

**МЕЖФАКУЛЬТЕТСКИЕ УЧЕБНЫЕ КУРСЫ МГУ**

**Маликова Наиля Рамазановна**

**«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ:**

**Менеджмент, протокол и этноэтикет»**

Учебно-методический комплекс

**Направление подготовки –** **МФК**

**Квалификация** (степень) **выпускника:** **бакалавр/магистр**



**Москва – 2015**

УДК 316.77

ББК 60.56

Учебно-методический комплекс

дисциплины «**Международные переговоры:**

**менеджмент, протокол, этноэтикет»**

**Автор-составитель/разработчик:**

доктор социологических наук, профессор

Н. Р. Маликова

**Рецензенты – эксперты:**

доктор философских наук, профессор И. Б. Орлова

доктор исторических наук, профессор В. В. Карлов

© МГУ, Маликова, 2015

Учебная программа **«Международные переговоры: менеджмент, протокол и этноэтикет»** адресована бакалаврам и магистрантам, обучающимся по программе Межфакультетских учебных курсов МГУ, организованных в целях повышения качества реализации образовательных программ, углубления межфакультетской интеграции. Программа органично связана с содержанием дисциплин базовой части социально-гуманитарного модуля подготовки бакалавров, специалистов и магистров, а также тесно взаимодействует с другими учебно-образовательными дисциплинами, интегрируя, прежде всего достижения социальной психологии, социологии коммуникации, менеджмента, культурологии, этнологии, социально-культурной антропологии, социологии международных отношений», «этнической социологии».

В основу курса положены инновационные технологииинтерактивного обучения, с разбором актуальных кейс – стадии на международных переговорах, с привлечением методов «ивент - анализа», «контент-анализа», возможностей и методов визуальной социологии, сравнительной кампаравистики.

Учебно-методическое обеспечение МФК **«Международные переговоры: менеджмент, протокол и этноэтикет»** включаетАннотацию Учебного курса, Хрестоматию (электронная версия), данный УМК. В авторской разработке представлена визуальная презентация всех лекций в программе “Microsoft PowerPoint”. Предполагается проведение практических занятий/практикума в форме **«блитц»** тренинг – семинара, способствующего с помощью представления элементов дипломатического протокола, специфики международной коммуникации, ролевых, деловых, имитационных игр - овладению и развитию навыков и компетенций участия в организационном менеджменте подготовки эффективных международных переговоров.

Цели и задачи дисциплины: **Учебная программа по курсу** **МФК «Международные переговоры: менеджмент, протокол и этноэтикет»** имеет **целью** формировать и развить у студентов навыки коммуникационной, конфликтологической, социальнокультурной компетентности для участия в обеспечении эффективного менеджмента организации и проведения международных деловых переговоров.

Прикладной характер направленности курса имеет особое значение для подготовки дополнительных и востребованных в современных условиях компетенций и навыков студентов к будущей работе в самых различных отраслях, как в системе государственной службы, так и в бизнес - структурах, международных и российских, правительственных и неправительственных организациях.

Варианты спецкурса апробированыв обучении слушателей РАГС при Президенте РФ, студентов Социологического факультета МГУ им М.В.Ломоносова, Финансовой академии при Правительстве РФ, РГГУ и ВШССН (факультет) МГУ.

**2. Место дисциплины в структуре ООП: Дисциплина относится к вариативной части** (дисциплины по выбору студента) **профессионального цикла (Б3).** Дисциплина «Переговорный процесс» адресована студентам, обучающимся по направлению **«Социология».** Ее программа органично связана с содержанием таких дисциплин базовой части социально-гуманитарного модуля, как «Основы философии», «Основы права», «Социальная антропология», «Психология». Курс корреспондирует с циклами профессиональных дисциплин по направлениям подготовки: «Менеджмент», «Международные отношения», «Мировая политика». Он взаимосвязан с содержанием основных дисциплин подготовки бакалавров и магистров – социологов. В курсе представлена специфика предмета **«Международные переговоры»,** тесно взаимодействующего с другими учебно-образовательными дисциплинами, интегрируя достижения не только социально-гуманитарных наук, но, например, раскрываются возможности применения элементов математической «теории игр» и «построения коалиционно-блокового взаимодействия.

**3. Требования к результатам освоения дисциплины:**

Процесс изучения дисциплины направлен на ***развитие общекультурных*** (ОК) и ***профессиональных компетенций*** (ПК)

**а) общекультурные компетенции:**

* развитие культуры мышления, способности к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения (ОК–1);
* владение культурой речи, умением логически верно, аргументировано и ясно излагать свою позицию в устной и письменной речи (ОК-2);
* готовность к кооперации (ОК-3);
* способность находить решения в нестандартных ситуациях, готовность к ответственности (ОК-4);
* умение анализировать содержание нормативных правовых документов (ОК-5);
* стремление к саморазвитию, повышению компетенции (ОК-6);
* навыки критического мышления, способность к конструктивной критике и самокритике (ОК-7);
* осознание социальной значимости успешной социальной и межкультурной коммуникации (ОК- 8);
* способность использовать основные положения и методы гуманитарных и социально-экономических наук в деловом общении (ОК-9);
* способность анализировать социально-значимые проблемы (ОК-10).

**б)** **профессиональные компетенции** (ПК):

* способность применять знания и навыки по организации социального взаимодействия в процессе непосредственного и опосредованного общения с участниками переговоров (ПК-1);
* способность самостоятельно формулировать наличие проблемной ситуации в переговорном процессе (ПК-2 *формируется частично*);
* готовность участвовать в публичной полемике (ПК-3 *формируется частично*);
* знание возможностей аргументации и отстаивания позиции, деловых, корпоративных, национальных, социальных интересов в переговорном процессе, участия в экспертной и аналитической деятельности в процессе подготовки и во время проведении переговоров (ПК-4 *формируется частично*);
* знания и представления о потребностях, позициях и интересах всех сторон, участвующих в переговорах по урегулированию конфликтов (ПК-5 *формируется частично*);
* знание элементарных основ социальных технологий по согласованию социальных интересов и способов урегулирования межличностных, организационных, международных конфликтов (ПК-6 *формируется частично*);
* умение анализировать данные для подготовки аналитических решений, экспертных заключений и рекомендаций (ПК-8 *формируется частично*);
* готовность участвовать в обеспечении связей с общественностью в процессе переговоров (ПК-9 *формируется частично*);
* знание функций посредника (медиатора) в переговорах в рамках конфликтных отношений.

В результате изучения дисциплины ***бакалавр***/**магистрант должен**:

***Знать:***

* основные понятия социального менеджмента и социальных технологий переговорного процесса и урегулирования конфликтов в сфере государственного и муниципального управления;
* основы дипломатического протокола, межкультурной и межличностной коммуникации, этикета;
* специфику подготовки в рабочих группах процедурного соглашения по организации переговорного процесса;
* роль основных каналов информации и коммуникации в обеспечении переговорного процесса и управления конфликтами;
* основные виды стратегии и тактические приемы ведения эффективных переговоров по урегулированию конфликтов;
* этнокультурную, конфессиональную специфику общения и этнопсихологические ресурсы позиционирования участников переговоров из разных стран и регионов мира;
* основные способы достижения консенсуса, модели и средства урегулирования конфликтов, достижения взаимовыгодных интересов в переговорном процессе.

***Уметь:***

* использовать в процессе подготовки и проведения переговоров основные разновидности, каналы и средства коммуникации по обеспечению связей с общественностью;
* анализировать и верифицировать получаемую информацию и адекватно использовать ее для отстаивания интересов своей делегации на переговорах;
* согласовывать личные, корпоративные и национальные интересы, работая в команде/делегации;
* способствовать позитивному восприятию личного имиджа, имиджа организации, страны, которую представляет в переговорном процессе;
* следовать статусным, социально- ролевым нормам представительства, предписаниям этикета в процессе переговоров;

**Владеть**:

* основными навыками эффективной организации и ведения переговорного процесса;
* процедурами обмена, верификации информации, согласования и обеспечения мер конфиденциальности в процессе деловых переговоров и управления конфликтами;
* основными навыками участия в переговорах и урегулирования конфликтов, усваивая их в учебно-образовательном процессе, в дискуссиях, деловых, имитационно- ролевых играх;
* компетенциями по обеспечению и фиксации всех видов деловой коммуникации с партнерами: горизонтальных рабочих контактов и переговоров в процессе общения по служебным телефонам, мобильному телефону, переписки по электронной почте, факсу, телексу;
* навыками организации переговоров, в соответствии с правилами делового общения и элементами дипломатического протокола;
* навыками единой евроатлантической субкультуры ведения переговорного процесса и представлениями о специфических проявлениях национальных, региональных, этнокультурных стилей и различий в поведении участников переговоров.

**4. Объем дисциплины и виды учебной работы**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 72 часа, 36 аудиторных часов , 2 зачетные единицы (2 кредита)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид учебной работы | Всего часов | Семестры | | | |
| 1 |  |  |  |
| **Аудиторные занятия (всего)** | 72 | 72 |  |  |  |
| В том числе: | - | - | - | - | - |
| Лекции | 36 | 36 |  |  |  |
| Семинары (С) | 18 | 18 |  |  |  |
| **Самостоятельная работа (всего)** | 18 | 18 |  |  |  |
| В том числе: | - | - | - | - | - |
| Рефераты, эссе | 6 |  |  |  |  |
| Домашние задания (подготовка к тренинг – семинару, анализ кейс-стади конфликтов в ГМУ) | 8 |  |  |  |  |
| Участие в тренинг - семинаре |  |  |  |  |  |
| Вид итоговой аттестации: зачет (ролевая игра) и  1 контрольная работа (реферат) | 4 |  |  |  |  |
| Общая трудоемкость 72 часа, 2 зачетные единицы (2 кредита). | 72 | 72 |  |  |  |

**5. Содержание дисциплины**

**5. 1. Содержание разделов дисциплины**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | | Наименование раздела дисциплины | Содержание раздела |
| 1. | | Общая характеристика переговорного процесса: специфика управления конфликтами в ГМУ. | Актуальность многообразия возможностей и форм участия в переговорах. Социальная потребность в повышении межкультурной, и конфликтологической, коммуникативной компетентности современных управленцев (менеджеров), участвующих в организации и проведении деловых переговоров. Процедурный подход. Социальные технологии подготовки к переговорам. Процесс принятия социально-экономических и социально-политических решений. Анализ переговорного процесса: с позиций «рационального выбора», психологического, институционального, интеракционистского, системного направлений. Виды переговоров. Совпадение, различие, конфликт интересов сторон. Сложности переговорной деятельности. Типичные ошибки при ведении переговоров. Всегда ли необходим консенсус? Предварительные договоренности при подготовке соглашения по процедуре переговоров: процедурное соглашение в рабочей группе. Согласование элементов протокола, обязательных позиций, норм, правил делового этикета (при необходимости - учет этнокультурной и конфессиональной специфики участников переговоров). |
| 2. | | Организация и проведение переговоров | Подготовка и организация переговоров. Специфика деловой переписки в ходе организации переговорного процесса. Содержательная фиксация контекста коммуникации (телефония, факс, мобильная связь, электронная почта). Порядок встречи делегаций. Приветствия и представления. Предварительное согласование с партнерами по переговорам принципов рассадки по автомобилям. Рассадка за столом переговоров. Выбор места встречи, организация протокольных мероприятий, формирование делегаций, назначение главы делегации. Предварительные консультации с партнером. Подготовка позиции. Выбор стратегии. Подготовка возможных вариантов решения на переговорах, способов аргументации. Методы подготовки к переговорам. Ведение досье и рабочих дневниковых записей участников. |
| 3. | | Стратегия и тактика ведения переговоров и управления конфликтами. | Структура и динамика переговорного процесса. Конфликт интересов и «позиционный торг». Переговоры с установкой на реализацию интересов. Совместный поиск НАОС – наилучшей альтернативы обсуждаемому соглашению. Процедура подготовки к работе над «единым текстом». Возможные стратегии ведения переговоров. Теория игр, описание различных стратегий переговоров. Подходы Р. Фишера, У. Юри; У. Мастенбрука, Ч. Л. Карраса и др. к стратегиям ведения переговоров. Тактика ведения переговоров. Соотношение стратегии и тактики. Виды тактических приемов: эффективность их использования. Специфика тактики ведения переговоров в экстремальной ситуации, в ЧС. |
| 4. | | Переговоры по урегулированию конфликтов: функции посредника (медиатора). | Социальные технологии урегулирования крупномасштабных региональных конфликтов. Международное медиаторство. Установление рабочих отношений с конфликтующими сторонами. Предложение организации многосторонних международных переговоров. Посредничество и консультирование при ведении переговоров. Эффективное медиаторство: роль посредника на переговорах. Задачи и виды посреднической деятельности; функции медиатора. |
| 5. | | Психологическая природа общения на переговорах. | Психологические аспекты межличностной, межкультурной коммуникации, общения и восприятия партнеров по переговорам. Учет психофизиологических реакций. Не пытайтесь убеждать «глухого». Методика активного слушания. Социально-психологические приемы постановки целевых вопросов. Невербальные средства общения на переговорах: их значимость в анализе социально-психологических ресурсов реагирования участников переговорного процесса. Специфика невербальных и паралингвистических компонентов и средств общения в различных этнических культурах. |
| 6. | | Межкультурная коммуникация на переговорах. | Переговоры с деловыми партнерами на Ближнем Востоке. Учет интенсивных социальных и экономических перемен в арабском мире. Специфика процедуры начала и завершения переговоров. Табурованная тематика и паралингвистика в процессе переговоров с арабами. Переговоры с турецкими партнерами. Специфика выбора посредника на переговорах. Этноэтикет социально структурированного общения. Ценностно-нормативная регламентация неформального общения. Региональная и национальная специфика организации и проведения переговоров в Юго-Восточной Азии, Центральной Азии и на Дальнем Востоке. Трудности переговоров с японцами и китайцами. «Чжимао»: стратагемы и тактические приемы китайской дипломатии. Специфика японского этикета общения в процессе и после завершения переговоров. Универсальная субкультура организации переговорного процесса. Многообразие европейских культур. Специфика восприятия российских партнеров. Взаимные этнические стереотипы. Требования к внешнему виду участников переговоров. Нормы официального общения Специфика национальных стилей ведения переговоров в Западной, Центральной и Восточной Европе. Типичные ошибки межкультурных контактов и восприятия. Этикет делового сотрудничества в Северной Америке. Парадоксы восприятия норм общения с канадцами и американцами на переговорах. Необходимость установления коммуникативно-деловых ассоциаций. Учета специфики невербальных средств и знаков общения на переговорах. Специфика общения с западными партнерами в разных ситуациях: клубного общения, официальных приемов, участия в фуршетах и «коктейль–парти», вечеринках, «барбекю» в загородном доме - адекватность ситуации (стиль одежды, манеры, тосты). Единая субкультура европейского этикета и национальная специфика. |
| 7. | Современные технологии управления конфликтами, модели их урегулирования и разрешения. | Сущность, факторы, многообразие и специфика современных форм проявления социальных конфликтов в ГМУ: социальных технологий управления по урегулированию и разрешению конфликтов. Дилемма национальной и международной безопасности и конфликта. Механизм и процедуры организационного обеспечения социального партнерства государственных и неправительственных структур, при разрешении внутренних и транснациональных конфликтогенных проблем, возникающих в условиях глобализации. Специфика использования социальных технологий в политических конфликтах, предупреждения эскалации «конфликтов нового поколения», «конфликтов идентичностей». Социальные технологии разрешения крупномасштабных межэтнических конфликтов. Социальное управление в международно-политических конфликтах: глобальный и региональный уровни организации международного взаимодействия и социального партнерства. Социологическое видение обеспечения экспертизы и анализа «конфликтов нового поколения» - современных вооруженных конфликтов, локальных войн, терроризма. Способы (модели) управления процессом переговоров и урегулирования крупномасштабных социальных конфликтов. |

**5.2 Разделы дисциплины и обеспечение междисциплинарных связей**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование дисциплин обеспечиваемых междисциплинарных связей | № № разделов данной дисциплины, обеспечиваемых связями с дисциплинами профессионального цикла | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | 7 | |
|  | История и философия науки | + | + | + | + | + | | + | | + |
|  | Социально-гуманитарные науки в контексте современной культуры | **+** | + | + | + |  | | + | |  |
|  | Культура массовых коммуникаций | **+** | **+** |  | **+** |  | |  | | **+** |
|  | Политология | **+** | **+** |  |  | **+** | | **+** | | **+** |
|  | Менеджмент | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | | **+** | | **+** |
|  | Психология | **+** |  |  | **+** | **+** | | **+** | | **+** |
|  | Методы социологических и прикладных исследований | **+** |  |  |  |  | |  | | **+** |
|  | Этнология | **+** | **+** |  | **+** | **+** | | **+** | | **+** |
|  | Методология научных исследований | **+** |  |  |  |  | |  | | **+** |
|  | Конфликтология | **+** |  | **+** | **+** | **+** | | **+** | | **+** |

**5.3. Разделы дисциплин и виды занятий**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Лекц. | Практ.  зан. | Лаб.  зан. | Семин | СРС | Все-го  час. |
| 1. | Общая характеристика переговорного процесса: специфика управления конфликтами. | 2 |  |  | 1 | 4 | 6 |
| 2. | Организация и проведение переговоров | 2 |  |  | 1 | 6 | 9 |
| 3. | Стратегия и тактика ведения переговоров и управления конфликтами. | 2 |  |  | 2 | 6 | 9 |
| 4. | Переговоры по урегулированию конфликтов: функции посредника (медиатора). | 2 |  |  | 2 | 6 | 8 |
| 5. | Психологическая природа общения на переговорах. | 4 |  |  | 2 | 8 | 9 |
| 6. | Межкультурная коммуникация на переговорах. | 8 |  |  | 6 | 10 | 15 |
| 7. | Современные технологии управления конфликтами, модели их урегулирования и разрешения | 4 |  |  | 4 | 14 | 16 |
|  | Всего: 72 часа | 36 |  |  | 18 | 54 | 72 |

**6. Лабораторный практикум[[1]](#footnote-2)\***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | № раздела дисциплины | Наименование лабораторных работ | Трудо-емкость  (час) |
| 1. |  |  |  |

**7. Семинары**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | № раздела дисциплины | Тематика практических занятий (семинаров) | Трудо-емкость  (час.) |
| 1. | 1, 2 разделы | Круглый стол: «Актуальные проблемы обеспечения эффективных международных переговоров». Тренинг проверки готовности к выбору стратегии на переговорах. Тренинг ритуала приветствий и прощаний. | 2 |
| 2. | 3 раздел | Стратегия и тактика ведения переговоров и управления конфликтами (элементы тренинга социальных умений и навыков подготовки к переговорному процессу) | 2 |
| 3. | 4 раздел | Переговоры по урегулированию конфликтов. Имитационно-ролевые игры: ***«Остров Невезения», «Медиатор»; «Сепаратизм в регионе–Х»; «Цена на нефть»; «Конфликт интересов на острове Кунаросс»*** (элементы игры, по выбору) | 4 |
| 4. | 5 раздел | Психологическая природа общения на переговорах: интерактивный тренинг – семинар. Ролевые игры: **«Дистанция общения»** (Продолжительность игры: 50-60 минут); упражнение **«Проникни в круг переговорщиков».** Тренингнавыков взаимопонимания в межкуль­турной коммуникации, осознание влияния этни­ческих стереотипов в международных переговорах в играх и упражнениях: **«Этнические стереотипы и предрассудки», «Паутина предрассудков».**Возможные стратегии и тактические приемы преодоления негативных этнических стереотипов. | 4 |
| 5. | 6 раздел | «Межкультурная коммуникация на переговорах».  **Тренинг-семинар: специфика этноэтикета** и **невербальные средства общения** (Ближний Восток Передняя и Центральная Азия, Дальний Восток, Юго-Восточная Азия. Переговоры с западными партнерами (Европа, США, Канада, Латинская Америки). Многообразие этнокультурных миров России: специфика этнорегионального способов реагирования в конфликтах и участия в переговорном процессе. (Разбор кейсов, специфических ситуаций общения: единая субкультура протокола переговоров, национальная специфика этикета). | 6 |
| 6. | 7 раздел | 1. Круглый стол: «Современные технологии управления международными региональными конфликтами: модели предупреждения, урегулирования. 2. «Этноэтикет» МП (по выбору «межфакультеских команд») 3. Презентация итоговых контрольных работ: в «Power Point». | 4 |

**8. Примерная тематика рефератов (презентация тезисов выступлений в «Power Point»).**

1. Интернационализация функциональной деятельности структур государственного и муниципального управления: многообразие форм участия государственных служащих в международных переговорах.
2. Роль межкультурной, коммуникативной компетентности в современном менеджменте деловых международных переговоров.
3. Социальные технологии подготовки к переговорному процессу.
4. Виды переговоров: с установкой на сотрудничество и в рамках конфликтных отношений.
5. Виды коммуникации с партнерами по переговорам.
6. Протокол приема зарубежной делегации.
7. Структура переговорного процесса.
8. Стратегия и тактика переговорного процесса.
9. Специфика ведения переговоров в экстремальной ситуации (ЧС).
10. Социальные технологии урегулирования крупномасштабных региональных конфликтов.
11. Медиаторство: роль медиатора и функции посреднической деятельности на переговорах.
12. Социально-психологические аспекты организации межличностной, межкультурной коммуникации на переговорах.
13. Социально-психологические приемы общения на переговорах: невербальные средства общения на переговорах.
14. Специфика невербальных и паралингвистических компонентов и средств общения в различных этнических культурах.
15. Этноэтикет социально структурированного общения на переговорах с представителями разных народов (по выбору магистранта).
16. Региональная и национальная специфика организации и проведения переговоров (регион/страна по выбору магистранта).
17. Чжимао: стратагемы и тактические приемы ведения переговоров китайской дипломатии.
18. Универсальная субкультура организации переговорного процесса.
19. Концептуальные подходы к социологическому анализу проблем социального управления в конфликтах.
20. Международно-политические конфликты в условиях современной глобализации: возможности организации социального партнерства с НПО.
21. Механизм социально-политической мобилизации социальной, этнической и конфессиональной идентичности в современных конфликтах.
22. Организация переговоров и управление конфликтами с участием международных и неправительственных правозащитных организаций, представляющих интересы иммигрантов.
23. Международный опыт противодействия социально-правовой аномии и дискриминации гражданского населения в локальных конфликтах.
24. Социально-политические проблемы обеспечения национальных интересов в процессе международных переговоров по урегулированию конфликтов.
25. Социальные технологии урегулирования “конфликта идентичностей”.
26. Конфликт как инструментальное средство структурирования социальных и политических отношений в ГМУ.
27. Потенциал конфликта: реализация принципа самоопределений наций в полиэтнических государствах.
28. Переговоры как политический путь урегулирования конфликтов.
29. Социально-нормативная основа деятельности по организации переговоров и урегулированию региональных конфликтов.
30. Роль информационных технологий СМИ в политико-идеологической мобилизации массового сознания.
31. Международные переговоры «под прицелом» СМИ.
32. Актуализации участия «народной дипломатии» в урегулировании международно-политических конфликтов.
33. Социальные технологии и политические способы урегулирования межэтнических конфликтов: путь переговоров и медиаторства.
34. Возможности применения формализованной модели «теории игр» на многосторонних международных переговорах в рамках конфликтных отношений.

**9. Рекомендованная литература**

***а) основная:***

*Анцупов А.Я., Шипилов А.И.* Конфликтология. М., 1999.

Архангельская М. Д. Бизнес-этикет, или Игра по правилам. М., 2007.

*Бжезинский З.* Великая шахматная доска. М., 1998

Борунков А.Ф. Дипломатический протокол в России. М., 1999.

*Вудкок М., Френсис Д.* Раскрепощенный менеджер. М., 1991.

*Дарендорф Р.* Элементы теории социального конфликта // Социологические исследования. 1994. № 5*.*

*Дружинин В.В., Конторов Д.С., Конторов М.Д.* Введение в теорию конфликта. М., 1989.

*Каррас Ч. Л.* Искусство ведения переговоров. М., 1997*.*

*Козер Л.* Функции социального конфликта.М., 2000.

*Корнелиус Х., Фэйер Ш.* Выиграть может каждый:Как разрешать конфликты. *М., 1992.*

*Лебедева М.М.* Вам предстоят переговоры. М.: Экономика, 1993.

*Лебедева М.М.* Политическое урегулирование конфликтов. М.: Аспект-Пресс, 1997.

Леонов Н.С. Информационно-аналитическая работа в загранучреждениях. М., 1996.

*Маликова Н.Р.* Переговоры в интересах национальной безопасности. М., РАГС,1998.

*Маликова Н.Р.* Социальные конфликты/Тезаурус социологии. М., ЮНИТИ, 2009.

*Мастенбрук В.*Переговоры. - Калуга, 1993.

*Мокшанцев В.И*. Психология переговоров. Новосибирск, 2002

*Нергеш Я.* Поле битвы - стол переговоров. М.: Международные отношения, 1989.

*Овчинников В.В.* Ветка сакуры: рассказ о том, что за люди японцы. М., 1969.

*Овчинников В.В.* Корни дуба. М., 1980.

*Основы этнологии.* М., МГУ, 2007

*Панов А.Н.* Японская дипломатическая служба. М., 1988.

*Пиз А.* Язык телодвижений. - Нижний Новгород: Ай Кью, 1992.

*Психология влияния.* Хрестоматия. «Питер», 2001.

*Разрешение конфликтов.* Пособие по обучению методам анализа и разрешения конфликтов. М., 1997.

*Саркисян Б.* Победа на переговорах. Спб, 1998.

*Стефаненко Т. Г.* Этнопсихология. М., 2004.

Тарасов А. Г., Липецкий А. Ф. Международные основы этикета и протокола: учеб.  пособие. Екатеринбург, 2004.

*Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию, или переговоры без поражения. М., 1990.

*Фишер Р., Эртель Д.* Подготовка к переговорам. М., 1996.

*Холопова Т.И., Лебедева М.М.* Протокол и этикет для деловых людей. М., 1995.

*Юри У.* Путь через «нет». М., 1992.

*Druckman D.* Human Factors in International Negotiation. New Haven: Yale University Press, 1973.  
*International Negotiation: Actors, Structures, Process, Values* / P. Berton, Y. Kimura and W. Zartman (eds.). New York: St. Martin’s Press, 1999.

*Hopmann P.T.* The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts. - Columbia (South Carolina): Univ. of South Carolina Press, 1996.

*Frazier D. and Goertz G.* Patters of Negotiation in Non-War Disputes // International Negotiation. 2002. Vol. 7. № 3.

***б) дополнительная:***

*Арон Р.* Демократия и тоталитаризм. М., 1993. С. 242-256.

Вуд Дж., Сере Ж. Дипломатический церемониал и протокол. М., 1974.

*Гассер Х.П.* Международное гуманитарное право. М., 1995. С.7-35.

*"Дуга конфликтов" и Россия //* Международная жизнь. Материалы "круглого стола". 1993. №7.

Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. М., 1989.

*Загорский А.В.* Методологические и методические аспекты формирования переговорной концепции и оценки предложений партнера по переговорам //Системный подход: анализ и прогнозирование международных отношений. М., 1991.

*Здравомыслов А.Г.* Социология конфликта. М., 1994..

Зонова Т.В. Дипломатическая служба Италии. М., 1995

*Исраэлян В.Л.* Дипломаты лицом к лицу.М., 1990.

Квасов О. К. Дипломатия и дипломатическая служба стран Латинской Америки.М., 1999.

Крутских А. Прагматические истоки национальных интересов // МЖ, 1997. №3.

Левин Д.В. Международное право, внешняя политика и дипломатия. М., 1981.

*Лысенко В.Н.* Региональные конфликты в странах СНГ: опыт урегулирования// Полис. 1998. №2

*Некоторые вопросы протокольной практики*. М., 1997.

*Нех В.Ф.* Политический конфликт; технология инициирования, регулирования, разрешения // Вестник МГУ. Серия 12. 1995. №5.

Озеров О. Дипломатия в эпоху информационных технологий//МЖ,1997, № 1.

*Плотникова О. В.* Консульские отношения и консульское право. М., 1999.

*Попов В.И.* Современная дипломатия. Теория и практика. М., 2000.

Тарасов А. Г., Липецкий А. Ф. Международные основы этикета и протокола. Екатеринбург, 2004.

Селянинов О.П. Практика дипломатических сношений государств. М., 1999.

*Современные международные отношения*. М., 2000.

*Чумиков А.* Регулирование социально-политических конфликтов в постсоветской России // Власть. 1996. №10.

*Хасан Б.И.* Психотехника конфликта и конфликтная компетентность. Красноярск, 1996.

*Фельдман Д.М.* Политология конфликта. М., 1998

*Этикет у народов Передней Азии.* М., 1985.

*Эрнст О.* Слово предоставлено вам: Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. - М., 1988.

*Berridge G.* Diplomacy. Theory and Reality. - L., 1995.

*White B.* Diplomacy // The Globalization of World Politics. An Introduction to International

*How the United States Negotiates*//Peace Watch, VI, October 2000.  
*Ikle F.Ch.* How Nations Negotiate. N.Y.a.o., Harper & Row, 1976.  
*International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*/Ed, by V.A. Kremenyuk. San Francisco, Oxford, Jossey-Bass, 1991.

*International Environmental Negotiation* / Ed. by Gunnar Sjostedt. - Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications, 1993.

*Fischer R. Brown S.* Getting Together: Building a Relationship That Gets to Yes. - Boston, 1988.   
*Fuare G.O., Rubin J.* (eds.). Culture and Negotiation. - L: Sage, 1995.   
*Cohen R.* Negotiating across Cultures: Communication Оbstacles // International Diplomacy. NewYork: USA Institute of Peace Press, 1991.

*Negotiating forward and backward looking оutcomes*/V. Kremeniuk and W. Zartman (eds.). Laxenberg: IIASA, 2002.

*Nierenberg G.-I..* L’art de persuader et de bieh negocier. Paris:Tchou. 1970  
*Preventive Negotiation:* Avoiding Conflict Escalation/N.W. Zartman (ed.). New York: Rowman and Littlefield Publishers, 2001.

*Power and Negotiation*/W. Zartman and L. Rubin (eds.). Ann Arbor: UMP, 2000.

*Raiffa H.* The Art & Science of Negotiation. - Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1982.   
*Resolving International Conflicts:* The Theory and Practice of Mediation / Ed. by J.Bercovitch. - Boulder, L.: Lynne Renner Publishers, 1995.

*Richardson James L.* Crisis Diplomacy: The Great Powers Since Mid-Nineteenth Century. - Cambridge: Univ. Press, 1994.

*Zartman N., Druckman D., Jensen L., Pruitt D.G. and Young P.* Negotiation as a search fоr justice // International Negotiation. 1996. Vol. 1. № 1.

*Zartman I.W, Berman M.R.* The Practical Negotiator. - New Haven: Yale University Press, 1982.

*Zartman I.W.* Negotiations: Theory and Reality // Journal of International Affairs. - 1975. - V. 9. P. 69-77.

*Zartman I.W.* Prenegotiation: Phases and Functions // International Journal. - 1989. - V. XLIV. - N 2 (Spring). - P. 237-253.

*Ury W. Brett J. Goldberg S.* Getting Dispetes Resolved: Disigning System to Cut the Costs of conflict/ San-Franzisko, London, 1988.

*Winham G.* Negotiation as a Management Process // World Politics. 1977. № 1. P. 87-114.  
*Winham G.* Practitioners Views of International Negotiations // World Politics. 1979. V.32. № 1. P. 111-135.

***Интернет – ресурсы:***

*Ведение переговоров и разрешение конфликтов* [Электронный ресурс]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - Режим доступа: <http://www.koob.ru/words/peregovori>.

*Делез, Ж. Переговоры* [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gumer.info/bogoslov\_Buks/Philos/del\_per/index.php](http://www.gumer.info/bogoslov_buks/philos/del_per/index.php).

*Добротворский, И.Л****.***Переговоры на 100 процентов [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.koob.ru/words/peregovori>.

*Маркасьян, И.* Как перехватить инициативу в переговорах [Электронный ресурс]/– Режим доступа: <http://www.irinam.com/index.php/>.

Научно-образовательный портал «**Аналитика конфликта»** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.aconflict.ru](http://www.aconflict.ru/).

*Переговоры: стратегии и тактики* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dvgups.ru/>

*Почебут, Л. Г.* Психология ведения переговоров с террористами [Электронный ресурс]/ Л.Г. Почебут. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/pochebut3.htm>.

*Психологические аспекты переговорного процесса* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ethique.ru/talking-psy/>

*Рудина, Л.М.* Суровая реальность успешных переговоров [Электронный ресурс]/ Л.М. Рудина // Дело – пресс. – 2007. - № 1. – Режим доступа: <http://www.delo-press.ru/>  
*Саркисян, Б.С.* Выбор успешной стратегии переговоров [Электронный ресурс] / Б.С. Саркисян. – Режим доступа: <http://psylife.ru/>

*Шеретов, С.Г.* Ведение международных переговоров: Учебное пособие [Электронный ресурс]/ С.Г. Шеретов. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/window_catalog/pdf/>

***Интернет – ресурсы о международных социальных исследованиях:***

***Информация о ЕСС в России****:*[www.cessi.ru](http://www.cessi.ru/); [**www.ess-russia.ru**](http://www.ess-russia.ru/)**;** Электронные ***обучающие программы по использованию данных*** ЕСС **- (ESS EduNet);**

***ECC -*** *Норвежский Архив Данных Социальных Наук:*http://ess.risd.uib.no;

***Eurobarometer:*** <http://en.wikipedia.org/wiki/Eurobarometer>;

***Tabular History of International Comparative Survey Research Projects:*** <http://www.gesis.org/en/services/data/portalslinks/comparative-survey-projects>.

***Arab Barometer Surveys:*** http://arabbarometer.org/reports/countryreports/com arisonresutls06.html

***SHARE***-Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe: http://www.share-project.org ***Tackling the Demographic Challenge: The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe***: [http://www.shareproject](http://www.shareproject/). org/t3/share/fileadmin/SHARE\_Brochure/share\_broschuere\_web\_final.pdf

**The Anchoring Vignettes Website**: <http://gking.harvard.edu/vign>

**World Value Survey:** <http://www.worldvaluessurvey.org/index_findings>)

***Видео - материалы***

* *Ваш успех в переговорах:* Видео-тренинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.videotrainings.ru/kurs8.php>. - Загл. с экрана.
* *Деловые переговоры:* Видео-курс Е. Буряковой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://rapidshare.com/files/123358227/Biznes-peregovori.html](http://rapidshare.com/files/123358227/biznes-peregovori.html). - Загл. с экрана.
* *Презентации и видеозаписи тренингов по эффективной коммуникации*. Тренинговый центр А. Любимова. – Режим доступа: <http://www.trenings.ru/>
* Художественный фильм *«Переговорщик».* Режиссер Ф. Гари Грей, 1998. – Режим доступа: [http://www.imdb.com](http://www.imdb.com/).
* Художественный фильм *«ФБР: Переговоры».* Режиссер Н. Кендалл, 2005. – Режим доступа: <http://www.vsetv/film_729322.html>.

**Материально-техническое обеспечение дисциплины: МГУ им. М. В. Ломоносова** располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов образовательной подготовки бакалавров, магистров по дисциплине «Международные переговоры: менеджмент, проткол и этноэтикет», предусмотренных учебным планом **МФК**, в соответствии с действующими санитарными и противопожарными правилами и нормами.

Материально - техническая база обеспечения преподавания дисциплины предполагает наличие специально оборудованных кабинетов и аудиторий**,** оснащенных ноутбуком, проектором, звуковыми колонками, микрофоном, экраном, доской, что необходимо как для проведения лекций, консультаций, практических занятий, тренинг – семинаров, так и для презентации итоговых самостоятельных учебных работ бакалавров и магистрантов.

**Методические рекомендации по организации изучения дисциплины «Переговорный процесс и управление конфликтами»:** рекомендуется максимально привлекать инновационные технологии обучения, реализуя проблемно-ориентированный подход в лекциях и интерактивные формы организации семинарских занятий, с привлечением аудиовизуальных материалов, мультимедиа, элементов тренинга социальных умений, практических компетенций и навыков. Это стимулируют активную творческую самостоятельную и коллективную работу студентов, способствует развитию социологического воображения. В соответствии с требованиями ФГОС ВПО для аттестации обучающихся созданфонд оценочных средств, включающие типовые задания, контрольные вопросы для подготовки к семинарским занятиям, интерактивно-инновационные образовательные технологии, таких как имитационно-ролевые игры, готовящие магистрантов к участию в переговорах по урегулированию конфликтов: «Медиатор»; «Сепаратизм в регионе–Х»; «Цена на нефть»; «Конфликт интересов на острове Кунаросс». «ЧП в городке N-ск» (организация социального контр террористического противодействия гражданского населения и проведения переговоров в экстремальной ситуации), а также анализ кейс-стади по актуальным проблемам организации переговорного процесса и управления конфликтами в практике государственного, муниципального, социального управления и социального менеджмента международных переговоров.

***Приложение 1. БТЗ/ Банк тестовых заданий***

***«Международные переговоры: протокол и этноэтикет»***

В **банк тестовых заданий (БТЗ)** включена логически упорядоченная структура программно-дидактических заданий учебного курса: «Международные переговоры: протокол и этноэтикет», разработанных для бакалавров и магистрантов ВШССН (факультета) и МФК МГУ им. М. В. Ломоносова. БТЗпозволяет интегрировать множество форм тестов: критериально-ориентированный программно-дидактический тесты (ПДТ), нормативно-ориентированный ПДТ, программно-дидактическое тестовое задание (ПДТЗ).

**Дидактической единицей оценки** является фрагмент содержания учебной дисциплины, включенный в ***программно-дидактический тест*** (ПДТ), в форме вопросов или стандартизированных суждений тестовых заданий, разной степени сложности, требующих осмысленного выбора варианта ответа. Это позволяет, после обработки и заключения **–** *о качестве выполнения тестовых заданий*, в течение ограниченного интервала времени, *оценить степень актуализации базовых знаний* студента, с определенной требуемой вероятностью и объективностью.

При разработке учтены требования УМО ВШССНМГУ к программно-дидактическим тестам и технологиям компьютерного тестирования, с учетом нормативных документов, в соответствие с требованиями Государственных образовательных стандартов (ГОС), с содержанием задач целевой образовательной программы подготовки бакалавров по направлению – Социология. Соблюден принцип ориентации на высокие технологии тестирования, который реализуется путем создания качественного механизма оценки, введения режима адаптивного тестирования и применения Интернет - технологий.

Тест содержит ***30 тестовых заданий***, позволяющих производить индивидуальное тестирование, максимально за 20-30 минут.

**Спецификация БТЗ. Информация о содержательной части БТЗ:**

* ***цели применения теста*** – промежуточная и итоговая проверка остаточных знаний;
* ***предметная область*** – ***«Международные переговоры: протокол и этноэтикет»/»Переговорный процесс и управление конфликтами»***
* направление обучения – **Социология;**
* ***автор:*** доктор социологических наук, профессор ВШССН (факультет) МГУ - ***Наиля Рамазановна Маликова***.
* ***алгоритм формирования теста*** – предполагает строгий порядок, по мере возрастания трудности, адаптивную классификацию учебных модулей с указанием порядка следования и выполнения тестовых заданий, но не исключает возможность возврата к ранее пропущенным тестовым заданиям;
* используется шкала 100 балльной оценки.

***Тестовые задания и вопросы по курсу «Международные переговоры: протокол и этноэтикет/Перговорный процесс и управление конфликтами»***

***1. Как называется совокупность общепринятых правил, традиций и условностей, соблюдаемых в международных переговорах?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Международный этикет;
2. Международное право;
3. Дипломатический протокол;
4. Международная нормативная система;

***2. На каком международно-правовом принципе основан порядок организационного менеджмента в международных переговорах?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. на международно-правовом принципе доминирования;
2. на международно-правовом принципе суверенного равенства/равноправия;
3. на международно-правовом принципе ответственности;
4. на международно-правовом принципе комплиментарности;

***3. Как называются непродолжительные закрытые совещания делегаций на международных переговорах, по предварительному согласованию?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. антракт;
2. тайм-аут;
3. кокус;
4. перерыв;
5. брейк-кофе

***4. Что определяется понятием стратегия организации международных переговоров?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Согласование сроков организации раундов переговоров;
2. Планирование последовательных мер, приводящих к достижению цели;
3. Определение численного состава делегации;
4. Решение вопросов информационного и материально-технологического обеспечения переговорного процесса;

***5. Как называется посредничество на переговорах по урегулированию международных конфликтов?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. консалтинг;
2. медиаторство;
3. модераторство;
4. адапторство;
5. конкординация

***6. Каковы функции международного посредника?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. оказание давления на конфликтующие стороны;
2. обеспечение принятия сторонами определенных обязательств;
3. склонение сторон к решению проблем путем голосования;
4. обсуждение процедурных вопросов;
5. оказание помощи в проведении переговоров по существенным вопросам;
6. создание внешних стимулов к переговорам (социальных, экономических, политических, информационно-коммуникативных);
7. использование право «вето» в ООН

***7. Как называется вид международной переписки, являющийся официальным документом с изложением фактической, документальной или юридической стороны вопроса?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Нота;
2. Вербальная нота;
3. Меморандум;
4. Памятная записка;
5. Деловое письмо

***8. Специфика современного социологического подхода организации эффективных международных переговоров в экономике, базируется на... ?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. на институциональном уровне
2. с позиций законов развития производства
3. с позиции поведения населения
4. с позиций межличностных отношений
5. с позиций психологии личности

***9. Кто именно сформулировал 3 основных принципа структурирования современных международных переговоров и отношений (мструктурная триада)?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Р. Кохэн;
2. К. Уолц
3. Б. Бузан
4. Г. Моргентау

***10. Кто выдвинул******концептуальную идею/теорию комплексной взаимозависимости в мировой политике?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Майкл У. Дойль, Брюсс Рассетт
2. Р. Кохэн, Дж.Най
3. Дж.Рагги,Ст.Д.Краснер

***11. Кто из названных исследователей, предложил концепцию мир - системного анализа современных международных отношений?***

**Укажите номер правильного ответа**

##### Андре Гундер Франк;

##### Роберт У. Кокс;

##### Иммануил Валлерстайн;

##### Франсуа Лиотар;

##### Джеймс Д. Дериан;

##### Клэр Туренн Сйоландер

***12. Межправительственные организации участвуя в переговорах, представляют там интересы… ?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. общественных организаций из разных государств, на основе достижения консенсуса.
2. государств, действуя на основе международных договоров;
3. политических деятелей, пользующихся международным признанием и авторитетом;
4. Транснациональных корпораций.

***13. Кто именно из современных исследователей выделил 3 измерения глобализации?***

**Укажите номер правильного ответа**

##### Р. Робертсон

Б. Бади

Э. Гидденс

##### Р. Кокс;

***14. Какой международный договор ознаменовал преобразование Европейского экономического сообщества в Европейский Союз?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Римский договор
2. Гаагский договор
3. Маастрихтский договор

***15. Кому принадлежит авторство выделения периодов – “волн демократии” в мировой истории?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Ф. Закария
2. С. Хантингтон
3. М. Дойл

***16. Кому принадлежит разработка идея полицентричности современного мира, построенного по «сетевому типу», с глобальными «воротами» в экономической сфере?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. О. Е.Андерссону
2. Дж. Розенау
3. К. Гаджиеву

***17. Какие группы факторов в анализе современного международно-политического конфликта являются независимыми переменными?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Структурные фвкторы;
2. Процедурные факторы;
3. .Социально-психологические факторы

***18. При обращении к каким мерам/средствам урегулирования современных международных конфликтов предполагается активное вовлечение третьей стороны – медиатора (посредника) в международные переговоры?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. К мерам превентивной дипломатии
2. К мерам по поддержанию мира
3. К мерам по сохранению мира
4. К мерам по восстановлению мира

***19. Кому принадлежит авторство разработки мир - системного подхода в анализе социально-экономического разрыва между «глобальным Югом» и «глобальным Севером»?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. З. Бауману
2. И. Валлерстайну
3. У.Ростоу
4. У. Беку
5. Р. Робертсону

***20. Подписанием, какого документа введена международная регламентация ограничения промышленных выбросов в атмосферу?***

**Укажите номер правильного ответа**

##### Рамочная конвенция ООН (1992)

###### Киотский протокол (1997)

###### Резолюция Каирской конференции ООН (1994)

***21. На каких мирных конференциях принимались конвенции о законах и обычаях войны, которые применяются в современных вооруженных международных региональных конфликтах?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. на Венском конгрессе;
2. на Гаагских конференциях (1899, 1907);
3. на Женевских конференциях (1949, 1977)
4. на Хельсинкской конференции

***22. Какое направление политико-социологического анализа обращается, главным образом к проблемам организации процесса принятия внешнеполитических решений?***

**Укажите номер правильного ответа**

###### С позиции теории рационального выбора;

1. Психологическое;
2. Институциональное;
3. Интеракционистское;
4. Системное

***23.Что понимается под институционализацией международного конфликта?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. научное изучение социальных конфликтов в обществе с целью их предотвращения;
2. развитие особых социальных институтов для урегулирования региональных конфликтов;
3. создание специальных судебных и арбитражных органов для рассмотрения трудовых и гражданских споров;
4. разработку правил гражданского противостояния.

***24. Что называют «народной дипломатией»?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. непосредственное участие представителей этнических групп и общностей в международных переговорах;
2. опосредованные процедурами встречи дипломатов с общественностью;
3. организация «вертикальных переговоров», параллельных основному официальному переговорному процессу по урегулированию конфликтов;
4. широкое участие представителей различных социальных групп в международных встречах и перговорах

***25. Кто является авторами стратегии НАОС/BATNA в международных переговорах?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Кохэн и Най;
2. Фишер и Юри;
3. Бади и Розенау;
4. Бергер и Хантингтон

***26. Как определяется статус согласительных международных переговоров?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. формат МП как способ принятия решений главами делегаций по самым различным вопросам международной жизни, полномочных подписать договора;
2. как организация непосредственных контактов между субъектами международного права;
3. первые раунды встреч представителей конфликтующих сторон;

***27.Чем определяется протокол приема зарубежной делегации?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. состоянием международного сотрудничества
2. целью визита зарубежной делегации;
3. персональным составом делегации, уровнем ее представительства;
4. технологиями социального менеджмента.

***28.*** ***Как называется специфическая стратегия в китайской дипломатии, основанная на тактических приемах искусства военного противоборства?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. «Юаньмао»:
2. «Чжимао»;
3. «Конфу»
4. «Тайтай»

***29.*** ***Международно-правовая основа урегулирования международных конфликтов?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. Резолюция Хельсинской конференции
2. Статья 33, главы 1У Устава ООН

###### Киотский протокол (1997)

###### Резолюция Каирской конференции ООН (1994)

***30. На чем основан этикет в международных переговорах?***

**Укажите номер правильного ответа**

1. на нормах и правилах поведения в европейском обществе;
2. на признании норм международного права (принцип паритетности);
3. на знании элементов дипломатического протокола;
4. на следовании стилю конкретной эпохи и культурной среды;
5. на учете специфики этнокультурных различий;
6. на учете этнопсихологических ресурсов реагирования в поведении;

***Приложение 2: Глоссарий***

**Авторитарность** – социально-психологическая характеристика личности, отражающая стремление подчинять своему влиянию партнеров по взаимодействию и общению, связана с такими чертами как агрессивность, завышенная самооценка и уровень притязаний, склонность к следованию стереотипам. Авторитарность проявляется, как стремление любыми средствами добиться доминирующего положения в группе, занять максимально высокую позицию в структуре власти. Наиболее ярко авторитарность проявляется в автократическом давлении руководителя на подчиненных, в устранении пр. людей от участия в решении важных вопросов, строгом контроле решения любой задачи, жестком пресечении инициативы, воспринимая ее как своеволие и посягательство на его авторитет; результаты оцениваются субъективно.

**Агрессивность** - готовность к поведению агрессивному выражается в стремлении к наступательным или насильственным действиям, направленные на нанесение ущерба или на уничтожение объекта наступления.

**Агрессия -** индивидуальное или коллективное поведение или действие, направленное на нанесение физического или психологического, морального вреда. Для форм агрессии, развивающихся в таких массовых социальных явлениях, как террор, геноцид, расовые, религиозные и идеологические столкновения типичны, сопровождающие их стереотипы представлений в создаваемом «образе врага».

**Адаптация социальная** – постоянный процесс приспособления к условиям социальной среды, а также результат этого процесса. Важный аспект адаптации – принятие социальной роли в процессе социализации личности.

**Аномалия-** отклонение от общей закономерности.

**Апатриды** (stateless persons; apathies – от греческого родина) – лица без гражданства, т.е. лица, не имеющие гражданства какого-либо государства. Правовое положение апатрид определяется государством пребывания с учетом безопасности государств, им должны предоставляться основные права человека. Состояние без гражданства является правовой аномалией и государство обычно стремиться уменьшить число апатридов.

**Акторы -** действующие участники переговорного процесса.

**Безопасность личности** - состояние защищенности индивидуума, его жизненно-важных интересов (прав и свобод, достоинства, жизни, здоровья, имущества, материальных и духовно-интеллектуальных условий существования) от внешних и внутренних угроз.

**Беженцы** (Refugees) – лица, покинувшие страну постоянного проживания в результате преследований, военных действий или чрезвычайных обстоятельств. Беженцем считается лицо, которое не пользуется защитой своего правительства и не приобрело другого гражданства. Понятие «беженец» применительно к определенной группе лиц, впервые было определено на Женевской (1926г.) конференции по вопросам русских и армянских беженцев. 28.06.1951г. в соответствии с резолюцией 426 (V) Генеральной Ассамблеей ООН от14.12.1950г. принята на Конференции полномочных представителей по вопросу о статусе беженцев и апатридов, конвенция о статусе беженцев. Для получения статуса беженцев необходимо четыре условия: (1) лицо должно находиться за пределами страны своей гражданской принадлежности; (2) оно не может или не желает воспользоваться защитой правительства своей страны; (3) такое нежелание или невозможность проистекают из обоснованных опасений стать жертвой преследования; (4) в основе преследований, которых опасается лицо, должны лежать расовые, этнические признаки, различия в вероисповедании, гражданстве или политических убеждениях. В 1967 г. вступил в силу Протокол, касающийся статуса беженцев. Он расширил сферу применения Конвенции на Ситуации, которые возникли после 1 января 1951г.

**Вид на жительство** – разновидность удостоверения личности, свидетельствующего об определенном статусе иностранного гражданина, проживающего на территории того или иного государства.

**Всеобщая Декларация прав человека** – акт , принятый Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года. (Международный день прав человека). На основе ВДПЧ. было принято около 50 многосторонних договоров по правам человека и первую очередь два пакта: Международный пакт о гражданских и политических правах и Международный пакт об экономических , социальных и культурных правах. Положения В.Д.Н.Ч. отражены в конституции многих стран мира и Российской Федерации.

**Гражданское общество**- общество с развитыми экономическими, культурными, правовыми и политическими отношениями между его членами, независимое от государства, но взаимодействующее с ним, общество граждан высокого социального, экономического, политического, культурного и морального уровня развития, создающих совместно с государством развитые социально-нормативные, правовые отношения.

**Дипломатический протокол *–*** это совокупность общепринятых в международных отношениях правил, традиций и условностей,соблюдаемых правительствами, ведомствами иностранных дел, дипломатическими представительствами, но и не только дипломатическими работниками, но и всеми официальными лицами, участвующими в международном общении, в международных переговорах. Строгое соблюдение протокола обязательно при проведении официальных бесед и международных переговоров, деловой международной переписке,при подписании международных договоров и соглашений, организации официальных приемов во время переговоров и по случаю их завершения. Правила дипломатического протокола основаны на ***международно-правовом принципе признания суверенного равенства*** государств и их представителей на переговорах, независимо от системы, размера государств и населения страны, политического влияния и ли экономической мощи. Принцип равноправия, хотя и не имеет обязательной юридической силы, но как правило, обязательно учитывается и проявляется в очередности представления, в рассадке на многосторонних международных переговорах, саммитах или конференциях.

**Кокус** -наименованиезакрытых совещаний делегации на переговорах, длящихся, по предварительному согласованию 15, 20, 30 минут.

**Конфликт** -борьба за власть, ценности и ограниченные ресурсы, с целью нейтрализовать, подавить противника, ослабить его дееспособность по удовлетворению своих интересов (по Л. Козеру). Г. Крисберг - исходя из нормативно-ценностного подхода, видел причину конфликтов, в несовпадении целей и интересов противоборствующих сторон. Основной вопрос в конфликте, по Р. Дарендорфу - о доступе к распоряжению ресурсами (природными, сырьевыми, людскими, что означает доступ к ресурсам власти). Конфликт, это понимание, воображение или опасение хотя бы одной стороны того, что ее интересы нарушает, ущемляет или игнорирует другая сторона или стороны, готовы бороться за захват, подавление или уничтожение интересов соперников ради удовлетворения собственных интересов

**Компромисс** - стороны идут на взаимные уступки (на горизонтальных переговорах); компромисс реален тогда, когда стороны готовы удовлетворить часть интересов друг друга.

**Медиаторство** – посредничество на переговорах по урегулированию конфликтов. Медиаторы осуществляют: организацию переговоров на официальном уровне, налаживают неформальные рабочие отношения между конфликтующими сторонами, создают совместные рабочие группы, участвуют в предоставлении информационного и академического научного анализа о позициях и интересах конфликтующих сторон. Стратегия посредника в урегулировании МК заключается: в проверке *жизнеспособности собственной функции* – роли третьей стороны, посредника способного обеспечить: принятие сторонами определенных обязательств, обсуждение процедурных вопросов, проведение переговоров по существенным вопросам, создание внешних стимулов к переговорам (социальные, экономические, политические, информационно-коммуникативные).

**Международная переписка (виды): Нота** - в первом (личная нота) или третьем лице, официальная или неофициальная. **Личная нота** начинается с обращения и заканчивается комплиментом. **Вербальная нота** (в 3 лице) излагает проблемы двусторонних или многосторонних МП от имени министерства, посольства, начинается с обращения, которое содержит комплимент, а заканчивается общепринятой формулой вежливости. Нотами запрашиваются визы, доводится официальная информация. Текст вербальной ноты может подписываться или парафироваться. Дату ставят после последнего слова текста и скрепляют печатью отправителя. **Памятные записки.** Для подтверждения устного заявления, устных договоренностей по повестке переговоров. **ПЗ** готовится заранее (излагается существо вопроса и обоснование) и вручается собеседнику или посылается ему, пишется **в безличной форме** *(возбуждается просьба, приходится констатировать, сообщается, напоминается),* на простой бумаге, не содержит обращения и комплимента, не подписывается, номер, печать не ставятся, *адрес не указывается*. Над текстом печатается **заголовок – Памятная записка.** Под текстом в левом нижнем углу ставится *место (город) и дата отправления*. **Меморандум.** Документ с изложением фактической, документальной или юридической стороны вопроса. (анализ или полемика), составляется в форме письма и не содержит комплимента, является либо приложением к нотам, либо самостоятельным документом Меморандум, являющийся самостоятельным документом вручается лично или посылается с курьером, в этом случае печать и номер на него не ставят, не подписывают, лишь указывают место и дату. **Деловое письмо в МП** принято писать на бланках организации, где уже отпечатаны ее реквизиты. Чем официальнее бланк, тем официальнее должен быть стиль ДП.

**Менталитет** (от франц. – mentalite)- совокупность социально-психологических установок, идеологически не оформленных и проявляющихся эмоций и привычек, ориентируя поведение какой- либо социальной или этнической группы, индивидуальна, на своеобразное и самобытное восприятие себя, своего придворного и социального окружения. В общественное понятие менталитета было введено французским этнологом К. Л. Леви - Брюлллем (1857-1939). Существенный элемент менталитета - эмоциональный фон сложного сочетания чувств, настроений ,особенностей темперамента, эмоционально - волевых проявлений в образах, звуках, красках, отражаемых в бытие и традициях. Менталитет различается по содержанию (идеи, нормы), по функциям (обычаи обряды) и по характеру бытия. Традиции (устные и письменные) являются наиболее устойчивой стереотипной частью менталитета. Менталитет употребляется и в другом смысле - как общая для членов социально – политической группы или организации своеобразная социально - культурная и психологическая основа, позволяющая единообразно воспринимать и оценивать окружающую политическую реальность, понимать друг друга и действовать в соответствии с определенными устоявшимися нормами и образами.

**Мировая система** - единое общемировое пространство, основанное в наше время на быстром перемещении капитала, новой информационной открытости мира, технологической революции, приверженности развитых индустриальных стран либерализации движения товаров и капитала, коммуникационном взаимодействии, планетарной научной революции; для нее характерны транснациональные социальные движения, новые виды транспорта, телекоммуникационные технологии, интернациональная система образования, взаимодействия как национальных экономик, так и культур, традиций разных народов, стран.

**«Народная дипломатия»**  - организация «вертикальных переговоров», параллельных основному официальному переговорному процессу по урегулированию конфликтов. Организуются «круглые столы», конференции, симпозиумы ученых, политиков, общественных деятелей, с привлечением лидеров различных политических, экологических, движений, национально-культурных организаций и традиционных религиозных организаций, иных гражданских инициатив по урегулированию международных конфликтов.

**НАОС (Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению) –** стратегиянахождение принципиально нового решения путем сотрудничества (по Р. Фишеру и У. Юри -выйти за пределы, рассмотреть проблему шире первоначальных позиций). Поиск принципиально нового решения более сложен, требует нестандартного подхода, это - **метод принципиальных переговоров** - путь ведения переговоров, предусматривающий позицию, основанную не на слабости или твердости, а чтобы решать проблемы на основе их качественных свойств, стремление найти взаимную выгоду там, где только возможно, а там, где интересы не совпадают следует настаивать на таком результате, который был бы основан на каких-то справедливых нормах)**.** Это - жесткий подход к рассмотрению существа дела, но предусматривает мягкий подход к отношениям между участниками переговоров.

**Переговоры международные** - способ решения самых различных вопросов международной жизни, мирного разрешения споров, основанный на организации непосредственных контактов должным образом уполномоченных лиц соответствующими заинтересованными субъектами международного права, либо новыми акторами/участниками международных отношений. В переговорах на высшем уровне обсуждаются ключевые вопросы взаимоотношений, крупные международные проблемы.

**Процедурное соглашение** – разрабатывается и принимается рабочей группой до начала МП, включает следующие процедурные вопросы: Согласие вести переговоры. 2. Определить состав участников переговоров. 3. Число участников с каждой стороны. 4. Кто будет представлять стороны. 5. Кто будет выступать от всей делегации. 6. Возможность привлечения к участию в переговорах «резервного» состава команды. 7. Время первой встречи. 8. Место первой встречи. 9. Время и число последующих встреч. 10. Какой будет форма соглашения. 11. Отношение к гласности переговорного процесса (освещение переговоров в СМИ). 12. Вопросы конфиденциальности. 13. Механизм сбора, обмена, верификации информации. 14. Продолжительность «кокусов» (закрытых совещаний делегации). 15. Метод выбора посредников, лиц, собирающих информацию или арбитров на случай тупиковой ситуации или продолжения конфликта после его формального разрешения. 16. Правила вежливости и недопустимый стиль поведения. 17. Проблемы, по которым будет вестись обсуждение. 18. Порядок обсуждения вопросов. 19. Какие вопросы будут обсуждаться на дальнейших переговорах. 20. Процесс разрешения разногласий в будущем, в случае обвинений в нарушении процедурных соглашений или остановки переговорного процесса вследствие непредвиденных обстоятельств.

**Политическая безопасность** – состояния защищенности государства и общества, политических организации и демократических партий, политических прав личности от внешних и внутриполитических угроз; создания условий для поддержания политической стабильности и удовлетворения политических интересов граждан, политических организаций, партий и т.п. в целях развития и сохранения демократии, общенационального согласия, национально – государственного суверенитета.

**Приоритет общефедерального законодательства** - один из важнейших принципов федеративного устройства государства, обеспечивающий сохранения единства социально-экономического и правового пространства страны, единства федеративной государственности и социально – политической безопасности в целом. Реализация приоритета общефедерального законодательства предполагает действие четкого механизма наложения санкций к тому субъекту федерации в нормативно – законодательных актах, которого провозглашается или скрыто проводится принцип верховенства на территории данного субъекта собственного законодательства.

**Протокол приема зарубежной делегации** соотносятся с целью приезда. Целью визита может быть выяснение возможностей установления или углубления контактов, сотрудничества, проведение переговоров; подписание документов; организация международных семинаров, саммитов, конференций, ярмарок, выставок. Цель визита, персональный состав делегации и уровень ее представительства,с точки зрения социального менеджмента международных переговоров самые существенные моменты, которые определяют особенности приема зарубежной делегации. Необходимо подготовить две программы пребывания:общую, предназначенную для гостей; и подробную, с описанием технических деталей социального менеджмента.

**Психология переговоров** – предполагает учет: основных культурных ценностных ориентаций, обычаев, норм, правил, влияющих на манеру поведения людей в процессе коммуникации; ментальных особенностей, связанных со спецификой человеческого восприятия и мышления; специфику невербальных коммуникаций; основных моделей принятия решений, степени самостоятельности при принятии решений; наиболее характерные тактические приемы и особенности поведенияво время переговоров

**Свобода слова** (Freedom of Expression) – право беспрепятственно выражать свое мнение и убеждение, без вмешательства извне и независимо от государственных границ. Согласно ст.19 Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 года, свобода слова может иметь ограничения, связанные с обеспечением уважения прав и репутации других лиц, охраной государственной безопасности, общественного порядка, здоровья или нравственности населения. Ограничения могут также иметь целью обеспечение территориальной целостности государства, предотвращения беспорядков и преступлений, предотвращение разглашения информации, полученной конфиденциально, или поддержание авторитета и беспристрастности судебных органов (ст.10 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свободах 1950г.) Свобода слова имеет пределы, связанные с недопустимостью распространения ложных сведений и необходимостью обеспечения конфиденциальности некоторых видов информации. Не допускается использование свободы слова для вмешательства в личную жизнь, посягательства на честь и достоинства. В качестве возмещения ущерба при распространении неверных, ложных, клеветнических сведений применяется материальное возмещение материального ущерба, право на ответ и обнародование опровержения. Существующая Международная Конвенция о праве на опровержение 1952 года, ни разу не применялась.

**Специфика организации современных международных переговоров (МП)** – **1.** **Многообразие ситуаций МП** - отнюдь не всегда в условиях стабильного геополитического, экономического, социального партнерства. Подчас переговоры предстают ареной ожесточенной конфронтации, острого соперничества. Не исключена в современном обществе и возможность участия в переговорах в экстраординарной ситуации с террористами (захват заложников, самолетов), с полевыми командирами в зонах локальных вооруженных конфликтов и т.п. **2. Круг участников (акторов)** **МП** постояннорасширяется, это не только дипломаты, но и те, кто ведут переговоры в связи с урегулированием региональных, межэтнических конфликтов (государственные служащие самых различных рангов); менеджеры крупного и среднего бизнеса, участвующие как в формализованных, официальных переговорах (в качестве членов делегации, экспертов), так и в неформальных переговорах. **3. Учет значимости этнопсихологических**и **этнокультурных различий**, специфики ценностных символов у представителей разных народов – новых акторов/участников международных переговоров, не вполне владеющих унифицированными стандартами культуры делового общения, универсального стиля переговоров. **4. МП** стали более частыми, сложными и детальными. Для общественного внимания в современных условиях МП открываются **“четвертой властью” – СМИ,** обнаруживая уровень предварительной подготовки проведения переговоров и степень компетентности их участников.

**Социально - политическая безопасность -** (1) состояние защищенности личности, общества и государства в сфере основных социальных и политических прав и свобод, потребностей, интересов и ценностей; (2) условие стабильности функционирования демократических общественно-политических структур, государственного устройства, институтов власти и управления, достижения в обществе мира и согласия; (3) система мер политического, правового, экономического, идеологического и организационного характера, позволяющая обеспечить баланс интересов личности общества и государства, создать условия для защиты их от внутри - и внешнеполитических угроз в целях достижения гражданского мира, политической стабильности, сохранения и развития демократии.

**Социально-политическая стабильность** – это устойчивое состояние социально-политической системы, позволяющего обеспечивать функционирование государства и развитие социальных и политических организаций, даже в условиях динамических, внешних и внутренних изменений. Социально-политическая стабильность представляет собой такое сочетание устойчивости и внутреннего равновесия общества, которое обеспечивает максимально благоприятные условия для всестороннего развития общества, государства и личности; оно является результатом целенаправленной деятельности государства и социальных институтов по обеспечению национальной безопасности.

**Стратегия переговорного процесса -** это ряд запланированных, последовательно осуществляемых шагов, которые приведут к достижению поставленной цели, это точное понимание того, что, когда и как надо делать: определение лиц, ответственных за ведение переговоров; обучение ответственных за переговоры лиц; составление перспективного плана для переговоров при существующих долгосрочных деловых отношениях.

**Терроризм** (от латинского “horror”- ужас) – радикальное социально-политическое явление. Ему соответствуют формы и методы политической борьбы с использованием насилия и/или угрозы применения насилия, угрожающие социально-политической безопасности, которые направлено на то, чтобы вызвать ужас, устрашение, чтобы изменить намерения и интересы других личностей, группы лиц (заложников), общества и государства для достижения политических или социальных целей. Конечная цель терроризма - заставить подчиниться своим требованиям социально-политические структуры, органы или лицо, обладающие властными полномочиями и изменить их политику или их действия. Терроризм как социально-политическое явление включает в себя следующие основные элементы: (1) экстремистскую идеологию; (2) комплекс организационных структур для осуществления терроризма;(3) практику террористических действий. Отличительные черты терроризма как явления политической борьбы: (1) конспиративный образ действий подготовки и осуществления террористических акций; (2) стремление обеспечить огласку или самого факта совершения террористического действия и рекламу идейно-политической позиции для расширения социальной базы и поддержки экстремистской организации.

**«Чжимоу»** - ведение переговоров, основанное на специфической стратегии и тактических приемах искусства военного противоборства в дипломатии, одновременно означает и сообразительность, изобретательность, и находчивость, органично вошедшей в китайский национальный стиль ведения переговоров. Швейцарский исследователь Х.фон Зенгер, назвал тактические приемыведения переговоров, базирующиеся на стратегии «чжимоу» - стратагемы, по аналогии с трактатом римского полководца и государственного деятеля Секта Юлия Фонтина (1 в. н.э ) «Strateqemata» **- «**Военные хитрости».

**Чрезвычайные меры** **разрешения конфликтов** на национальном   
и международном уровне: **на национальном уровне** на основе ***законов***: о чрезвычайном положении, о чрезвычайных полномочиях, об охране общественного порядка, о борьбе с терроризмом; **в международной практике** урегулирования региональных и локальных международных конфликтов, необходим **мандат ООН**.

**Урегулирование международных региональных этнополитических конфликтов** – базируется на внимании к содержанию **статьи 33, главы 1У Устава ООН – «Мирное разрешение споров»:** «Стороны, участвующие в любом споре, продолжение которого могло бы угрожать поддержанию международного мира и безопасности. должны прежде всего стараться разрешить спор путем переговоров, обследования, посредничества, примирения, арбитража, судебного разбирательства, обращения к региональным органам или соглашениям иным мерам по своему выбору». В решении Исполкома ЮНЕСКО(1992 г.) содержится ключевой вывод: «Конфликты неизбежны, необходимы и могут даже иметь свои позитивные стороны, неся с собой инновации, изменения, рефлексии. Но позитив будет зависеть от нашей способности управлять и предотвращать насильственные, деструктивные проявления».

**Функции переговоров:** ***информационная*** ***функция*** (стороны заинтересованы в обмене взглядами, но не готовы по каким-либо причинам на совместные действия); ***коммуникативная*** ***функция*** (налаживание новых связей, отношений); функции ***регуляции и координации*** действий; ***контроля*** (например, по поводу выполнения соглашений); ***имитационная функция*** отвлечения внимания (одна из сторон стремится выиграть время для перегруппировки или наращивания сил); пропаганды (позволяет одной из сторон показать себя в выгодном свете в глазах общественности).

**Эмигрант** (Emigrant) – лицо, покинувшее страну своего гражданства и поселившееся в другом государстве. Такое переселение может быть добровольным или вынужденным (политические эмигранты, беженцы). Если эмигрант не получает гражданства страны пребывания, он подпадает под понятие «иностранец» и в отношении его действуют международные стандарты, изложенные в Декларации прав человека в отношении лиц, не являющихся гражданами страны, в которой они проживают, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 13 декабря 1985г.

**Этикет -** (от [фр.](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D1%83%D0%B7%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *étiquette* - этикетка, надпись) - нормы и правила поведения людей в обществе. В современном виде и значении слово было впервые употреблено при дворе короля Франции [Людовика XIV](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%8E%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BA_XIV_%28%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D1%8C_%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B8%29) - гостям были розданы карточки (этикетки) с изложением того, как они должны держаться; хотя определённые своды норм и правил поведения существовали уже с древнейших времён. Этикет может значительно отличаться в разных условиях, в зависимости от конкретной эпохи и культурной среды, которые исходят из основных общепринятых норм поведения. В международных переговорах этикет основан на признании норм международного права (принцип паритетности), знании элементов дипломатического протокола, специфики этнокультурных различий и этнопсихологических ресурсов реагирования в поведении, способах принятия решений в той или иной национальной делегации.

1. \* Не предусмотрен. [↑](#footnote-ref-2)