

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский университет дружбы народов»*

**Факультет гуманитарных и социальных наук**

Рекомендовано МССН

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Наименование дисциплины** Деловое общение и практика ведения переговоров

**Рекомендуется для направления подготовки/специальности**

41.04.05 Международные отношения

**Направленность программы (профиль)**

Международные отношения

### 1. Цели и задачи дисциплины:

В процессе активной и осознанной групповой работы развить компетентность в общении, а также сформировать навыки самопознания и саморазвития. **Образовательная** составляющая предполагает формирование общих представлений о деловом общении, основных поведенческих стилях и достижениях результативности в процессе общения. **Воспитательная** составляющая имеет в виду воспитание навыков самопознания и саморазвития, компетентности в общении, идеального индивидуального поведенческого стиля с точки зрения воздействия на окружающих, а также способности предугадывать поведение других сторон. **Мировоззренческая** составляющая способствует расширению общего кругозора и поля сознания обучающегося как эффективного коммуникатора, а также совершенствованию способностей аналитика и провидца в общении.

Задачи определяются в соответствии с целями и формируют программу курса: последовательное изучение человека в системе коммуникаций, его этнопсихологических черт и особенностей, специфики делового общения и переговорного процесса, роли конфликта и программирования коммуникативной деятельности. Практическое предназначение курса видится в каждодневном применении полученных умений, знаний и навыков в целях эффективного решения коммуникативных проблем.

### 2. Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Деловое общение и практика ведения переговоров» относится к циклу М.1. Профессиональный цикл, вариативная часть, Б.1.В.В.5.6 курс по выбору.

Требования к входным знаниям, умениям и компетенциям студента: знания по курсу «Деловое общение и практика ведения переговоров»; умение понимать, анализировать и воспроизводить устно и письменно базовую историческую информацию в области международных отношений.

Дисциплина «Деловое общение и практика ведения переговоров» является предшествующей для дисциплины «Дипломатический протокол, этикет, церемониал», в рамках которой углубленно изучаются вопросы дипломатической практики и коммуникации.

В таблице № 1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины в соответствии с матрицей компетенций ОП ВО.

Таблица № 1

#### Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

№ п/п	Шифр и наименование компетенции	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины (группы дисциплин)
Общекультурные компетенции			
	ОК-8	Введение в международные отношения	История международных отношений в XX в.
Общепрофессиональные компетенции			
	ОПК-7, 11	История и культура Ближнего Востока	Дипломатический протокол, этикет, церемониал
Профессиональные компетенции (вид профессиональной деятельности)			
	ПК-22	Исламский фактор в развитии Азии	Геополитическое измерение МО на пространстве ББВ
Профессионально-специализированные компетенции специализации			
	-	-	-

### 3. Требования к результатам освоения дисциплины:

#### Компетенции к дисциплине «Деловое общение и практика ведения переговоров»:

- УК-1 – Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- УК-3 – Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;
- УК-5 – Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах;

7. ОПК-4 – Способен устанавливать причинно-следственные связи, давать характеристику и оценку общественно-политическим и социально-экономическим событиям и процессам, выявляя их связь с экономическим, социальным и культурно-цивилизационными контекстами, а также с объективными тенденциями и закономерностями комплексного развития на глобальном, макрорегиональном, национально-государственном, региональном и локальном уровнях.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

**общекультурными компетенциями (ОК):**

- способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-8).

**общепрофессиональными компетенциями (ОПК):**

- владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров (ОПК-7).

- способностью адаптироваться к условиям работы в составе многоэтнических и интернациональных групп, владение методами делового общения в интернациональной среде, способностью использовать особенности деловой культуры зарубежных стран (ОПК-11)

**профессиональными компетенциями (ПК)**

- владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике (ПК-25).

В результате изучения дисциплины студент должен:

**знать:**

- обширный фактологический материал, дающий целостное представление о становлении, целях, механизмах, тенденциях развития дипломатического и делового общения;
- роль и место России в процессах, происходящих в сфере дипломатического и делового общения;
- современное состояние дипломатического и делового общения;
- основные проблемы национальных стилей дипломатического и делового общения;
- ключевые аспекты формирования стиля современного дипломатического и делового общения;
- формы и механизмы урегулирования кризисных ситуаций с применением методов дипломатического и делового общения.

**уметь:**

- анализировать процессы, явления и события, происходящие в сфере дипломатического и делового общения;
- выделять основные тенденции и закономерности эволюции дипломатического и делового общения;
- системно мыслить, обобщать, анализировать, воспринимать информацию, выявлять международно-политические и дипломатические смыслы проблем;
- предвидеть возможные перспективы развития дипломатического и делового общения;
- выявлять отечественные и зарубежные источники для получения необходимой информации;
- применять современные технологии поиска, обработки и анализа информации в контексте профессиональной деятельности, выбирать оптимальные методы поиска и селекции информации соответственно поставленным задачам;
- свободно ориентироваться в источниках и научной литературе по дипломатическому и деловому общению;
- работать с материалами СМИ, составлять обзоры прессы по заданным темам, находить, собирать и первично обобщать фактический материал, делая обоснованные выводы.

**владеть:**

- базовыми знаниями в области дипломатического и делового общения;
- основами и базовыми навыками прикладного анализа международных ситуаций;

- навыками анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на формирование национального стиля дипломатического и делового общения;
- базовыми навыками комплексного исследования в области дипломатического и делового общения;
- основами применения компьютерной техники и информационных технологий в учебном процессе;
- основными навыками исследовательской работы по главным направлениям профессиональной деятельности; навыками самостоятельного оценивания событий и процессов, происходящих в области дипломатического и делового общения;
- навыками самообразования;
- коммуникационными навыками.

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		6			
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>					
В том числе:	-	-	-	-	-
<i>Лекции</i>	<b>12</b>	<b>12</b>			
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>					
<i>Семинары (С)</i>	<b>24</b>	<b>24</b>			
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>					
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>72</b>	<b>72</b>			
Общая трудоемкость	час	<b>108</b>	<b>108</b>		
	зач. ед.	3	3		

#### 5. Содержание дисциплины

##### 5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Название разделов дисциплины	Содержание раздела (темы)
1.	Раздел 1.	<p>Тема 1. <b>Введение в изучение феномена делового общения.</b> Цели, задачи и практическое предназначение курса. Ожидания преподавателя и студентов. Предмет, методология и методики курса. Основные правила работы на лекциях и семинарах по данному курсу.</p> <p>Тема 2. <b>Человек как эффективный коммуникатор.</b> Основания и адвокатирование бытия человека. Проблемы устойчивости человеческого организма в условиях коммуникации. Социальные ресурсы человека для коммуникации. Мировоззренческие и этические стандарты в коммуникации. Самооценка. Принятие решений.</p> <p>Тема 3. <b>Самоменеджмент.</b> Стратегии деятельности в обществе. Доминирующие стили поведения в процессе общения. Имидж и его роль в деловом общении.</p> <p>Тема 4. <b>Этнопсихологические аспекты в коммуникации.</b> Концептуальные основы изучения этнопсихологических аспектов взаимодействия. Понятие о культурном шоке.</p>
2.	Раздел 2.	<p>Тема 5. <b>Регионально-страноведческие типологические особенности:</b> европейцев, североамериканцев, австралийцев.</p> <p>Тема 7. <b>Регионально-страноведческие типологические особенности:</b> азиатов, африканцев, южноамериканцев.</p> <p>Тема 8. <b>Результативный переговорный процесс.</b> Понятие о переговорном процессе. Шкала социальной дистанции. Семь</p>

		<p>оснований переговорного процесса. Методы достижения согласия в процессе переговоров.</p> <p>Тема 9. <b>Эффективное деловое общение.</b> Специфика невербальных сигналов в процессе общения.</p> <p>Тема 10. <b>Эффективное деловое общение.</b> Специфика невербальных сигналов в процессе общения.</p> <p>Тема 11. <b>Нестандартные методы в общении и способы противодействия методами позитивной коммуникации.</b> Нестандартные методы: описание и анализ.</p>
3.	Раздел 3.	<p>Тема 13. <b>Нестандартные методы в общении и способы противодействия методами позитивной коммуникации.</b> Основные принципы и методы противодействия нестандартному и неэффективному общению.</p> <p>Тема 14. <b>Конфликт в деловом общении.</b> Понятие о конфликте. Причины и стадии конфликта. Основные стили поведения в конфликте.</p> <p>Тема 15. <b>Конфликт в деловом общении.</b> Эффективные коммуникации и специфика переговорного процесса в условиях конфликта. Институт медиаторства (посредничества) и его роль в разрешении конфликтов.</p> <p>Тема 16. <b>Технологии программирования коммуникативной деятельности.</b> Определение проблемного поля и выстраивание приоритетов. Основные принципы коммуникативного взаимодействия в условиях проблемного поля. Технологии логико-интуитивного постижения проблемы.</p> <p>Тема 17. <b>Технологии программирования коммуникативной деятельности.</b> Технологии практической коммуникативной деятельности по решению проблемы.</p> <p>Тема 18. <b>Заключение.</b> Основные выводы по учебному курсу. Возврат ожиданий.</p>

## 5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Практ. зан.	Лаб. зан.	Семина.	СРС	Всего час.
1	Раздел 1	4			4	20	28
2	Раздел 2	8			8	48	64
3	Раздел 3	8			8	28	44

### Содержание разделов дисциплины

#### Краткая программа курса

##### *Неделя 1:*

##### **Введение в изучение феномена делового общения.**

Цели, задачи и практическое предназначение курса. Ожидания преподавателя и студентов. Предмет, методология и методики курса. Основные правила работы на лекциях и семинарах по данному курсу.

*Практикум 1. Неструктурированная групповая дискуссия «Содержание учебного курса: ожидания студентов».*

*Практикум 2. Структурированная групповая дискуссия «Коммуникативный протокол».*

##### **Неделя 2:**

**Человек как эффективный коммуникатор.** Основания и адвокатирование бытия человека. Проблемы устойчивости человеческого организма в условиях коммуникации. Социальные ресурсы человека для коммуникации. Мировоззренческие и этические стандарты в коммуникации. Самооценка. Принятие решений.

*Практикум 3. Фрагментарный и комплексный самоанализ по Вилсону и Люшеру.*

*Практикум 4. Комплексный самоанализ и обсуждение итогов «Моя миссия».*

*Практикум 5. Психологический тип личности и темперамент по Юнгу, Майерс, Бриггс, Кречмеру.*

*Практикум 6. Мозговой штурм «Мои социальные ресурсы».*

*Практикум 7. Игра на развитие социальной перцепции.*

#### **Неделя 3:**

**Самоменеджмент.** Стратегии деятельности в обществе. Доминирующие стили поведения в процессе общения. Имидж и его роль в деловом общении.

*Практикум 8. Фрагментарный самоанализ в виде теста «Умеете ли вы решать свои проблемы?».*

*Практикум 9. Фрагментарный самоанализ в виде теста «Ваш самоменеджмент».*

*Практикум 10. Комплексный самоанализ в виде теста «Проверьте свои способности управлять собой и другими».*

*Практикум 11. Доминирующие стили поведения в процессе принятия решений и руководства людьми и процессами.*

*Практикум 12. Деловая игра на социальную перцепцию «Пересадка сердца».*

#### **Неделя 4:**

**Этнопсихологические аспекты в коммуникации.** Концептуальные основы изучения этнопсихологических аспектов взаимодействия. Понятие о культурном шоке.

*Практикум 13. Деловая игра «Кто я?».*

#### **Неделя 5:**

**Регионально-страноведческие типологические особенности:** европейцев, североамериканцев, австралийцев.

#### **Неделя 6:**

**Регионально-страноведческие типологические особенности:** азиатов.

*Практикум 14. Игра на развитие социальной перцепции другой культуры «Альфа и Омега».*

#### **Неделя 7:**

**Регионально-страноведческие типологические особенности:** африканцев, южноамериканцев.

*Практикум 15. Имитационная игра «Деловое общение в мультикультурной среде».*

#### **Неделя 8:**

**Эффективное деловое общение.** Подготовка к общению. Управление процессом общения. Реализация договоренностей и отслеживание результатов.

#### **Неделя 9:**

**Внутрисеместровая аттестация** в форме письменного теста.

#### **Неделя 11:**

**Эффективное деловое общение.** Специфика невербальных сигналов в процессе общения.

*Практикум 16. Мозговой штурм «Зачем мы общаемся?».*

*Практикум 17. Имитационная игра «Устройство на работу. Часть 1. Приход».*

*Практикум 18. Самоанализ «Устройство на работу. Часть 2. Пороги принятия».*

*Практикум 19. Скульптурная композиция «Без слов».*

*Практикум 20. Ролевая игра «Нарисуем значимое».*

*Практикум 21. Имитационная игра «Регулировщик».*

*Практикум 22. Соревновательная деловая игра «Составим рассказ».*

*Практикум 23. Ситуативная имитационная игра «Поздороваемся!».*

*Практикум 24. Ситуативная имитационная игра «Позвольте представиться!».*

*Практикум 25. Трехчастная ролевая игра «Аквариум».*

*Практикум 26. Деловая игра «Комплиментарный круг».*

*Практикум 27. Мозговой штурм «Стратегии взаимодействия. Часть 1».*

*Практикум 28. Деловая игра «Стратегии взаимодействия. Часть 2».*

*Практикум 29. Ролевая игра «Семейный бюджет».*

*Практикум 30. Ролевая игра «Вербально-невербальная гармония в общении».*

*Практикум 31. Деловая игра «Волшебная палочка пожеланий».*

#### **Неделя 11:**

**Результативный переговорный процесс.** Понятие о переговорном процессе. Шкала социальной дистанции. Семь оснований переговорного процесса. Методы достижения согласия в процессе переговоров.

*Практикум 32. Игра на социальную перцепцию «Моя шкала социальной дистанции».*

*Практикум 33. Имитационная игра «Ситуативный переговорный процесс».*

*Практикум 34. Мозговой штурм «Методы достижения согласия».*

*Практикум 35. Многофакторная ролевая игра «Переговоры без поражений».*

**Неделя 12:**

**Нестандартные методы в общении и способы противодействия методами позитивной коммуникации.** Нестандартные методы: описание и анализ.

**Неделя 13:**

**Нестандартные методы в общении и способы противодействия методами позитивной коммуникации.** Основные принципы и методы противодействия нестандартному и *Практикум 36. Многофакторная ролевая игра «Аллигаторы общения».*

*Практикум 37. Деловая игра «Давайте говорить друг другу комплименты».*

**Неделя 14:**

**Конфликт в деловом общении.**

Понятие о конфликте. Причины и стадии конфликта. Основные стили поведения в конфликте.

**Неделя 15:**

**Конфликт в деловом общении.** Эффективные коммуникации и специфика переговорного процесса в условиях конфликта. Институт медиаторства (посредничества) и его роль в разрешении конфликтов.

*Практикум 38. Ситуативные имитационные игры «Моделирование поведения в условиях конфликта».*

*Практикум 39. Имитационная игра «Переговоры в условиях конфликта».*

**Неделя 16:**

**Переговоры в условиях конфликта.** Китайские стратегемы.

**Неделя 17:**

**Технологии программирования коммуникативной деятельности.**

Определение проблемного поля и выстраивание приоритетов. Основные принципы коммуникативного взаимодействия в условиях проблемного поля. Технологии логико-интуитивного постижения проблемы.

**Неделя 18:**

**Эффективное деловое общение в профессиональной деятельности.**

*Практикум 40. Итоговая игра «Эффективное деловое общение в профессиональной деятельности».*

**Неделя 19:**

**Заключение.** Основные выводы по учебному курсу. Возврат ожиданий.

**Задание:** Подготовка к итоговому испытанию.

**Неделя 20:**

**Итоговая аттестация.**

## 6. Лабораторный практикум (при наличии)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость (час.)
1.			
2.			

## 7. Практические занятия (семинары)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1	1	Коммуникативный протокол	2

		Моя миссия	2
2.	2.	Мои социальные ресурсы	2
		Ваш самоменеджмент	2
		Деловая игра на социальную перцепцию «Пересадка сердца»	2
		Деловое общение в мультикультурной среде	2
3.	3.	Вербально-невербальная гармония в общении	2
		Переговоры без поражений	2
		Моделирование поведения в условиях конфликта	2
		Эффективное деловое общение в профессиональной деятельности	2

### 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Собственная компьютерная сеть, персональные компьютеры с доступом в Интернет, видеопроектор, экран, плазменная панель (от 50 дюймов).

### 9. Информационное обеспечение дисциплины

- Фонд УНИБЦ (НБ) РУДН
- поисковые системы Яндекс, Google
- eLIBRARY.RU, CIAO net, POLPRED.COM

### 10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

(указывается наличие печатных и электронных образовательных и информационных ресурсов)

#### Основная литература

#### Обязательная литература

Андреева Ольга Валентиновна. Деловое общение и переговорный процесс [Текст] : Учебно-методическое пособие / О.В. Андреева. - М. : Изд-во РУДН, 2006. - 82 с. - ISBN 5-209-04164-6 : 45.00. 5 экз.	-
Формирование культуры межэтнических отношений молодежи как основы национального единства [Текст] : Монография / А.В. Гаврилин [и др.]; Под общ. ред. А.В. Гаврилина. - Владимир : ВИТ-принт, 2017. - 271 с. - ISBN 978-5-905895-6 : 500.00. 1 экз.	-
Червякова Людмила Дмитриевна. Язык делового общения. Лингвокультурологические особенности делового общения [текст/электронный ресурс] : Учебное пособие / Л.Д. Червякова. - 2-е изд., перераб. и доп. ; Электронные текстовые данные. - М. : Изд-во РУДН, 2013. - 156 с. : ил. - ISBN 978-5-209-05492-4 : 0.00. 810 экз.	<a href="http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=413751&amp;idb=0">http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=413751&amp;idb=0</a>
Корягина Наталья Александровна. Психология общения [Текст] : Учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.А. Корягина, Н.В. Антонова, С.В. Овсянникова. - М. : Юрайт, 2016. - 440 с. - (Бакалавр и магистр. Академический курс). - ISBN 978-5-9916-7794-3 : 819.00. 25 экз.	-
Психология делового общения [Текст] : Учебник и практикум для академического бакалавриата / Под ред. В.Н.Лавриненко, Л.И.Чернышовой. - М. : Юрайт, 2017. - 350 с. - (Бакалавр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-00604-9 : 829.00. 25 экз.	-
<i>дополнительная:</i>	



<p>Яниогло М.А. К вопросу о формировании культуры межэтнических отношений студентов [Электронный ресурс] / М.А. Яниогло // Высшая школа: опыт, проблемы, перспективы. - М. : Изд-во РУДН, 2018. - С. 291 - 295.</p>	<p><a href="http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=457806&amp;idb=0">http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=457806&amp;idb=0</a></p>
<p>Андреева Галина Михайловна. Социальная психология : Учебник для вузов / Г.М. Андреева. - 5-е изд., испр. и доп. - М. : Аспект Пресс, 2010, 2018. - 363 с. - ISBN 978-5-7567-0274-3. - ISBN 978-5-7567-0827-1 : 396.00. 75 экз.</p>	
<p>Дипломатическая служба зарубежных стран [Текст/электронный ресурс] : Учебник / Под ред. А.В. Торкунова, А.Н. Панова. – Электронные текстовые данные. – М. : Аспект Пресс, 2017. – 400 с. – ISBN 978-5-7567-0872-1 : 500.00.</p>	<p><a href="http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=454230&amp;idb=0">http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=454230&amp;idb=0</a></p>
<p>Таратухина Юлия Валерьевна. Деловые и межкультурные коммуникации [Текст] : Учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.В. Таратухина, З.К. Авдеева. - М. : Юрайт, 2017. - 324 с. - (Бакалавр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-02346-6 : 629.00. 25 экз.</p>	-
<p>Варламова Ирина Юрьевна. <b>Деловое общение</b> и языковая <b>коммуникация</b> для инженеров [Текст/электронный ресурс] : самостоятельная работа: учебно-методическое пособие / И.Ю. Варламова. - Электронные текстовые данные. - М. : Изд-во РУДН, 2018. - 74 с. - ISBN 978-5-209-08615-4 : 72.23. 5 экз.</p>	<p><a href="http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=468212&amp;idb=0">http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=468212&amp;idb=0</a></p>
<p>Современные проблемы международных отношений и мировой политики [Электронный ресурс] : Материалы Одиннадцатой межвузовской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Москва, 27 марта 2015 г. / Под ред. М.А.Шпаковской. – Электронные текстовые данные. – М. : Изд-во РУДН, 2016. – 364 с. – ISBN 978-5-209-07211-9.</p>	<p><a href="http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=452901&amp;idb=0">http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&amp;id=452901&amp;idb=0</a></p>

### Дополнительная литература

1. Айзенк Г.Дж. Узнай свой собственный коэффициент интеллекта. Пер. с англ. – Кострома: Ай Кью, 1993. – 170 с.
2. Айслер-Мертц К. Язык жестов. Пер. с нем.- М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. -160 с.
3. Бакирова Г.Х. Психологические аспекты делового общения. – СПб., 1997.
4. Баронин А.С. Этническая психология. – Киев: Тандем, 2000. – 264 с.
5. Батаршев А.В. Психодиагностика способности к общению, или как определить организаторские и коммуникативные качества личности.– М.:ВЛАДОС,2001.–176 с.
6. Блум Ф., Лейзерсон А., Хофстедтер Л. Мозг, разум и поведение. Пер. с англ. – М.: Мир, 1988. – 248 с.
7. Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники. Уч. пос. – М.: Изд-во Ось-89, 2003. – 224 с.
8. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. – М.: Рольф, 2002. – 567 с.
9. Дерябо С.А., Ясвин В.А. Гроссмейстер общения: иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. – М.: Смысл, 1996. – 192 с.
10. Загадки мира людей / Авт.-сост. И.Я. Бурау.–Донецк: Сталкер, 1998.–448 с.
11. Иванов Ю.М. Энциклопедия психотренинга. Как управлять собой и влиять на других людей. – СПб.: Изд-во Диля, 2004. – 448 с.
12. Иезуитов А.Н. Информатика и философия взаимодействия. – СПб.: Эскулап, 1997. – 96 с.
13. Иезуитов А.Н. Философия взаимодействия. Основы и перспективы. – СПб.: Изд.-полиграф. техн., 1993. – 58 с.
14. Иезуитов А.Н. Философия взаимодействия. Объяснение необъяснимого. – СПб.: Изд.-полиграф. техн., 1995. – 109 с.

15. И Йин Фан. Фэншуй. Предскажи свою судьбу. Пер с англ. – М.: Изд-во Саттва, 2001. – 256 с.
16. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989.- 448 с.
17. Козлов Н.И. Как относиться к себе и людям, или Практическая психология на каждый день. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2003. – 336 с.
18. Креггер О., Тьюсон Дж.М. Типы людей. 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим. Пер. с англ. – М.: Персей, Вече, АСТ, 1995.–544 с.
19. Кроль Л.М., Михайлова Е.Л. Человек-оркестр: микроструктура общения. - М., 1993.
20. Лазарев С.Н. Диагностика кармы. Пособие по выживанию. В 9-ти кн. – СПб.: Лениздат, 2003-2004.
21. Лапланш Ж., Понталис Ж.-Б. Словарь по психоанализу. – М., 1996.
22. Льюис Д. Тренинг эффективного общения. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2002. – 224 с.
23. Монтень М.Э. де. Опыты. Пер. с франц. – М.: Правда, 1991. – 656 с.
24. Мордачев В.Д. Манипулирование людьми: играем на слабостях. - Р/Д: Феникс, 2004. – 256 с.
25. Мысль. Разум. Интеллект. Практическое руководство по развитию умственных способностей. Пер. с англ. – М.: Изд. Дом Ридерз Дайджест, 2003. – 320 с.
26. Налимов В.В., Дрогалина Ж.А. Реальность нереального. Вероятностная модель бессознательного. – М.: Изд-во «Мир идей», АО АКРОН, 1995. – 432 с.
27. Научные и вненаучные формы мышления / Отв. ред. И.Т. Касавин, В.Н. Порус.- М.: Издание ИФ РАН, 1996. – 335 с.
28. Пиз А. Язык телодвижений. Пер. с англ. – Н. Новгород: Ай Кью, 1992. – 262 с.
29. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение. – М., 1996.
30. Свияш А. Как формировать события своей жизни с помощью силы мысли. – М.: Грааль, 1997. – 184 с.
31. Сергеев Б.Ф. Парадоксы мозга. – Л.: Лениздат, 1985. – 207 с.
32. Сизанов А. Тесты и психологические игры. Ваш психологический портрет. – Минск: Полымя, 2000. – 576 с.
33. Тейяр де Шарден П. Феномен человека. Вселенская масса. Пер с франц. – М.: Айрис-пресс, 2002. – 352 с.
34. Технологии программирования судьбы /Сост. К.В. Сельченко. – Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001. – 768 с.
35. Тимченко Н.М. Искусство делового общения. – Харьков, 1992.
36. Уэйнрайт Г. Язык тела. – Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 320 с.
37. Фадеева Е.И. Лабиринты общения. Уч.-метод. пособие. – М.: ЦГЛ, 2003. – 96 с.
38. Фаст Д. Язык тела. Холл Э. Как понять иностранца без слов. Пер с англ. – М.: Вече, Персей, АСТ, 1995. – 432 с.
39. Филатова Е. Соционика для вас. Наука общения, понимания и согласия. 2-е изд. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1994. – 284 с.
40. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. – М., 1992.
41. Флоренский П.А. Имена: Сочинения. – М.: Эксмо-пресс, 1998. – 912 с.
42. Формановская Н.И., Соколова Г.Г. Речевой этикет. Русско-французские соответствия. Справочник. 2-е изд. – М.: Высш. шк., 1992. – 94 с.
43. Фрейд З. Психоанализ и русская мысль / Сост. В.М. Лейбин. – М.: Республика, 1994. – 384 с.
44. Хейзинга Й. Homo Ludens (Человек играющий). В тени завтрашнего дня. Пер. с нидерл. – М.: Прогресс, 1992. – 464 с.
45. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет: для деловых людей – М., 1995.
46. Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. Пер. с англ.- М.: Класс, 1996. – 224 с.
47. Цветков Э. Тайные пружины человеческой психики, или как расширить сферу своего влияния. – М., 1993.
48. Читать человека как книгу. Мимика. Жест. Поза. Почерк / Сост. Е.К.Знак. – М.: Эксмо-пресс, 1998. – 344 с.

49. Чумиков А.Н. Социально-политический конфликт: теоретические и прикладные аспекты. – М.: Институт молодежи, 1993. – 9,6 п.л.
50. Шейнов В.П. Конфликт. – Минск, 1996.
51. Шейнов В.П. Психология и этика делового контакта. – Минск, 1996.
52. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор. Пер с англ. – Минск: Полифакт, 1992. – 128 с.
53. Юнг К. Психологические типы. – М.: Алфавит, 1991.
54. Юри У. Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми. – М.: Наука, 1993.

См. также «Электронную папку» с Интернет-ссылками в НБ РУДН.

По рекомендации преподавателя и в случае написания творческих эссе студенты читают дополнительные источники и литературу.

## 11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

От студентов требуется регулярное посещение занятий, выполнение заданий преподавателя, обязательное написание рубежных аттестаций. Особо ценится активная работа на семинаре, включающая умение вести дискуссию, творческий подход к анализу материала, способность четко и емко формулировать мысли, а также качество содержания докладов, рубежных аттестаций. Приветствуется самостоятельный поиск дополнительных материалов в Интернете, энциклопедиях, справочных изданиях, любых отечественных и зарубежных учебниках и учебных пособиях, отечественных и зарубежных периодических изданиях.

**Письменные аттестации** проводятся в форме ответов на два вопроса, поставленных преподавателем, или в форме теста (по усмотрению преподавателя). Вопросы для повторения объявляются преподавателем не менее, чем за две недели до намеченной даты аттестации, и включают итоги выполнения студентами заданий для самостоятельной работы. **Творческое эссе** пишется студентом вне аудитории и предполагает самостоятельный творческий ответ (объем до 7 стр., 12 шрифт Times New Roman, полуторный интервал, параметры страницы: слева – 3 см., справа – 1,5 см., сверху и снизу – 2 см) на один из вопросов современной внешней политике России, представляющий, по мнению студента, интерес для него, аудитории и преподавателя. Тема должна содержать в себе проблему и охватывать небольшой временной отрезок. Ответ должен представлять собой анализ проблемы. Творческая (научная) работа не должна быть ни в коем случае реферативного, описательного характера, большое место в ней должно быть уделено аргументированному представлению своей точки зрения студентами, критической оценке рассматриваемого материала и проблематики, что должно выявить их аналитические способности. То же касается и устного выступления-доклада, который должен представлять собой не пересказ чужих мыслей, а попытку самостоятельной проблематизации и концептуализации определенной, достаточно узкой и конкретной темы, связанной с той или иной категорией теории или истории литературы. Все имеющиеся в творческой работе (эссе) сноски тщательно выверяются и снабжаются «адресами». Не допустимо включать в свою работу выдержки из работ других авторов без указания на это, пересказывать чужую работу близко к тексту без отсылки к ней, использовать чужие идеи без указания первоисточника. Это касается и источников, найденных в Интернете. Необходимо указывать полный адрес сайта. Все случаи плагиата должны быть исключены. В конце работы дается исчерпывающий список всех использованных источников. **Конспекты** для отечественных студентов пишутся по двум монографиям, для иностранных студентов – по одной. Конспекты пишутся от руки (объем каждого конспекта составляет 12 листовую тетрадь). **Академическая этика:** уважительное отношение к работам предшественников и мнениям сокурсников, аргументированность суждений, толерантность в групповой работе, тщательное и по существу выполнение заданий преподавателя.

## 12. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю). См. Приложение 1.

**Кафедра теории и истории международных отношений**

УТВЕРЖДЕН на заседании

кафедры

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г., протокол №

Заведующий кафедрой

Д.А. Дегтерев

*ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ*  
**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

Деловое общение и практика ведения переговоров

**Направление 41.04.05 Международные отношения**

Бакалавр в области международных отношений

**Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине**

Направление 41.04.05 Международные отношения

Дисциплина Деловое общение и практика ведения переговоров

Код контролируемой компетенции или ее части	Контролируемый раздел	Контролируемая тема дисциплины	ФОСы (формы контроля уровня освоения ООП) показан пример						Итоговая аттестация	Баллы темы	Баллы раздела
			Аудиторная работа			Самостоятельная работа					
			опрос	тест	Контрольная работа	Работа на занятии	Выполнение ДЗ	Творческая работа/ Презентации			
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22	Раздел 1.	Тема 1. <b>Введение в изучение феномена делового общения.</b> Цели, задачи и практическое предназначение курса. Ожидания преподавателя и студентов. Предмет, методология и методики курса. Основные правила работы на лекциях и семинарах по данному курсу.	1			1	1		3	14	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 2. <b>Человек как эффективный коммуникатор.</b> Основания и адвокатирование бытия человека. Проблемы устойчивости человеческого организма в условиях коммуникации. Социальные ресурсы человека для коммуникации. Мировоззренческие и этические стандарты в коммуникации. Самооценка. Принятие решений.	1			1	1		3		
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 3. <b>Самоменеджмент.</b> Стратегии деятельности в обществе. Доминирующие стили поведения в процессе общения. Имидж и его роль в деловом общении.	1			1		1			4
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 4. <b>Этнопсихологические аспекты в коммуникации.</b> Концептуальные основы изучения этнопсихологических аспектов взаимодействия. Понятие о культурном шоке.	1			1		1			4
<b>Рубежная аттестация</b>					20				20	20	

ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22	<b>Раздел 2.</b>	Тема 5. <b>Регионально-страноведческие типологические особенности:</b> европейцев, североамериканцев, австралийцев.		1		1		1		3	24
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 6. Регионально-страноведческие типологические особенности: <b>азиатов.</b>		1		1		1		3	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 7. <b>Регионально-страноведческие типологические особенности:</b> африканцев, южноамериканцев.	1			1		1		3	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 8. <b>Эффективное деловое общение.</b> Специфика невербальных сигналов в процессе общения.	1			1	1			3	
ОК-1,2,5, 7-9, 14, 15, 17,19 ОПК-1,2, 4,7-9,11, 13-14 ПК-1,5,6, 7, 8, 10- 12, 21,22, 24, 27		Тема 9. <b>Эффективное деловое общение.</b> Специфика невербальных сигналов в процессе общения.	1			1	1			3	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 10. <b>Результативный переговорный процесс.</b> Понятие о переговорном процессе. Шкала социальной дистанции. Семь оснований переговорного процесса. Методы достижения согласия в процессе переговоров.	1			1	1			3	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 11. <b>Нестандартные методы в общении и способы противодействия методами позитивной коммуникации.</b> Нестандартные методы: описание и анализ.	1			1		1		3	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 12. <b>Нестандартные методы в общении и способы противодействия методами позитивной коммуникации.</b> Основные принципы и методы противодействия нестандартному и неэффективному общению.	1			1		1		3	

ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22	<b>Раздел 3.</b>	Тема 13. <b>Конфликт в деловом общении.</b> Понятие о конфликте. Причины и стадии конфликта. Основные стили поведения в конфликте.	1			1		1		3	15
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 14. <b>Конфликт в деловом общении.</b> Эффективные коммуникации и специфика переговорного процесса в условиях конфликта. Институт медиаторства (посредничества) и его роль в разрешении конфликтов.	1			1		1		3	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 15. <b>Переговоры в условиях конфликта.</b> Китайские стратагемы.	1			1		1		3	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 16. <b>Технологии программирования коммуникативной деятельности.</b> Определение проблемного поля и выстраивание приоритетов. Основные принципы коммуникативного взаимодействия в условиях проблемного поля. Технологии логико-интуитивного постижения проблемы.									
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 17. <b>Технологии программирования коммуникативной деятельности.</b> Технологии практической коммуникативной деятельности по решению проблемы.	1			1		1		3	
ОК-8 ОПК-7, 11 ПК-22		Тема 18. <b>Заключение.</b> Основные выводы по учебному курсу. Возврат ожиданий.	1			1				3	
<b>Итоговая аттестация</b>									2 7	27	27
<b>ИТОГО</b>		<b>15</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>3 0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

***ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И ОБСУЖДЕНИЙ ПО ТЕМАМ.***

1. Доволен ли я собой?
2. Психологический тип личности и темперамент. Комплексный самоанализ по К. Юнгу.
3. Моя миссия. Комплексный самоанализ.
4. Ваш самоменеджмент.
5. Зачем мы общаемся?





- ✓ Российская ассоциация защиты прав потребителей (контроль рынка товаров и услуг, риски, защита прав потребителей в РФ).

**Задание: заполните таблицу**

Потенциальный партнер (из названных)	Предмет переговоров	Ожидаемые результаты/договоренности
---	---------------------	-------------------------------------

**ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО КУРСУ.**

Не предусмотрены. Проводится итоговое тестирование в форме ролевой игры.

**ОПИСАНИЕ БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ.**

Система оценок основана на шкале 100 баллов и является накопительной. Баллы за освоение учебных дисциплин, практик и других элементов образовательной программы накапливаются обучающимися в процессе учебных занятий, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в течение учебного семестра. Максимальная оценка за дисциплину (её раздел), изучаемую в течение одного семестра, составляет 100 баллов, вне зависимости от её объёма.

**ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КРИТЕРИЕВ И ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.**

**Формы контроля**

Рубежная аттестация – 20 баллов (презентация концепции аналитической записки)

Итоговая аттестация – 20 баллов (ролевая игра)

Посещение лекций и семинарских занятий – 10 баллов

Подготовка творческих работ (заданий) – 50 баллов (презентация+аналитическая записка по утвержденному формату и согласованной с преподавателем теме)

Всего: 100 баллов

Баллы БРС	Традиционные оценки РФ	Оценки ECTS
95-100	5	A
86-94		B
69-85	4	C
61-68	3	D
51-60		E
31-50	2	FX
0-30		F
51 - 100	Зачет	Passed

**Пояснение оценок**

A	“Отлично” - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.
B	“Очень хорошо” - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.
C	“Хорошо” - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.
D	“Удовлетворительно” - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в

	основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.
Е	“Посредственно” - теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.
FX	“Условно неудовлетворительно” - теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН/ФГОС.

**Разработчик:**

д.и.н., профессор

\_\_\_\_\_ В. И. Белов

**Руководитель программы,**

д.п.н., заведующий кафедрой

теории и истории

международных

отношений РУДН

\_\_\_\_\_ Д. А. Дегтерев

**Заведующий кафедрой**

Кафедра ТИМО РУДН

\_\_\_\_\_ Д. А. Дегтерев