегулирования конфликтов путем переговоров, формирование необходимых навыков для моделирования и анализа переговоров.

2.2. Требования к уровню освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен:

- сформировать полноценное представление и роли и значения переговоров в политических процессах на разных уровнях,
- иметь представление о теоретических и методологических основах переговорного процесса, технологиях и методах, применяемых в переговорах,
- обладать необходимыми навыками для участия в переговорах, уметь определить свою цель, аргументированно отстаивать свои интересы, оценивать позицию и аргументы противоположной стороны, находить взаимовыгодные решения,
- уметь проводить аналитическую работу в сфере политических конфликтов.

2.3. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы

Курс «Технологии и методы переговорного процесса» рассчитан на один семестр – 144 часа, из которых 72 аудиторных часов. Курс изучается в форме лекций (36 часов) и семинарских занятий (36 часов). Итоговая форма контроля: экзамен.

2.3.1. Таблица трудоемкости дисциплин и видов учебной работы

Виды учебной работы	Всего, в акад. часах
1	2
1. Общая трудоемкость изучения дисциплины по семестрам, в т. ч.:	108
1.1. Аудиторные занятия, в т. ч.:	36
1.1.1. Лекции	18
1.1.2. Практические занятия, в т. ч.	18
1.1.2.1. Обсуждение прикладных проектов	
1.1.2.2. Кейсы	
1.1.2.3. Деловые игры, тренинги	
1.1.2.4. Контрольные работы	54
1.1.2.5. Другое (указать)	
1.1.3. Семинары	
1.1.4. Лабораторные работы	
1.1.5. Другие виды (указать)	
1.2. Самостоятельная работа, в т. ч.:	18
1.2.1. Подготовка к экзаменам	
1.2.2. Другие виды самостоятельной работы, в т.ч. (указать)	
1.2.2.1. Письменные домашние задания	
1.2.2.2. Курсовые работы	
1.2.2.3. Эссе и рефераты	
1.2.2.4. Другое (указать)	
1.3. Консультации	
1.4. Другие методы и формы занятий	
Итоговый контроль (Экзамен , Зачет, диф. зачет - указать)	

2.4.Содержание дисциплины

Тематический план и трудоемкость аудиторных занятий (модули, разделы дисциплины и виды занятий) по учебному плану

Разделы и темы дисциплины	Всего (ак. часов)	Лекции (ак. часов)	Практ. занятия (ак. часов)	Семинары (ак. часов)	Лабор. (ак. часов)	Другие виды занятий (ак. часов)
1	2=3+4+5+6+7	3	4	5	6	7
Модуль 1.						
Введение						
Тема 1. Сущность и роль переговоров в политических процессах	12	6		6		
Тема 2. Основные характеристики переговорного процесса						
Тема 3. Подготовка к переговорам						
Тема 4. Интересы сторон в переговорном процессе						
Тема 5. Переговорная стратегия и тактика						
Тема 6. Процесс переговоров	12	6		6		
Тема 7. Достижение соглашения на переговорах						
Тема 8. Обман и манипуляции, уловки на переговорах						
Тема 9. Международные переговоры и их исследования						
Тема 10. Международные переговоры, как практическая деятельность						
Тема 11. Виды международных переговоров	12	6		6		
Тема 12. Посредничество в международных переговорах						
Тема 13. Культуральные различия ведения переговоров						

Тема 14. Формирование переговорной культуры в Армении						
Тема 15. Переговорный процесс урегулирования нагорно-карабахского конфликта						
ИТОГО	36	18		18		

2.4.1. Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Сущность и роль переговоров в политических процессах

Понятие переговорного процесса. Переговорный процесс как форма и способ обеспечения взаимодействия сторон. Переговорная практика в обществах с различной социально-экономической и политической системой.

Тема 2. Основные характеристики переговорного процесса

Виды и функции переговоров. Субъекты и предмет переговоров. Позиции в переговорах. Результат переговоров. Правила ведения переговоров.

Тема 3. Подготовка к переговорам

Основные параметры подготовки к переговорам. Методы подготовки к переговорам. Организационная подготовка к переговорам. Теоретическая подготовка к переговорам.

Тема 4. Интересы сторон в переговорном процессе

Различие в понятиях “позиция” и “интересы”. Противоречивые и совместимые интересы. Применение теории потребностей в переговорном процессе. Технология выявления и согласования интересов. Психология ожидания в переговорном процессе.

Тема 5. Переговорная стратегия и тактика

Основные стратегии ведения переговоров. Основные тактические приемы ведения переговоров. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций. Теория игр в переговорном процессе.

Тема 6. Процесс переговоров

Начало переговоров. Размещение участников. Согласование повестки. Предложения. Стадии переговоров. Психологические приемы.

Тема 7. Достижение соглашения на переговорах

Этапы переговоров. Понятие “результат” переговоров. Итоговые документы переговоров. Оценка успешности переговоров. Альтернатива в переговорном процессе.

Тема 8. Обман и манипуляции, уловки на переговорах

Понятие «манипуляция». Механизмы манипуляционного воздействия. Обман как феномен переговорного процесса. Уловки на переговорах.

Тема 9. Международные переговоры и их исследования

Основные подходы и методы изучения переговоров. Аспекты анализа международных переговоров. Международный опыт исследования переговоров. Понятия и особенности международных переговоров.

Тема 10. Международные переговоры, как практическая деятельность

Условия, необходимые для ведения международных переговоров. Функции международных переговоров. Особенности деятельности в международных переговорах.

Тема 11. Виды международных переговоров

Классификация международных переговоров.

Тема 12. Посредничество в международных переговорах

Сущность и виды посредничества. Задачи посредничества в переговорах. Технология посреднической деятельности. Принципы медиации. Требования, предъявляемые к посредникам.

Тема 13. Культуральные различия ведения переговоров

Национальные стили ведения переговоров. Западная культура ведения переговоров. Восточная культура ведения переговоров. Личностный стиль ведения переговоров.

Тема 14. Формирование переговорной культуры в Армении

Армянский стиль ведения переговоров. Международные переговоры с участием Армении.

Тема 15. Переговорный процесс урегулирования нагорно-карабахского конфликта

Особенности переговоров по урегулированию нагорно-карабахского конфликта. Основные этапы переговоров. Динамика переговорного процесса. Технологии и методы, применяемые в переговорном процессе.

2.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционные занятия проходят в стандартно оборудованных лекционных аудиториях и аудиториях, оснащенных мультимедийным оборудованием.

2.6. Модульная структура дисциплины с распределением весов по формам контролей

Формы контролей	Весы форм текущих контролей в результирующих оценках текущих контролей	Весы форм промежуточных контролей в оценках промежуточных контролей	Весы оценок промежуточных контролей и результирующих оценок текущих контролей в итоговых оценках промежуточных контролей	Весы итоговых оценок промежуточных контролей в результирующей оценке промежуточных контролей	Весы результирующей оценки промежуточных контролей и оценки итогового контроля в результирующей оценке итогового контроля
------------------------	---	--	---	---	--

Вид учебной работы/контроля	M1 ¹	M2	M3	M1	M2	M3	M1	M2	M3		
Контрольная работа											
Тест											
Курсовая работа											
Лабораторные работы											
Письменные домашние задания					0,5	0,5					
Реферат											
Эссе											
Устный опрос		0,5	0,5								
Другие формы (Указать)											
Весы результирующих оценок текущих контролей в итоговых оценках промежуточных контролей								0,5	0,5		
Весы оценок промежуточных контролей в итоговых оценках промежуточных контролей								0,5	0,5		
Вес итоговой оценки 1-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей											
Вес итоговой оценки 2-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей										0,5	
Вес итоговой оценки 3-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей										0,5	
Вес результирующей оценки промежуточных контролей в результирующей оценке итогового контроля											0,5

¹ Учебный Модуль

Экзамен/зачет (оценка итогового контроля)											0,5
	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$

Стобалльная шкала оценки качества знаний студентов РАУ

Критерии дифференциации при оценке качества знаний студентов РАУ	Интервалы оценок качества знаний студентов РАУ*	Буквенные эквиваленты оценок знаний студентов РАУ
Для квалификационных дисциплин		
ОТЛИЧНО: Выдающиеся знания с незначительными недостатками	$(88 \leq x \leq 100)$	A
ОЧЕНЬ ХОРОШО: Знания выше среднего стандарта, но с некоторыми недостатками	$(76 \leq x < 88)$	B
ХОРОШО: Обычные надежные знания с незначительными недостатками	$(64 \leq x < 75)$	C
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО: Неплохие знания, но со значительными недостатками	$(52 \leq x < 64)$	D
ДОСТАТОЧНО: Знания соответствуют минимальным критериям	$(40 \leq x < 52)$	E
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО: Неприемлемый уровень знаний и требуется некоторая дополнительная работа для получения соответствующих академических кредитов	$(20 \leq x < 40)$	FX
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО: Совершенно неприемлемый уровень знаний и требуется значительная дополнительная дальнейшая работа для получения соответствующих академических кредитов.	$(0 \leq x < 20)$	F

2.7. Формы и содержание текущего, промежуточного и итогового контролей

Формы контроля:

Текущий контроль. Текущий контроль проводится с целью определения качества усвоения лекционного материала в форме устных опросов и обсуждений на практических занятиях.

Промежуточный контроль. Промежуточный контроль проводится два раза в течение учебного семестра. Студенты, на основе изученного теоретического материала и полученных на практических занятиях навыков, делают исследования и представляют их в письменном виде.

Итоговый контроль по курсу Для контроля усвоения данной дисциплины учебным планом предусмотрен экзамен. При этом экзамен проводится в устной форме.

3. Теоретический блок

3.1. Материалы по теоретической части курса

ա) Основная литература

1. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: Учеб. пособие для студентов вузов / М. М. Лебедева. — М.: Аспект Пресс, 2010. —192 с.
2. Митрошенков О.А. Эффективные переговоры: Практик. пособие для деловых людей / О.А.Митрошенков, 2-е изд., испр., М.: ИНФРА-М: Весь мир, 2003. - 279 с.
3. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров: Учеб. пособие. -М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. -352 с.
4. Գալստյան Խ., Բանակցային տեխնոլոգիաներ | Ու. ձեռնարկ: Ոսկան Երևանցի: 2016թ., 192 էջ:
5. Գալստյան Խ., Հակամարտությունների ստեղծարար կերպարներում, Ուսումնական ձեռնարկ, Երևան, ԵՊՀ հրատ., 2020:

б) Дополнительная литература

1. Беляева О. Как стать переговорщиком / О. Беляева // Эксперт. - 2011. - N 23 - С.75.
2. Даймонд С. Переговоры, которые работают : 12 стратегий, которые помогут вам получить больше в любой ситуации. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 560 с.
3. Голощапов А. Проблемы и способы ведения переговоров при заключении договора / А. Голощапов // Слияния и поглощения. - 2011. - N 5 - С. 17-21.
4. Домбровская В. Переговорная политика: хочешь быть прав или тебе нужен результат? / В. Домбровская // Маркетолог. - 2011. - N 3 - С. 22-24.
5. Дудина И. А. Деловые переговоры: искусство и ремесло : учебно-методический комплекс / И.А. Дудина. Ростов н/Д : Феникс ; Волгоград : ВолГУ, 2010. – 440 с.
6. Клименкова М. Ю. Профессиональное образование: изучение теории и практики ведения переговоров на английском языке / М. Ю. Клименкова, Е. А. Спинова//Российский внешнеэкономический вестник. - 2010. - N 1 - С. 31-36.
7. Коткин Д. С чего начинаются переговоры?: типы переговорщиков, с точки зрения управления переговорной энергией / Д. Коткин . Тара и упаковка. - 2011. - N 2 - С. 29-31.
8. Кривулин И. "Связанные одной целью": внутренние переговоры в организации // Управление персоналом. - 2011. - N 11 (261) - С. 6-17.
9. Кузин А.Ю., Кузина Ю.И. Искусство ведения переговоров: практикум / А.Ю. Кузин, Ю.И. Кузина. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 100 с.
10. Кучер Л. Искусство ведения переговоров / Л. Кучер, Л. Шкуратова; Л. Кучер, Л. Шкуратова // Питание и общество. - 2010. - N 12 - С. 14-15.
12. Лебедев Н. Секрет успешных переговоров в их искренности / Н. Лебедев // Управление персоналом. - 2010. - N 12 (238) - С. 56-58.
13. Непряхин Н. Опасные неконструктивные переговоры /Н. Непряхин // Консультант. - 2011. - N 17 - С. 54-57.
14. Самыгин С.И. Деловое общение : учебное пособие / С.И. Самыгин, А.М. Руденко. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 440 с.
15. Шабшин И. Война или мир?: об идеологии и технологии проведения переговоров / И. Шабшин// Советник. - 2010. - N 12 - С. 36-39.
16. Կարապետյան Ա., Լեռնային Ղարաբաղի կարգավիճակի տրանսֆորմացիան դիմադրական բանակցային գործընթացում // Մերձավոր Արևելք. պատմություն, քաղաքականություն, մշակույթ: IX-X հոդվածների ժողովածու, Եր., 2014.- էջ-351-367:
17. Կարապետյան Ա., Կիպրոսի խնդիրը և դարաբաղյան հակամարտությունը // 21-րդ դար, 3(61), Երևան, 2015.- էջ - 38-46:

18. Կարապետյան Ա., Տարածքային խնդիրների ընկալման փոխակերպումները Ղարաբաղյան հակամարտության բանակցային գործընթացում // 21-րդ դար, 6(64), Երևան, 2015. - էջ - 26-46:
19. Կարապետյան Ա., Հակամարտությունների կարգավորման միջազգային փորձի տեղայնացման հնարավորությունը Ղարաբաղյան հակամարտության համատեքստում // «Ժամանակակից Եվրասիա», ՀՀ ԳԱԱ արևելագիտության ինստիտուտ, VI(2), 2017. - էջ - 77-90:

4. Практический блок

4.1. Темы семинарских занятий, формы и методы их организации

1. Основные характеристики переговорного процесса
2. Подготовка к переговорам
3. Интересы сторон в переговорном процессе
4. Переговорная стратегия и тактика
5. Обман и манипуляции, уловки на переговорах
6. Виды международных переговоров
7. Посредничество в международных переговорах
8. Культуральные различия ведения переговоров
9. Формирование переговорной культуры в Армении
10. Переговорный процесс урегулирования нагорно-карабахского конфликта

На основе пройденного теоретического материала студенты будут изучать примеры политических переговоров и на семинарских занятиях анализировать эти примеры с точки зрения изучаемой темы.

5. Блок ОДС и КИМ

5.1. Вопросы и задания для самостоятельной работы студентов

1. Составить список и график интересов всех акторов, имеющих прямое и косвенное влияние на урегулирование конфликта(каждый студент выбирает интересующий его конфликт).
2. Разработать стратегию и тактику одной стороны переговоров на деловых переговорах(кейс-стади).
3. SWOT- анализ стратегии переговоров (каждый студент выбирает интересующий его конфликт).
4. Внутриполитические переговоры в Республике Армения, особенности и результаты.
5. Формы посредничества в переговорах по урегулированию конфликтов: международный опыт активных форматов.
6. Этапы переговоров по урегулированию нагорно-карабахского конфликта.

5.2. Перечень экзаменационных вопросов:

1. Понятие переговорного процесса. Переговорный процесс как форма и способ обеспечения взаимодействия сторон.
2. Переговорная практика в обществах с различной социально-экономической и политической системой.
3. Виды и функции переговоров.

4. Субъекты и предмет переговоров. Позиции в переговорах.
5. Результат переговоров.
6. Правила ведения переговоров.
7. Основные параметры подготовки к переговорам.
8. Методы подготовки к переговорам.
9. Организационная подготовка к переговорам.
10. Теоретическая подготовка к переговорам.
11. Различие в понятиях “позиция” и “интересы”.
12. Противоречивые и совместимые интересы.
13. Применение теории потребностей в переговорном процессе.
14. Технология выявления и согласования интересов.
15. Психология ожидания в переговорном процессе.
16. Основные стратегии ведения переговоров.
17. Основные тактические приемы ведения переговоров.
18. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций.
19. Теория игр в переговорном процессе.
20. Начало переговоров. Размещение участников. Согласование повестки. Предложения.
21. Стадии переговоров.
22. Психологические приемы в переговорах.
23. Этапы переговоров.
24. Понятие “результат” переговоров. Итоговые документы переговоров.
25. Оценка успешности переговоров. Альтернатива в переговорном процессе.
26. Понятие «манипуляция». Механизмы манипуляционного воздействия.
27. Обман как феномен переговорного процесса. Уловки на переговорах.
28. Основные подходы и методы изучения переговоров.
29. Аспекты анализа международных переговоров. Международный опыт исследования переговоров.
30. Понятия и особенности международных переговоров.
31. Условия, необходимые для ведения международных переговоров.
32. Функции международных переговоров.
33. Особенности деятельности в международных переговорах.
34. Классификация международных переговоров.
35. Сущность и виды посредничества.
36. Задачи посредничества в переговорах.
37. Технология посреднической деятельности. Принципы медиации.
38. Требования, предъявляемые к посредникам.
39. Национальные стили ведения переговоров.
40. Западная культура ведения переговоров.
41. Восточная культура ведения переговоров.
42. Личностный стиль ведения переговоров.
43. Армянский стиль ведения переговоров.
44. Международные переговоры с участием Армении.
45. Особенности переговоров по урегулированию нагорно-карабахского конфликта.
46. Основные этапы переговоров по урегулированию нагорно-карабахского конфликта. Динамика переговорного процесса.
47. Технологии и методы, применяемые в переговорном процессе по урегулированию нагорно-карабахского конфликта.

6.Методический блок

6.1.Методика преподавания

В основу разработки содержания и структуры учебной дисциплины были положены идеи необходимости формирования обширной теоретической базы и практических навыков ведения переговоров и анализа переговорного процесса будущих политических деятелей и экспертов. Изучение дисциплины осуществляется в соответствии с государственными требованиями, учебным планом и учетом особенностей дистанционного обучения.

Основными видами учебных занятий являются лекции и практические занятия. Лекции нацелены на систематизацию основных научных знаний по дисциплине. В целом преподавание дисциплины имеет четко выраженную практическую направленность, на развитие конкретных навыков ведения переговоров и аналитических способностей студентов. Значительная часть времени выделяется на формирование навыков подготовки, эффективного ведения переговоров, сравнения и анализа разных переговорных процессов. В этих целях на практических занятиях и семинаре приоритетной является работа в активных формах: метод конкретных ситуаций (кейс-стади), моделирование разноплановых ситуаций переговорного процесса, обсуждение особенностей и анализ конкретных переговоров.

Особое внимание уделяется также ролевым и деловым играм, но с учетом определенных ограничений, связанных с дистанционным обучением. При этом в задачу преподавателя входит анализ и оценка участия каждого в работе, конкретные рекомендации по совершенствованию навыков ведения переговоров.

В процессе самостоятельной работы студенты должны изучить основную и дополнительную литературу по дисциплине, решить предлагаемые по каждой теме задачи. Особое внимание следует уделить постоянной работе по развитию у себя навыков и совершенствованию технологий ведения переговоров.

В процессе преподавания и изучения дисциплины используется текущий, промежуточный и итоговый контроль за успеваемостью студентов.

6.2.Методические рекомендации по изучению дисциплины для студентов

Рабочей программой дисциплины «Технологии и методы переговорного процесса» предусмотрена самостоятельная работа студентов в объеме 72 часа. Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине и предусматривает:

- изучение и усвоение лекционного материала;
- подготовку к практическим занятиям и промежуточным контролям,
- изучение примеров переговоров,
- подготовку к экзамену.

При самостоятельной работе следует прочитать рекомендованную литературу и при необходимости обсудить возникшие вопросы на занятиях с преподавателем. Для расширения знаний по дисциплине рекомендуется использовать Интернет-ресурсы.