

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 08.07.2025 15:44:05
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fec3ad1bf35f08

УП: 41.03.05
Международные
отношения 2022.plx

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
ФГБОУ ВО «ТВЕРСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



15 июля 20 25 г.

Рабочая программа дисциплины

Подготовка и ведение переговоров

Закреплена за кафедрой:	Международных отношений
Направление подготовки:	41.03.05 Международные отношения
Направленность (профиль):	Международные отношения и дипломатия
Квалификация:	Бакалавр
Форма обучения:	очная
Семестр:	2

Программу составил(и):

канд. филол. наук, доц., Задонская Е.В.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели освоения дисциплины (модуля):

Сформировать у обучающихся профессиональные компетенции, необходимые для эффективного планирования, организации и проведения переговоров в различных сферах деятельности

Задачи :

- Изучение основных теорий, стратегий и тактик ведения переговоров.
- Анализ психологических аспектов коммуникации и влияния на оппонента.
- Отработка техник аргументации, убеждения и управления конфликтами.
- Формирование умения адаптировать стиль переговоров в зависимости от ситуации и типа собеседника.
- Подготовка к переговорам (сбор информации, постановка целей, разработка стратегии).
- Проведение переговоров (техники активного слушания, управление эмоциями, работа с возражениями).
- Завершение переговоров (фиксация договоренностей, постпереговорный анализ).

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ОП: Б1.В

Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Введение в специальность

Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Практика дипломатической деятельности

Профессиональная практика

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость	2 ЗЕТ
Часов по учебному плану	72
в том числе:	
самостоятельная работа	54

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

ПК-3.1: Применяет правила подготовки дипломатических документов внутриведомственной переписки

ПК-3.2: Применяет профессиональную терминологию, используемую в дипломатической переписке как на государственном языке, так и на иностранном языке

ПК-4.1: Применяет основные концептуальные подходы к переговорной деятельности

ПК-4.2: Учитывает особенности национальных стилей ведения переговоров при проведении международных переговоров с участием иностранной делегации

ПК-5.1: Готовит проекты официальных документов, в том числе соглашений, договоров, контрактов, докладов, презентаций

ПК-5.2: Осуществляет взаимодействие со средством массовой информации, в том числе зарубежными, включая работу в сети Интернет

5. ВИДЫ КОНТРОЛЯ

Виды контроля в семестрах:	
зачеты	2

6. ЯЗЫК ПРЕПОДАВАНИЯ

Язык преподавания: русский.

7. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№	Наименование разделов и тем	Вид занятия	Сем.	Часов	Примечание
	Раздел 1. Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров и методы их анализа				
1.1		Лек	2	2	
	Раздел 2. Анализ психологических аспектов коммуникации и влияния на оппонента				
2.1		Лек	2	2	
	Раздел 3. Теоретические и методологические вопросы подготовки к переговорам				
3.1		Лек	2	2	
	Раздел 4. «Технология» ведения переговоров				
4.1		Лек	2	2	
	Раздел 5. Переговоры: путь к успеху. Урегулирование конфликтов на переговорах				
5.1		Лек	2	2	
	Раздел 6. Отработка техник аргументации, убеждения и управления конфликтами. Формирование умения адаптировать стиль переговоров в зависимости от ситуации и типа собеседника.				
6.1		Лек	2	2	
	Раздел 7. Практика проведения переговоров и договорные документы				
7.1		Лек	2	4	
	Раздел 8. Национальные особенности ведения переговоров				
8.1		Лек	2	2	

	Раздел 9. Самостоятельная работа				
9.1		Ср	2	54	

Список образовательных технологий

1	Игровые технологии
2	Дискуссионные технологии (форум, симпозиум, дебаты, аквариумная дискуссия, панельная дискуссия, круглый стол, фасилитированная и т.д.)
3	Методы группового решения творческих задач (метод Дельфи, метод 6–6, метод развивающей кооперации, мозговой штурм (метод генерации идей), нетворкинг и т.д.)
4	Метод case-study

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1. Оценочные материалы для проведения текущей аттестации

Темы рефератов

1. Традиционные и новые исследования международных переговоров.
2. История конференционной дипломатии.
3. Организация работы международных конференций.
4. Фактор силы в международных переговорах.
5. Гарвардский стиль ведения переговоров.
6. «Азбучные истины» Д. Карнеги.
7. Язык жестов и его использование участниками переговоров.
8. Правила ведения дискуссии.
9. Красноречие как средство успеха на переговорах.
10. Конфликт: искусство разрешения.
11. Национальные особенности невербального общения в переговорах.
12. Американский переговорный стиль.
13. Китайский переговорный стиль.
14. Особенности ведения переговоров с представителями арабских государств.
15. Особенности японского переговорного стиля.
16. Европейские стили делового общения.
17. Основные тактические приемы и их типология.
18. Роль посредника в урегулировании конфликта.

8.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Новая мировая ситуация и возрастание роли переговоров в жизни современных государств.
2. Научные подходы к изучению переговоров. Традиционный и модернистский подходы.
3. Методы исследования переговоров.
4. Проблема общего переговорного языка.
5. Структура и функции международных переговоров.
6. Типология международных переговоров.
7. Международные переговоры и баланс интересов.
8. Подготовка переговоров. Переговорная концепция.
9. Образ партнера и оценка его позиции.

10. Характеристика этапов переговоров.
11. Подходы к ведению переговоров («жесткий», «мягкий», «принципиальный»).
- Переговорные стратегии.
12. Основные тактические приемы, используемые переговорщиками.
13. Протокольные аспекты ведения переговоров.
14. Роль психологического фактора в переговорном процессе.
15. Распознавание «грязных» приемов и уловок партнера по переговорам и способы их нейтрализации.
16. Конфликт в переговорах и пути его разрешения.
17. Посредничество при ведении переговоров.
18. Невербальное общение или язык жестов.
19. Формы переговоров, организация переговорного процесса (формирование делегаций, секретариата и т.д.).
20. Договорные документы: структура и виды.
21. Порядок вступления в силу и прекращение действия договора.
22. Некоторые национальные особенности невербального общения.
23. Национальные особенности переговорных стилей (США, Великобритания).
24. Советский и российский стиль ведения переговоров.
25. Восточный стиль ведения переговоров.
26. Национальные особенности переговорных стилей (Франция, Германия).
27. Китайский переговорный стиль.
28. Японский переговорный стиль.
29. Национальные особенности переговорных стилей (Италия, Испания).

8.3. Требования к рейтинг-контролю

Согласно Положению о рейтинговой системе обучения студентов ТвГУ максимальная сумма баллов по учебной дисциплине, заканчивающейся зачетом, по итогам семестра составляет 100 баллов. Обучающемуся, набравшему 40 баллов и выше по итогам работы в семестре, в экзаменационной ведомости и зачетной книжке выставляется оценка «зачтено». Обучающийся, набравший до 39 баллов включительно, сдает зачет.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Рекомендуемая литература

Основная

Шифр	Литература
Л.1.1	Митрошенков, Деловые переговоры, Москва: Юрайт, 2024, ISBN: 978-5-534-07951-7, URL: https://urait.ru/bcode/540108
Л.1.2	Хохлов, Иванов И. В., Международные переговоры: особенности подготовки и ведения переговоров Россия – Куба на современном этапе, значение для экономики стран, Тверь: Тверской государственный университет, , ISBN: , URL: http://texts.lib.tversu.ru/texts/152162t.pdf
Л.1.3	Лашко, Мартыненко, Международные переговоры, Москва: Издательский Центр РИО, 2024, ISBN: 978-5-369-01940-5, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=435238

Перечень программного обеспечения

1	Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows
2	Adobe Acrobat Reader
3	Google Chrome
4	ABBYY Lingvo x5

5	OpenOffice
---	------------

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (подписка на журналы)
2	ЭБС ТвГУ
3	ЭБС BOOK.ru
4	ЭБС «Лань»
5	ЭБС IPRbooks
6	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
7	ЭБС «ЮРАИТ»
8	ЭБС «ZNANIUM.COM»
9	СПС "КонсультантПлюс"

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Аудит-я	Оборудование
2-210	комплект учебной мебели, переносной ноутбук, проектор
2-214	комплект учебной мебели, переносной ноутбук, проектор
2-215	комплект учебной мебели, переносной ноутбук, проектор

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная программа

Тема 1. Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров и методы их анализа

Новая мировая ситуация: окончание холодной войны, ускоренное формирование единого глобального сообщества. «Эпоха переговоров».

Факторы, обуславливающие возрастание роли международных переговоров:

- демографические перемены;
- состояние природных ресурсов и природной среды;
- глобальная экономика и последующая глобализация мирового производства и мирового рынка, ведущие к усилению взаимозависимости государств мира;
- международные конфликты; международный терроризм, продолжение угрозы конфликта с применением оружия массового уничтожения, рост региональных конфликтов.

Разработка теоретико-методологических вопросов исследования международных переговоров. Междисциплинарный подход к изучению переговоров. Суть традиционного и модернистского направлений исследования международных переговоров. Основные тенденции зарубежных исследований международных переговоров: ориентация на решение практических задач, связанных с оптимизацией переговорного процесса и подготовкой кадров; системный, комплексный подход и анализ международных переговоров; исследование организационных и процедурных аспектов ведения переговоров; изучение поведения участников переговоров.

Методы исследования переговоров: изучение документов; исследование переговоров на основе опроса их участников и наблюдения за ходом переговоров, анализа мемуарной

литературы; игровое моделирование процесса ведения переговоров; контент-анализ, ивент-анализ, составление когнитивных карт на основе официальных речей и др.

«Доктрина Никсона» и ее важнейшие составляющие – сила, партнерство и переговоры. Начало серьезных исследований в области переговоров в США. Научные разработки по выработке и внедрению единой культуры переговоров, общего переговорного языка. «Программы по переговорам» Гарвардского университета США.

Международный институт прикладного системного анализа (г. Лаксенбрук) и его роль в проведении исследований в области международных переговоров. Научный исследовательский проект «Процесс международных переговоров»: его цели, задачи, основные направления исследований.

Окончание холодной войны и проблематика международных переговоров в новых условиях:

- систематизация знаний о переговорах как специфической области человеческой деятельности с древних времен до наших дней;
- поиск средств и методов предельного упрощения переговорного процесса;
- возможная унификация переговорного стиля, доступного людям разных профессий, образований, национальностей.

Тема 2. Международные переговоры как средство дипломатии

Исторически первые формы переговоров и их характеристика. Формы современных межгосударственных переговоров: конференции, саммиты, сессии, совещания, встречи на различных уровнях и т.д.

Структура переговоров во временном отношении: стадия подготовки, ведение переговоров, реализация достигнутых договоренностей.

Стадия подготовки переговоров и ее задачи: определение целей государств-участников; выявление возможных вариантов решения проблемы, составляющей предмет переговоров; согласование позиций различных ведомств, заинтересованных в данных переговорах; подготовка политического решения по концепции переговоров; прогнозирование ожидаемой позиции партнеров по переговорам.

Стадия непосредственного ведения переговоров. Рассмотрение процедурных и содержательных вопросов: внесение и обоснование предложений, уточнение «образа» партнера, анализ внесенных предложений, уточнение собственной позиции, определение зоны компромисса, согласование концепции и конкретных положений возможной договоренности.

Стадия реализации принятых обязательств. Формы взаимного наблюдения за осуществлением достигнутых договоренностей.

Функции международных переговоров: совместное принятие решений по тем или иным международным вопросам, информационно-коммуникативная, воздействие на общественное мнение, регулятивная, функция контроля, координация действий на международной арене.

Типология международных переговоров по уровню ведения переговоров, числу участников, форме проведения, степени регулярности или «возобновляемости», способу ведения, по предмету обсуждения.

Баланс интересов как взаимоприемлемое решение обсуждаемой в ходе переговоров проблемы. Понятие «баланс интересов» и его составляющие.

Тема 3. Теоретические и методологические вопросы подготовки к переговорам

Организационные вопросы подготовки переговоров. Основные теоретические задачи по подготовке переговоров:

- подготовка собственной концепции и позиции на переговорах;
- прогноз и анализ возможной концепции и позиции партнеров;
- оценка вероятного результата переговоров;
- определение основных направлений переговорной стратегии и тактики.

Два подхода к разработке переговорной концепции.

Основные элементы переговорной концепции:

- основные цели, реализацию которых государство-участник связывает с данными переговорами;
- шкала приоритетов, строящихся на основе оценки степени приемлемости для государства-участника различных вариантов решения проблемы в ходе переговоров;
- выборы того или иного варианта решения проблемы, после чего реализация данного варианта становится конкретной целью участника переговоров;
- условия приемлемости данного варианта, которые в значительной степени определяют позицию государства-участника на переговорах (его предложения и реакцию на предложения партнеров).

Прогноз возможной позиции партнеров: изучение выступлений ведущих политических деятелей различных стран; изучение материалов прессы, научных изданий; проведение специальных двусторонних и многосторонних встреч и консультаций. Применение современных методов обработки текстов: контент-анализа, когнитивного картирования и др.

Анализ позиции партнера (ожидаемой или уже официально заявленной) на экспертном уровне.

Тема 4. «Технология» ведения переговоров

Смысл «технологии» ведения переговоров: анализ проблемы, лежащей в основе переговоров, и область взаимодействия партнеров.

Этапы непосредственного ведения переговоров:

- взаимные уточнения концепций и позиций участников;
- выдвижение аргументов в поддержку своих предложений (обсуждение, аргументация позиций);
- согласование позиций и выработка договоренностей.

Общая политическая дискуссия и обсуждение имплементации (выполнения) ранее достигнутых договоренностей.

Типология переговорных стратегий: 1) ультимативная,

2) конкурентная, 3) партнерская, 4) имитационная, 5) обструкционная, 6) смешанная, 7) неопределенная. Р. Фишер и У. Юри о трех возможных вариантах поведения на переговорах: жесткий, мягкий, принципиальный.

Принципиальный подход как совместное решение проблемы с учетом интересов партнеров. Компромисс. Слагаемые успеха на переговорах.

Тактические приемы, используемые участниками переговоров: постепенное повышение сложности решаемых проблем; «поиск общей зоны решения»; «разделение проблемы на фрагменты»; прием «салями». Тактические приемы, характерные для многосторонних переговоров; «блоковая тактика», «пакетирование» и его варианты. Особенности ведения переговоров с партнером, позиция которого объективно сильнее.

Некоторые протокольные аспекты ведения международных переговоров: формирование состава делегаций государств-участников переговоров: составление плана рассадки членов делегаций в зале заседаний; решение вопроса об официальных и рабочих языках в случае участия в переговорах представителей разноязычных стран; определение порядка голосования: принцип большинства и принцип консенсуса.

Тема 5. Переговоры: путь к успеху. Урегулирование конфликтов на переговорах

Роль психологического фактора при ведении переговоров. Способы оказания психологического давления на партнеров. «Азбучные истины» Д. Карнеги. Значение нестандартного мышления в процессе ведения официальных переговоров.

«Грязные» уловки и приемы, используемые в процессе переговоров: «максимальное завышение начального уровня требований», «расстановка ложных акцентов в собственной позиции»; прием «вымогательства», «постановка партнера в безвыходную ситуацию», прием «двойное толкование». Способы нейтрализации «грязных уловок» и недозволенных приемов, применяемых некоторыми участниками переговоров.

Способы невербального общения. Интерпретация жестов, поз и мимики участников

переговорного процесса. Значение невербальных компонентов общения в первые минуты встречи участников переговоров. Типология жестов: жесты – символы, жесты – иллюстраторы, жесты- регуляторы. Значение рукопожатия в переговорном процессе. Различия в невербальном поведении переговорщиков в зависимости от культурных и национальных традиций. Расстояние, на котором разговаривают собеседники. 4 вида дистанции: интимная, личная, социальная и официальная. Улыбка и взгляд собеседника как средства невербального общения. Язык жестов в Западной Европе и в арабском мире.

Причины возникновения конфликтов между участниками переговоров. Основные направления исследования международных конфликтов. Проблемы урегулирования локальных и региональных конфликтов путем переговоров в современных условиях. Политические аспекты урегулирования конфликтов.

Причины возрастания роли посредничества в переговорах в последние годы. Соотношение понятий «посредничество», «третья сторона» и «наблюдатель». Посредничество и арбитраж. Типология посредничества. Основные функции посредника в переговорном процессе. Основные требования, предъявляемые к посреднику.

Тема 6. Практика проведения переговоров и договорные документы

Организационная стадия подготовки переговоров: определение и согласование повестки дня, времени и места проведения; выборы соответствующего здания; формирование состава делегаций; создание приемлемых условий для их размещения; обеспечение делегаций связью, множительной техникой, транспортом, составление плана рассадки; выработка регламента.

Формирование секретариата многосторонних переговоров, выборы генерального секретаря. Главные задачи и функции секретариата.

Итоговые документы переговоров. Основные виды документов: договор, соглашение, конвенция, протокол, декларация, коммюнике.

Договор как итоговый документ переговоров. Структура договора, его цели и задачи.

«Принцип альтерната» при подписании документов. Парафирование официальных документов.

Процедура ратификации подписанного документа. Пролонгирование, денонсирование и аннулирование договоров.

Регистрация международных договоров в международных межправительственных организациях.

Тема 7. Национальные особенности ведения переговоров

Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению.

Американский переговорный стиль: демократизм, прагматизм, индивидуальность, независимость, пренебрежение протокольными нормами. Особенности подготовки к переговорам. Стратегия и тактика американского переговорного стиля.

Характерные признаки английского стиля: сдержанность; склонность к недосказанности; щепетильность; независимость, граничащая с отчужденностью; замкнутость; склонность к компромиссам.

Особенности подготовки и ведения переговоров англичанами. Некоторые вопросы протокола и этикета.

Французский стиль ведения переговоров и его специфика: учтивость, вежливость, галантность, склонность к шутке, непринужденность общения, быстрота речи. Некоторые рекомендации по организации переговоров с французскими участниками.

Немецкие участники переговоров и особенности их переговорного стиля: трудолюбие, расчетливость, прилежание, пунктуальность, рациональность, педантичность, тщательность проработки переговорной концепции и позиции.

Факторы, повлиявшие на формирование отечественного стиля ведения переговоров. Ф.М. Достоевский, Д.С. Лихачев, об особенностях русского национального характера. Положительные характеристики советского переговорного стиля: профессионализм участников, знание предмета переговоров, выполнение принятых обязательств. Отрицательные стороны: понимание компромисса как вынужденной меры, закрытость,

настороженность, значительное завышение требований в начале переговоров, стремление к получению односторонних преимуществ. Особенности современного российского переговорного стиля.

Восточный переговорный стиль и его специфика: особое отношение к культурному наследию и историческим традициям; недоверие к партнерам, излишняя осторожность и осмотрительность; стремление к затягиванию переговоров с целью побольше выторговать для себя; высокий профессионализм участников переговоров и тщательная подготовка; строгое следование протокольным нормам; подчеркнутое уважение к собеседникам и гостям; высокопарный стиль общения.