

Министерство образования Республики Беларусь
Учебно-методическое объединение вузов Республики Беларусь
по гуманитарному образованию

УТВЕРЖДАЮ

Первый заместитель Министра образования
Республики Беларусь


(подпись)

12.02.2010
(дата утверждения)

Регистрационный № ТД-Е. 199/тип.

Конфликтология и теория ведения переговоров

**Типовая учебная программа
для высших учебных заведений по специальности
1-23 01 01 «Международные отношения»**

СОГЛАСОВАНО



Заместитель Министра
интернационального дел

В.И. Воронцов
(подпись)

Принципальный директор учебно-методического объединения вузов Республики Беларусь по гуманитарному образованию, профессор

В.Л. Ключа
(подпись)

21 июля 2009
(дата)

СОГЛАСОВАНО

Начальник Управления высшего и среднего специального образования

Ю.И. Миксюк
(подпись)

12.02.2010
(дата)

Ректор Государственного учреждения образования «Республиканский институт высшей школы»

М.И. Демчук
(подпись)

21.12.2009
(дата)

Эксперт-нормоконтролер

С.М. Артемьева
(подпись)

21.12.2009
(дата)

Минск 2009

СОСТАВИТЕЛИ:

Р.М. Турарбекова, доцент кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета, кандидат исторических наук, доцент

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Кафедра новой и новейшей истории учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка»;
В.А. Бобков, заведующий сектором социально-политических отношений Института экономики НАН Беларуси, член-корреспондент НАН Беларуси, доктор исторических наук, профессор

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ В КАЧЕСТВЕ ТИПОВОЙ:

Кафедрой международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета (протокол № 8 от 29 апреля 2009 г.);

Научно-методическим советом Белорусского государственного университета (протокол № 3 от 21 июня 2009 г.);

Научно-методическим советом по гуманитарным специальностям учебно-методического объединения вузов Республики Беларусь по гуманитарному образованию (протокол № 2 от 5 июня 2009 г.)

Ответственный за редакцию: Р.М. Турарбекова

Ответственный за выпуск: Р.М. Турарбекова

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Современные международные отношения характеризуются высоким уровнем напряженности. Снижение количества межгосударственных конфликтов после «холодной» войны оказалось явлением кратковременным. Новые вызовы и угрозы региональной и глобальной безопасности связаны не только с деятельностью традиционных акторов международных отношений таких как национальные государства и межгосударственные международные организации, но и нетрадиционных, таких как радикальные группировки, корпорации, преступные организации. В этой связи встает проблема, как определить природу конфликтов нового поколения, в чем их причины и самое главное – как вести переговоры с целью их урегулирования. Поэтому возрастает необходимость подготовки специалистов-международников, которые в первую очередь должны быть высококвалифицированными переговорщиками.

Особенно актуальным является подготовка специалистов, которые, учитывая все новейшие достижения в области переговорных технологий, будут способствовать укреплению позиций отечественной политики и экономики. С этой целью теоретическая составляющая дисциплины дополняется освоением различного рода переговорных приемов, которые носят практический характер.

Учитывая все вышесказанное, преподавание дисциплины «Конфликтология и теория ведения переговоров» является значимой частью профессиональной подготовки специалистов-международников.

Цель курса определяется как изучение основных элементов теории конфликта и ведения переговоров. В нем освещаются такие вопросы как: определение основных концепций и подходов в теории конфликта; история и теория ведения переговоров; новейшие технологии ведения переговоров.

Задачами дисциплины являются:

- определение основных концепций и подходов теории конфликта;
- изучение истории теории ведения переговоров;
- ознакомление студентов с ключевыми подходами ведения переговоров;
- освоение студентами навыков различных переговорных техник и приемов для дальнейшего практического применения.

Для выполнения поставленных задач организуются такие формы работы, как обсуждение вопросов по темам практических занятий, моделирование процесса переговоров, выполнение групповых проектов.

Основные формы промежуточного контроля: презентация коллективного проекта, тестовые задания.

В соответствии с образовательным стандартом курс «Конфликтология и теория ведения переговоров» предназначен для формирования у студентов

комплексного представления о сущности и особенностях конфликтов, а также о методике их разрешения.

Исходя из этого, студент должен знать:

- основные концепции и подходы теории конфликтов;
- типологию конфликтов;
- особенности их урегулирования в рамках современных тенденций развития международных отношений.

Помимо этого, он должен уметь:

- анализировать структуру конфликта;
- определять причины и тип конфликта;
- выявлять наиболее эффективные методы и формы его разрешения;
- применять техники и приемы ведения переговорного процесса.

Типовая программа рекомендуется для студентов специальности 1-23 01 01 «Международные отношения». Всего на изучение дисциплины, типовым учебным планом отводится всего 100 часов, из них 34 часов аудиторных, в том числе 20 часов лекционных и 14 часов практических занятий

II. ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Название темы	Количество часов и вид занятий		
		лекции	практические	всего
1	Введение	2	0	2
2	Конфликт и сотрудничество – диалектическая «пара» в советской и постсоветской научной мысли	2	0	2
3	Политолого-социологические концепции конфликта в западных исследованиях	4	2	6
4	Игровые технологии	2	4	6
5	Структура конфликта	6	2	8
6	Методология теории ведения переговоров	2	2	4
7	Метод принципиальных переговоров	0	6	6
	Всего:	20	14	34

III. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Введение.

Предмет, цель и задачи дисциплины. Место и роль Конфликтологии в системе социально-гуманитарных дисциплин.

2. Конфликт и сотрудничество – диалектическая «пара» в советской и постсоветской научной мысли.

Марксистский подход в советских исследованиях "конфликта" (70-80-е годы). Проблема трансформации подходов советских и постсоветских исследований конфликта. (80-е - нач.90-х годов). Актуальные проблемы развития конфликтологии на постсоветском пространстве.

3. Политолого-социологические концепции конфликта в западных исследованиях.

Постановка проблематики Конфликтологии в социологических исследованиях (Зиммель, Козер и Дарендорф). Ключевые направления в изучении международных конфликтов. Научная проблематика "стратегических исследований", "конфликтных исследований" и "исследований мира". Структуралистские и контекстуальные подходы. «Популярные» концепции современных конфликтов и их критика.

4. Игровые технологии.

Конфликт в теории ведения переговоров. Концепции А. Рапопорта, Г. Райффа и Т. Шеллинга. Концепция "принципиальных переговоров" Р. Фишера и У. Юри.

5. Структура конфликта.

Субъекты, предмет, фазы конфликта. Формы конфликтных отношений. Эволюция противоречий в европейском и глобальном контексте. Интересы, ценности и позиции. Различные интерпретации роли интересов в конфликте и в его урегулировании. Главный, основной и второстепенный интерес. Ключевые аспекты психологического восприятия в конфликте: эмоциональный и когнитивный. Стереотипизация, выборочное восприятие и групповая идентификация. Феномены - "приписывающего искажения", "обесчеловечивание противника", гипертрофированность восприятия, "зеркальные образы". Изменения восприятия в целях урегулирования конфликта.

6. Методология теории ведения переговоров.

Действия конфликтующих сторон перед началом переговоров. Задачи и проблемы процесса подготовки (восприятие, эмоции и общение). Переговорные стратегии. Квазипереговоры. Способ подачи позиций (жесткий, мягкий и принципиальный). Тактические приемы.

7. Метод принципиальных переговоров.

Общие характеристики метода. Четыре элемента «гарвардского метода». НАОС – переговорная инновация. Трудности переговоров и «джиуджитсу».

IV. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

4.1. Список рекомендуемой литературы

Основная литература

1. Mitchell C. R. The structure of international conflict /C. R. Mitchell. – L.: Macmillan Press, 1991.
2. Биго Д. Проблемы безопасности: теоретические дискуссии и институциональный контекст. // Международные отношения: социологические подходы. /Под ред. П.А. Цыганкова. – М.: Гардарика, 1998.
3. Загорский А.В., Лебедева М.М. Теория и методология анализа международных переговоров. / А. В. Загорский, М.М. Лебедева. – М.: , 1999.
4. Залевски М., Энло С. Вопросы идентичности в международных отношениях. // Теория международных отношений на рубеже столетий. /Под ред. К. Буса и С. Смита. – М.: Гардарика, 2002.
5. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. /А. Г. Здравомыслов – М.: , 1996.
6. Кременюк В.А. На пути урегулирования конфликтов. //США: экономика, политика, идеология. – 1991. -- №3.
7. Кулагин В. М. Международная безопасность. Учебное пособие для студентов вузов. / В. М. Кулагин. – М.: ,2006.
8. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов. / М.М. Лебедева– М.: АСТ-Пресс , 1998.
9. Лебедева М. М. Мировая политика. Учебник для вузов. / М. М. Лебедева. – М.: , 2003.
10. Мировая политика: теория, методология, прикладной анализ. /Отв. ред. А. А. Кокошин, А. Д. Богатуров. – М.: , 2005.
11. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию. Или переговоры без поражения. <http://books.pchelov.com/about/putksoglasiyou.html>

Дополнительная литература

1. Идентичность и конфликт в постсоветских государствах. /Под ред. М.Б. Олкотт, В.Тишкова, А.Малашенко; Моск. Центр Карнеги. М., 1997.
2. Кальвокоресси П. Мировая политика после 1945 года. Том 1., М.: Международные отношения, 2000.
3. Левашов И.С. Анализ Конфликта между Ирландской республиканской армией и правительством Великобритании. /Московский Государственный Лингвистический Университет, М. 1997.
4. Политическая Конфликтология (Хрестоматия). /Центр Конфликтологии РАН /<http://conflictolog2.isras.ru>

4.2. Примерная тематика практических занятий

Занятие 1. Современные интерпретации международных конфликтов.
Цель - изучить:

1. Конфликтную политику государств через призму концепции «Конца истории».

2. Теорию «Столкновения цивилизаций» и дать оценку международным конфликтам после событий 11 сентября 2001 г.

3. Теорию «Великого Лемитрофа» о современную российскую геополитику в Евразии.

4. Концепцию «Великой шахматной доски» Бжезинского и евразийскую геополитику США.

Вопросы для повторения и тестирования:

1. Определить - что вкладывается в понятие «истории». Перечислить основные идеологии.

2. Дать оценку политике США и ЕС с точки зрения теории «конца истории».

3. Кратко изложить основные положения теории «столкновения цивилизаций».

4. Охарактеризовать события 11 сентября, операцию в Афганистане, теракты в Мадриде и Лондоне, войну в Ираке с точки зрения теории «столкновения цивилизаций».

5. Кратко изложить основные положения концепции «Великого Лемитрофа».

6. Дать оценку современной политике России в СНГ через призму данной концепции.

7. Указать основные положения работы Бжезинского «Великая шахматная доска» и охарактеризовать политику США в СНГ.

Занятие 2. Исторический контекст и теория ведения переговоров.

Цель – изучить:

1. Ведение переговоров в эпоху Холодной войны: торг и устрашение.

2. Разрешение Карибского кризиса и формирование теории «кризисного управления».

3. Формирование концепции совместного поиска решения с партнером в 1980-е гг.

Вопросы для повторения:

1. Охарактеризуйте основные подходы к ведению переговоров.

2. Дайте определение «торгу».

3. Укажите его слабые и сильные стороны.

4. Охарактеризуйте стратегию «устрашения».

5. Укажите основные элементы стратегии.

6. Кратко охарактеризуйте направление «кризисное управление».

7. Укажите факторы разрешения Карибского кризиса.

8. Опишите исторический контекст возникновения концепции совместного поиска решения с партнером.

9. Каковы основные положения данного подхода.

Занятие 3. Прикладной анализ международного конфликта.

Цель – изучить:

1. Категориальный аппарат и определить предмет.

2. *Прямых и косвенных субъектов, предмет спора, фазы и формы конфликтных отношений.*

3. *Возможные перспективы урегулирования конфликта*

Вопросы для повторения:

1. Как определяются прямые и косвенные субъекты? Как они эволюционируют?
2. Что такое предмет конфликта?
3. Какие фазы и формы конфликтных отношений выделяют? Чем они отличаются от стадий?
4. Используя вышеназванные категории, провести анализ конфликта (заранее определенного группой учащихся).
5. Какие возникают проблемы восприятия в конфликте?
6. Какие существуют возможности урегулирования конфликта?

Занятие 4. Переговоры – стратегии и тактика.

Цель – изучить:

1. *Классификацию переговорных стратегий в прикладном ключе.*
2. *Понятие «квазипереговоры» и их определение в современном переговорном процессе.*
3. *Тактические приемы переговоров.*

Вопросы для повторения:

1. Какие стратегии выделяют в теории ведения переговоров? Привести примеры.
2. Что такое «квазипереговоры»?
3. Какие примеры «квазипереговоров» можно выделить в современном переговорном процессе?
4. Что такое тактика переговоров?
5. Какие виды и формы тактических примеров выделяют в теории ведения переговоров?
6. Привести примеры тактических приемов.
7. Какие виды и формы тренинга используются при подготовке переговорщиков?
8. Укажите основные проблемы, связанные с реализацией стратегии и тактики в современном переговорном процессе.

Занятие 5. Организация и проведение переговоров. Ролевая игра.

Цель – изучить:

1. *Как формируются позиции сторон?*
2. *Как определяются интересы сторон?*
3. *Какие проблемы восприятия возникают при организации переговорного процесса?*
4. *Какие существуют способы и методы классификации интересов сторон?*
5. *Что такое «развязка» интересов?*
6. *Что такое «пакет» условий?*
7. *Как формируются принципиальные пункты соглашения*

8. *Как отличить переговоры от «квазинеговоров»?*

Вопросы для повторения:

1. Что такое позиция?
2. Чем отличается позиция от интереса?
3. Что такое потребности?
4. Как определяются ценности конфликтующих сторон?
5. Какие феномены восприятия возникают при столкновении?
6. Что такое стереотипы и как с ними бороться?
7. Как формируются «корзины» будущего соглашения?
8. Каким образом идет «привязка» одних требований к другим?
9. В чем заключается целевая функция переговоров?