

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Костромской государственный университет»
(КГУ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ И РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ

Направление подготовки 41.03.05 Международные отношения

Направленность: Внешнеэкономическая деятельность и межкультурное
взаимодействие

Квалификация выпускника: бакалавр

Кострома
2025

Рабочая программа дисциплины Практика переговоров и разрешение конфликтов разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения, утвержденным приказом Минобрнауки России от 15.06.2017 № 555.

Разработала: Ахунзянова Ф.Т., доцент кафедры туризма и медиакоммуникаций, кандидат культурологии

Рецензенты:

Зябликов А.В., заведующий кафедрой философии, культурологии и социальных коммуникаций, д.и.н., доцент

Абакумов Д.Г., председатель Костромского отделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

УТВЕРЖДЕНО:

На заседании кафедры философии, культурологии и социальных коммуникаций

Заведующий кафедрой Зябликов А.В., д.и.н., доцент

Протокол заседания кафедры № 2 от 6 октября 2025 г.

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины – овладение основными теориями и технологиями ведения переговоров, формирование навыков переговорной деятельности в области международных, профессиональных и общественных отношений, а также получение студентами опыта управления конфликтами и их продуктивного разрешения.

Задачи:

- сформировать целостное представление о переговорах как особой форме коммуникации;
- ознакомить студентов с основными понятиями и категориями переговорного процесса
- обучить стратегиям и тактикам ведения переговоров в области международных, профессиональных и общественных отношений;
- сформировать представление о формах конфликтного взаимодействия, причинах, условиях и факторах, порождающих конфликты;
- ознакомить студентов с различными конфликтными ситуациями в сфере современных международных отношений;
- развить у студентов навыки интерпретации международной информации, выявления и оценки интересов и целей участников международного конфликта, выработки стратегии и тактики переговорного процесса.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

2.1. Компетенции и индикаторы их достижения

В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями (результатами освоения образовательной программы).

ПК-1. – понимает логику глобальных процессов в их исторической, экономической и культурно-религиозной обусловленности	ПК-1.1. Использует основные положения теорий международных отношений при анализе политических и социально-экономических проблем и событий российского и международного уровня ПК-1.2. Системно оценивает современное состояние международных отношений, их политический, историко-культурный, религиозный контекст. ПК-1.3. Отслеживает основные тенденции развития ключевых интеграционных процессов современности и зон развития и возможностей регулирования международных конфликтов.
ПК-3 – способен участвовать в обеспечении контактов с зарубежными партнёрами, осуществлять консультирование на основе анализа международных отношений и конъюнктуры мировой экономики.	ПК-3.1. Проводит поиск и анализ текстов в СМИ, сети Интернет, готовит информационно и информационно-аналитические материалы по актуальным информационным поводам. ПК-3.2. Выполняет устный и письменный перевод материалов профессиональной направленности, ведет официальную и деловую переписку на иностранных языках, владеет навыками делового общения с зарубежными партнёрами.
ПК-4 – способен обеспечить	ПК-4.1. Решает типовые задачи по планированию и проведению международных мероприятий

административно-правовое и документационное сопровождение международных контактов.	ПК-4.2. Обеспечивает административно-правовое сопровождение на основе норм гражданского, административного, таможенного, трудового права, норм международного арбитража. ПК-4.3. Участвует в подготовке проектов документов международных организаций и соглашений.
--	--

2.2. Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине с формируемыми компетенциями ОПОП.

Компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
	Обучающийся знает:	Обучающийся умеет:	Обучающийся владеет:
ПК-1	основные понятия, законы и принципы, на базе которых происходит подготовка и проведение переговоров;	четко определять цели переговорных стратегий и путей их достижения; использовать технологии делового общения и методы решения конфликтов в переговорной практике; мыслить тактически и стратегически.	навыками анализа политических и социально-экономических проблем и событий российского и международного уровня, умением оценивать современное состояние международных отношений, их политический, историко-культурный, религиозный контекст, в том числе в условиях конфликтного взаимодействия.
ПК-3	основные правила дипломатического и делового общения; основные закономерности международного общения.	четко определять цели миссии, стратегии и путей ее достижения; выступать посредником в разрешении споров и конфликтов; осуществлять контент-анализ стенограмм переговоров; выявлять переговорную позицию сторон; определять политический фон переговорного процесса.	техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках
ПК-4	основные нормативные правовые документы, регулирующие процесс урегулирования современных конфликтов в международных отношениях;	составлять дипломатические документы, проекты соглашений, контрактов, программ мероприятий; понимать теоретические и политические основы	дипломатическими и политико-психологическими методами регулирования международных конфликтов

	понятийного аппарата, лежащего в основе документов по урегулированию международных конфликтов	правозащитной проблематики в международных отношениях	
--	---	---	--

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Практика переговоров и разрешения конфликтов» относится к Части дисциплин, формируемых участниками образовательных отношений, изучается в 6-м семестре Учебного плана. Изучению дисциплины предшествует освоение дисциплин: «Правовой практикум: публично-правовые дисциплины», «Таможенное право», дисциплины Историко-культурного модуля

4. Объем дисциплины

4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием академических (астрономических) часов и виды учебной работы

Виды учебной работы,	Очная форма
Общая трудоемкость в зачетных единицах	2
Общая трудоемкость в часах	72
Аудиторные занятия в часах, в том числе:	30
Лекции	12
Практические занятия	18
Самостоятельная работа в часах	41,75
Форма промежуточной аттестации	Зачет (8 сем.)

4.2. Объем контактной работы на 1 обучающегося

Виды учебных занятий	Очная форма
Лекции	12
Практические занятия	18
Консультации	2
Зачет	0,25
Всего:	32,25

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам), с указанием количества часов и видов занятий

5.1. Тематический план учебной дисциплины (очная форма)

№	Название раздела (темы)	Всего з.е./час.	Аудиторные занятия		С/работа
			Лекц.	Практ.	
	Раздел 1 Теоретические основы переговорного процесса		4	6	13
1	Тема 1. Международные переговоры: понятие и особенности на современном этапе.		2		3
2	Тема 2. Функции и виды переговоров.			2	3

3	Тема 3. Основные этапы подготовки к переговорам и их проведения.		2	2	3
4	Тема 4. Структура переговорного процесса.			2	4
	Раздел 2 Стратегия и тактика ведения переговоров.		4	6	10
5	Тема 1. Стратегия и тактика ведения переговоров разных видов.		2	2	3
6	Тема 2. Национальные и личностные стили ведения международных переговоров.		2	2	3
7	Тема 3. Посредничество в переговорах.			2	4
	Раздел 3. Сущность и урегулирование международных конфликтов		4	6	13
8	Тема 1. Определение международных конфликтов и их классификация.		2		3
9	Тема 2. Стратегии урегулировании конфликтов.		2	2	3
10	Тема 3. Методы и средства управления конфликтом, используемые в международной практике.			2	3
11	Тема 4. Переговоры и посредничество в международных конфликтах.			2	4
	Подготовка к зачету				5,75
	ИТОГО:	2/72	12	18	41,75

5.2. Содержание курса

Раздел 1. Теоретические основы переговорного процесса.

Тема 1. Международные переговоры: понятие и особенности на современном этапе.

Переговоры нескольких сторон или группы государств как сложный процесс выработки соглашений, договоров, решений. Возрастание роли международных переговоров на современном этапе. Условия, необходимые для проведения международных переговоров, основные характеристики и отличия международных переговоров на современном этапе. Организация и проведение переговоров на высшем уровне, многосторонние и многоуровневые переговоры. Участники переговоров: а) полноправные участники и б) наблюдатели. Специфические черты современного переговорного процесса, правила и процедуры. Основы деятельности и организации международных конференций. Специфика дипломатической работы на международных конференциях.

Тема 2. Функции и виды переговоров.

Функции переговоров: направленность на совместное решение проблемы; информационная функция; коммуникативная; регуляционная; функция решения собственных внутриполитических и внешнеполитических задач; пропагандистская. Типология международных переговоров по критериям: уровень представительства; обсуждаемые проблемы; число участников; форма переговоров; степень регулярности. Специфика дипломатических переговоров, проводящихся на уровне представителей государств-участников, которые связаны инструкциями и не вправе самостоятельно принимать окончательные решения.

Тема 3. Основные этапы подготовки к переговорам и их проведения.

Два основных подхода к переговорам или две основные стратегии их ведения. Выделение трех основных этапов (А. В. Загорский, В. Л. Исраэлян, М. М. Лебедева, У Зартман, М. Бергман, Н. Скотт). Первый этап – начальный (исследовательский, дискуссионный,

диагностический). Взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций позиций. Второй – аргументация и определение общих рамок будущих соглашений. Третий – заключительный. Согласование позиций и выработка договоренностей. Работа над заключительными документами. Порядок составления проекта, согласование с делегациями, формы принятия. Итоговые документы переговоров (договоры, парты, соглашения, конвенции, коммюнике). Принцип альтерната при подписании итоговых документов в двусторонних переговорах. Парафирование как процедура, предшествующая подписанию документов. Ратифицирование. Пролонгирование итоговых документов.

Тема 4. Структура переговорного процесса.

Начало переговоров, его специфика. Создание благоприятных отношений. Процедурные и этические аспекты начала переговоров. Управление переговорами. Презентация предложений. Роль коммуникативных техник на этапе презентации. Позиционная борьба и возможности интеграции. Дискуссия по предложениям. Техники ведения дискуссии. Конструктивная дискуссия. Причины тупика по результатам дискуссии. Тупик и его преодоление. Индикаторы тупика. Выход из тупика. Переговоры после тупика. Путь к интеграции или торг. Выход на сделку. Требования к сделке на переговорах. Соглашение в переговорах: виды, особенности, возможности. Риски, связанные с соглашением. Минимизация рисков. Завершение переговоров: особенности распределения ответственности, удовлетворенность сторон процедурой и результатами переговоров, развитие долгосрочных отношений.

Раздел 2. Стратегия и тактика ведения переговоров.

Тема 1. Стратегия и тактика ведения переговоров разных видов.

Технологии жесткого и мягкого торга. Метод принципиальных переговоров. Подходы к ведению переговоров и их тактика. Способы подачи позиций. Тактические приемы торга: оказание давления на партнера, ультиматум, значительное завышение первоначальных требований, расстановка ложных акцентов в собственной позиции, выдвижение требований в последнюю минуту, выдвижение требований по возрастающей, двойное толкование, салями. Тактические приемы партнерского подхода: постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов, вынесение спорных вопросов «за скобки», использование приемов увеличения альтернативности переговорных решений. Тактические приемы, имеющие двойственный характер. Стратегемы. Вербальное и невербальное поведение. Умение задавать вопросы. Уклонение от темы переговоров, его причины и варианты реакции.

Тема 2. Национальные и личностные стили ведения международных переговоров.

Фактор культуры в ведении переговоров. Американский, китайский, японский, корейский, индийский, российский/советский, британский, французский, немецкий стили ведения переговоров. Отдельные национальные стили ведения переговоров. Личностный стиль на переговорах, трудности его определения. Подходы специалистов к характеристике личностного стиля. Пирамида Переговорщика. Жесткие и мягкие переговорщики. Гибкость на переговорах. Классификация переговорщиков.

Тема 3. Посредничество в переговорах.

Посредничество/медиация. Посредник как арбитр, наблюдатель, третья сторона. Социальные функции посредника: организаторская, аналитическая, коммуникативная, творческая, созидательная, контролирующая, обучающая. Цели посредника: достижение соглашения; достижение изменений, достаточных для дальнейшего самостоятельного ведения переговоров; более ясное представление об обсуждаемых вопросах; преодоление препятствий для заключения сделок; расширенный поиск решения проблемы; оценка реальности; помощи в проведении переговоров; повышение качества общения в процессе переговоров. Виды посредничества: прямое и косвенное, формальное и неформальное. Стадии посредничества. Принципы посредничества. Добровольность. Равноправие сторон. Нейтральность посредника.

Конфиденциальность. Обеспечение паритета сторон переговоров. Выравнивание времени работы с обеими сторонами. Поочередное обращение посредника к обоим переговоривающимся сторонам.

Раздел 3. Сущность и урегулирование международных конфликтов.

Тема 1. Определение международных конфликтов и их классификация.

Определение конфликта по его субъектам. Предмет конфликта. Столкновение интересов и столкновение мнений, или когнитивный конфликт. Двусторонние и многосторонние конфликты. Конфликты по масштабу (мировой, региональный, локальный). Международные конфликты по сфере интересов (экономические, политические, военные, религиозные, идеологические, этнические). По результату (конструктивные и деструктивные). По стадии латентные и явные). Ценностные основания конфликтов и виды ценностных конфликтов в современном мире. Территориальные конфликты. Экономические конфликты.

Тема 2. Стратегии урегулировании конфликтов.

Выбор стратегии урегулирования конфликта в зависимости от стадии его развития. Различные формы (модели) завершения конфликтов. Соглашение о перемирии. Урегулирование конфликта. Разрешение конфликта. Особенности конструктивного разрешения конфликтов. Объективные и субъективные условия конструктивного разрешения конфликтов. Понятие управления конфликтом. Условия управления конфликтом. Стимулирование конструктивных конфликтов. Устранение негативных последствий конфликта. Критерии разрешенности конфликта.

Тема 3. Методы и средства управления конфликтом, используемые в международной практике.

Превентивная дипломатия, санкции, миротворческие операции, гуманитарная интервенция, арбитраж, международное правовое регулирование. Оценка эффективности различных методов и существующие противоречия о применении и последствиях этих мер, особенно на примере экономических санкций и гуманитарной интервенции. Возможности предупреждения перерастания конфликтов в насильственную фазу.

Тема 4. Переговоры и посредничество в международных конфликтах.

Общая характеристика переговоров как способа разрешения конфликта. «Переговорное пространство» и «Границы допустимых решений». Переговоры с нулевой суммой и с отрицательной суммой. Компромиссы. Посредничество в международных конфликтах. Управление конфликтом, смягчение конфронтации, поиск взаимоприемлемых решений. Важность субъективного фактора и особенностей восприятия в конфликте. Роль международных правительственных и неправительственных организаций.

6. Методические материалы по освоению дисциплины

6.1. Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа студентов направлена на углубленное освоение разделов и тем рабочей программы и предполагает изучение источников, выполнение домашних заданий, исследований разного характера. Работа основывается на анализе материалов из открытых источников, а также реальных фактов, личных наблюдений. Самостоятельная работа обучающегося над усвоением материала по учебной дисциплине может выполняться в читальном зале ФГБОУ ВО КГУ лично либо посредством использования электронной библиотеки. Содержание и количество самостоятельной работы обучающегося определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время включает:

- 1) работу с лекционным материалом, предусматривающую проработку конспекта лекций;
- 2) поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;
- 3) выполнение домашнего задания к занятию;
- 4) изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку;
- 5) подготовка к практическим занятиям, зачету.

Вид учебно-методического обеспечения

1. Общие методические рекомендации по изучению дисциплины «Самопрезентация, искусство публичных выступлений» для обучающихся.
2. Комплекс заданий для текущего контроля успеваемости и критерии оценки выполнения заданий (см. ФОС).
4. Задания для промежуточной аттестации по дисциплине и критерии оценки уровня сформированности компетенций (см. ФОС).

№	Раздел (тема) дисциплины	Задание	Часы	Методические рекомендации по выполнению задания	Форма контроля
1	Тема 1.1 Международные переговоры: понятие и особенности на современном этапе.	Подготовка к практическому занятию	3	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, индивидуальные сообщения
2	Тема 1.2. Функции и виды переговоров.	Подготовка к практическому занятию	3	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, индивидуальные сообщения
3	Тема 1.3. Основные этапы подготовки к переговорам и их проведения.	Подготовка к практическому занятию	3	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Дискуссия, тренинг, выполнение кейсовых заданий
3	Тема 1.4. Структура переговорного процесса.	Подготовка к практическому занятию	4	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Дискуссия, тренинг, выполнение кейсовых заданий
4	Тема 2.1. Стратегия и тактика ведения переговоров разных видов.	Подготовка к практическому занятию	3	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, индивидуальные сообщения. Дискуссия, тренинг, выполнение кейсовых заданий
5	Тема 2.2. Национальные и личностные стили ведения	Подготовка к практическому занятию	3	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, индивидуальные сообщения

	международных переговоров.				
6	Тема 2.3. Посредничество в переговорах.	Подготовка к практическому занятию	4	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, тренинг, выполнение кейсовых заданий
7	Тема 3.1. Определение международных конфликтов и их классификация.	Подготовка к практическому занятию	3	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, тренинг, выполнение кейсовых заданий
8.	Тема 3.2. Стратегии урегулировании конфликтов.	Подготовка к практическому занятию	3	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, тренинг, выполнение кейсовых заданий
	Тема 3.3. Методы и средства управления конфликтом, используемые в международной практике.	Подготовка к практическому занятию	3	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, индивидуальные сообщения
	Тема 3.4. Переговоры и посредничество в международных конфликтах.	Подготовка к практическому занятию	4	Изучение лекционного материала, работа с источниками	Фронтальный опрос, тренинг, выполнение кейсовых заданий
7	Зачет	Подготовка к зачету	5,75		

6.2. Методические указания для преподавателей

Лекции

Лекции являются основными звеньями при организации учебного процесса по программе данного курса. Главной задачей лектора является функция организации процесса познания студентами материала изучаемой дисциплины на всех этапах ее освоения, предусмотренной государственным образовательным стандартом.

В соответствии с этим, лектору необходимо:

- сформулировать цель каждой лекции;
- определить содержание лекции и план ее проведения;
- разработать методы активизации познавательной деятельности студентов с учетом уровня их знаний и умений;
- рассмотреть перспективы и применение изучаемого материала в рамках других дисциплин и практической деятельности;
- представить ссылки на литературу для самостоятельного изучения материала студентами;
- по материалу лекции сформулировать задачи с целью подготовки студентов к практическим и лабораторным занятиям.

Частными задачами лекции являются:

1. Передача знаний студентам и формирование умений по их применению.

2. Формулирование дидактических аспектов, решаемых в рамках изучения материала дисциплины.

3. Выявление междисциплинарных связей изучаемой дисциплины.

4. Оценка знаний и умений, получаемых студентами при изучении отдельных разделов и в целом дисциплины, а также их роли и соотношения в структуре процесса обучения.

5. Представление студентам ссылок на информационно-справочную систему для самостоятельного изучения ими материала дисциплины.

6. Воспитание студентов в форме непосредственного воздействия на аудиторию.

Требования к содержательной стороне лекции:

- тематика и содержание лекций определяются рабочей программой дисциплины;
- лекция представляет собой логическое изложение материала в соответствии с ее планом, который сообщается слушателям в начале каждой лекции и имеет законченную форму;
- содержание каждой лекции имеет определенную направленность и учитывает уровень подготовки аудитории;
- применение на лекции принципа постоянной связи теории и практики, подкрепленного конкретными примерами использования теории для решения практических задач.

Процесс проведения лекции – это комплексное сочетание содержания, логичности и доказательности. Лекция должна строиться в соответствии с дидактическими принципами:

- научности сообщаемых сведений;
- систематичности и последовательности изложения (от простого к сложному);
- связи теории с практикой;
- доступности научных знаний;
- сочетания абстрактности мышления с наглядностью в преподавании.

Эффективность лекции характеризуется качеством и количеством получаемой студентами информации. Для ее достижения необходимо следующее:

- доходчивость: благодаря живой устной речи при умелом пользовании интонацией, паузами, логическими ударениями, мимикой, жестами возникает возможность отчетливо выделить основное, существенное и, кроме того, воздействовать на аудиторию эмоционально; при изложении материала необходимо учитывать тот факт, что первый кризис внимания студентов наступает на 15–20-й минутах, второй – на 30–35-й минутах;
- возможность иллюстрировать лекции записями, схемами, чертежами, выполняемыми на доске, а также плакатами, слайдами, статическими и динамическими диаграммами, интерактивными картинками, реализованными на ПК;
- гибкость – возможность варьирования уровнем изложения материала в зависимости от подготовленности студентов;
- представление в процессе лекции новейших сведений о достижениях науки в данной области;
- повышение активности студентов посредством контрольных вопросов;
- предоставление студентам права задавать вопросы преподавателю в ходе или по окончании лекции.

На каждую лекцию разрабатываются план проведения лекции и конспект лекции, включающие тему, содержание, задачи лекции, вопросы для самостоятельной работы и вопросы для повторения изученного ранее учебного материала, связанного с изучаемой темой.

В общем случае к способам иллюстрации излагаемого учебного материала относятся:

- доска и работа на ней;
- плакаты, чертежи, схемы;
- объемные пособия, модели, пакеты;
- диапроекторы, эпидиаскопы, учебные диафильмы;
- мультимедийные проекторы, позволяющие визуализировать различные динамические процессы с помощью компьютерной анимации;

– электронные учебные курсы.

В профессиональном общении необходимо исходить из того, что восприятие лекций студентами младших и старших курсов существенно отличается по их готовности и умениям.

Помимо традиционной учебной лекции, большое место в педагогической практике должны занять проблемные и установочные лекции. Конспекты лекций и материалы к лекционному курсу размещаются на сайте. Лекция сопровождается электронной презентацией, содержащей основные понятия и определения, ссылки на источники, таблицы и схемы, а также иллюстративный материал.

Практические занятия

В процессе обучения возможно использовать следующие формы:

1) Традиционный семинар, предполагающий анализ источников, включающий проведение круглых столов и дискуссий.

2) Семинар-практикум, посвященный анализу практики переговоров и решения конфликтов, зафиксированной в СМИ.

3) Семинар-практикум, посвященный тренингам и решению кейсовых заданий

Рекомендуемой итоговой формой контроля успеваемости по курсу «Практика переговоров и разрешения конфликтов» является **зачет**.

Описание технологии проведения зачета:

- формат проведения – устный ответ по вопросу из Перечня, практическое задание.

7. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

7.1. Обязательная литература

1. *Матвеева, Л. В.* Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 121 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09865-5. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/491523> Л1.2

2. *Митрошенков, О. А.* Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 315 с. – (Профессиональная практика). – ISBN 978-5-534- 10704-3. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/494467> Л1.3

3. *Родыгина, Н. Ю.* Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 174 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-12239-8. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/447090> 6.1.2.

7.2. Дополнительная литература

1. Гуриева С. Д. Тактики и стратегии ведения переговоров: учеб. пособие – СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та, 2015. – 132 с.

2. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения: учебник и практикум для вузов. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 463 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01527-0. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/488632>

3. Фесенко, О. П. Академическая риторика : учебник и практикум для вузов. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 181 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13769-9. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/491791> Л2.2

4. Чернышова, Л. И. Этика, культура и этикет делового общения : учебное пособие для вузов. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 161 с. – (Высшее образование). — ISBN 978-5-

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Ассоциация международных исследований (ISA) – URL: <http://www.isanet.org/>
2. Глобальные проблемы человечества – URL: <http://www.globaltrouble.ru/>
3. Журнал «Полис. Политические исследования». – URL: <https://www.politstudies.ru/>
4. Журнал «Международные процессы» – URL: <http://www.intertrends.ru/>
5. Журнал «Власть» – URL: <http://www.isras.ru/authority.html>
6. Журнал «Россия в глобальной политике» – URL: <http://www.globalaffairs.ru/>
7. Журнал «Обозреватель. Observer» – URL: <https://i-sng.ru/biblioteka/zhurnaly/nauchno-analiticheskiy-zhurnal-obozre/>
8. Журнал «Foreign Affairs» – URL: <http://foreignaffairs.org>
9. Европейский Союз – URL: <http://europa.eu.inf>
10. Интернет-проект «Global Issues: Social, Political, Economic and Environmental Issues That Affect Us All» – URL: <http://www.globalissues.org/>
11. МИД Российской Федерации – URL: <http://www.mid.ru>
12. Президент РФ. – URL: <http://www.kremlin.ru/>
13. Российская ассоциация международных исследований (РАМИ) – URL: <http://www.risa.ru/>
14. Российская ассоциация политической науки (РАПН) – URL: <https://www.rapn.ru/>
15. Российский совет по международным делам (РСМД) – URL: <https://russiancouncil.ru/>
16. Сайт НАТО – URL: <http://www.nato.int>
17. Сайт ООН – URL: <http://www.un.org/>
18. СНГ – URL: <http://www.cis.by>
19. Центр Интернет-политики МГИМО (У) – URL: <http://www.worldpolitics.ru/>
20. Центр политических исследований России – URL: <http://www.pircenter.org>

9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Лекционные и практические занятия проводятся в аудиториях учебного корпуса 156000, Костромская область, г. Кострома, п. Новый, д.1:

Аудитория для лекционных/практических занятий, аудитория № 238, количество посадочных мест – 66.

Оборудование:

1. Меловая доска
 2. Ноутбук Ноутбук Dell Inspiron i3 4005U, Y01363402
 3. Проектор с потолочным креплением Проектор Acer X1285 DLP 3200Lm(1024x768)20000:, 410134000705,
 4. Экран для проектора.
- Безлимитный интернет, зона wi – fi

Учебная аудитория, аудитория № 274, количество посадочных мест – 37.

Оборудование:

- доска меловая – 1 шт.,
проектор с потолочным креплением Acer X1285 DLP 3200Lm(1024x768) – 1 шт.,
Компьютер (процессор Atlon 64,монитор ж/к 17" Деро,клавиатура Sven, мышь Genius), – 1

шт.,

экран для проектора

Необходимое программное обеспечение – офисный пакет. Специальное лицензионное программное обеспечение не используется.

Помещение для самостоятельной и воспитательной работы: электронный читальный зал с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду университета, аудитория № 202 учебного корпуса 156000, Костромская область, г. Кострома, ул. Пятницкая, д. 2/18.