

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета _____ Акопян А.В.
«31» августа 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины

«Конфликтология и переговорный процесс»

Направление подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль Реклама и связи с общественностью

Квалификация выпускника бакалавр

Нормативный период обучения 4 года / 4 года и 11 м.

Форма обучения очная / заочная

Год начала подготовки 2018

Автор программы _____ /Швец Е.В./

Заведующий кафедрой
Связи с общественностью _____ /Скрипникова Н.Н./

Руководитель ОПОП _____ /Скрипникова Н.Н./

Воронеж 2021

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цели дисциплины

дать представление о конфликтологии как науке, о существующих в мире научных и практических подходах по решению международных проблем, связанных с урегулированием конфликтных и кризисных ситуаций путем переговоров и посреднических процедур;

показать роль специалиста по связям с общественностью в управлении кризисными ситуациями.

развитие коммуникативной культуры, умений организационной, фасилитаторской, медиационной деятельности будущего специалиста социальной работы

освоение технологического процесса переговоров в социальной сфере, формирование навыков эффективного взаимодействия с оппонентами, ориентированного на совместный поиск решения проблемы с целью достижения максимального удовлетворения интересов обеих сторон.

1.2. Задачи освоения дисциплины

научить студентов анализировать современные конфликты и понимать природу их возникновения;

научить студентов применять теоретические знания к анализу конкретных конфликтов и в практической деятельности по связям с общественностью;

научить студентов оценивать целесообразность и эффективность использования различных переговорных и посреднических процедур.

познакомить с основными принципами и правилами риторики и теории аргументации, позволяющими убедительно представить свою позицию на переговорах.

познакомить с основными принципами подготовки к переговорам: показать правила формирования переговорного досье, раскрыть основные принципы разработки переговорной концепции, правила определения стратегии и тактики переговоров, формирования повестки дня, выбора времени, места и состава делегации.

дать представление об основных этапах проведения переговоров, раскрыть основные тактические приемы, использующиеся во время переговоров, показать значение информационного сопровождения переговоров, роль новых информационных технологий для усиления переговорной позиции.

раскрыть роль и значение национального стиля в процессе межкультурных коммуникаций, показать основные различия между национальными стилями западных и восточных участников переговоров

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Конфликтология и переговорный процесс» относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО

ДИСЦИПЛИНЕ

Процесс изучения дисциплины «Конфликтология и переговорный процесс» направлен на формирование следующих компетенций:

УК-3 - Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

ПК-1 - Способность осуществлять проработку содержания профессиональной коммуникации

ПК-7 - Способность осуществлять прямые коммуникации и организацию взаимодействия с различными аудиториями

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции
УК-3	Знать: объективные и субъективные предпосылки напряженности и дестабилизации в обществе, а также причины конфликтов, их типы, пути разрешения и предотвращения.
	Уметь: составлять план подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество.
	Владеть: способностью рационально организовать и планировать свою деятельность, применять полученные знания для формирования собственной жизненной стратегии.
ПК-1	Знать : специфику переговоров в условиях конфликта
	Уметь: предвидеть возможность конфликта по характерным признакам напряженности и дестабилизации.
	Владеть: навыком анализа причин и протекания конфликта, выработки мер по его разрешению, навыком переговоров с трудными людьми.
ПК-7	Знать : сущность политических конфликтов как вида социальных конфликтов и основной формы общественной жизнедеятельности
	Уметь: определять пути разрешения конфликтов, намечать меры их предотвращения.
	Владеть: манипуляцией на переговорах и техникой противодействия им.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Конфликтология и переговорный процесс» составляет 4 з.е.

Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий

очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры	
		6	7
Аудиторные занятия (всего)	102	48	54
В том числе:			
Лекции	34	16	18
Практические занятия (ПЗ), в том числе в форме практической подготовки	68	32	36
Самостоятельная работа	42	24	18
Виды промежуточной аттестации - зачет, зачет с оценкой	+	+	+
Общая трудоемкость:			
академические часы	144	72	72
зач.ед.	4	2	2

заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры	
		6	7
Аудиторные занятия (всего)	26	14	12
В том числе:			
Лекции	12	6	6
Практические занятия (ПЗ), в том числе в форме практической подготовки	14	8	6
Самостоятельная работа	110	54	56
Часы на контроль	8	4	4
Виды промежуточной аттестации - зачет, зачет с оценкой	+	+	+
Общая трудоемкость:			
академические часы	144	72	72
зач.ед.	4	2	2

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**5.1 Содержание разделов дисциплины и распределение трудоемкости по видам занятий****очная форма обучения**

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	СРС	Всего, час
1	Природа социального конфликта	Конфликтология, ее предмет и задачи. Сложности определения понятия "конфликт". История становления конфликтологии как науки. Формирование отечественной школы конфликтологии. Мировая наука об урегулировании конфликтов и ведении переговоров. Основные научные	6	10	6	22

		направления. Источники и причины возникновения конфликта. Границы конфликта. Позитивные и деструктивные функции конфликта. Предмет и объект конфликта. Участники конфликта: прямые, косвенные, посредники. Процесс и динамика конфликта. Стадии и фазы развития конфликта.				
2	Типы конфликтов.	Проблема типологии конфликтов. Возможные классификации конфликтов. Внутриличностный конфликт. Межличностный конфликт. Конфликт в малых социальных группах. Конфликт больших социальных групп. Политический конфликт. Международный конфликт. Онтологический конфликт.	6	10	6	22
3	Человеческий фактор и поведение в конфликте. Разрешение и урегулирование конфликтов.	Человеческий фактор в конфликте, и особенности его восприятия. Эмоциональный и рациональный фактор в конфликте. Проблема эмоций и психологической совместимости. Психологические особенности личности, влияющие на развитие конфликтов. Типы конфликтных личностей. Типичное поведение в конфликтной ситуации. Односторонние и совместные действия сторон в конфликте. Характеристика основных стилей поведения: конфронтация, избегание, приспособление, компромисс, сотрудничество. Проблема идентичности и конфликт. Регулирование и разрешение социальных кризисов и конфликтов: определение основных понятий - регулирование, разрешение, управление, предотвращение, минимизация последствий. Стратегии разрешения конфликтов. Этапы и последовательность оптимального урегулирования конфликтов. Соотношение науки и практики урегулирования конфликтов. Проблемы	6	12	6	24

		институционализации конфликтов. Легитимизация конфликтов. Условия легитимности и институциональной процедуры. Структурирование конфликтующих групп. Основные формы регулирования и разрешения конфликтов. Понятия "третья сторона в урегулировании конфликта", "посредничество", "оказание "добрых услуг", "наблюдение за ходом переговоров", "арбитраж". Основные задачи и средства воздействия третьей стороны				
				6		
4	Переговоры как тип коммуникации. Виды переговорных процессов	Сущность, типы и функции переговорных процессов. Позиционный торг (торговые переговоры). Переговоры, ориентированные на сотрудничество: сущность, возможности и условия применения.	6	12	8	26
				6		
5	Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект. Этика и протокольные аспекты переговоров.	Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект. Предварительные переговоры. Элементы подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество.	6	12	8	26
		Этика переговоров. Подготовка и заключение договора.		6		
6	Технологии и этапы ведения переговоров. Медиация.	Поведение на переговорах. Гендерные, социо-культурные и личностные особенности в переговорах. Анализ результатов переговоров. Медиация: сущность, принципы, преимущества. Этапы медиации. Этические и профессиональные требования к личности медиатора. Функции медиатора. Перспективы использования медиации в практике социальной работы	4	12	8	24
Итого			34	68	42	144

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	СРС	Всего, час
-------	-------------------	--------------------	------	-----------	-----	------------

1	Природа. социального конфликта	Конфликтология, ее предмет и задачи. Сложности определения понятия "конфликт". История становления конфликтологии как науки. Формирование отечественной школы конфликтологии. Мировая наука об урегулировании конфликтов и ведении переговоров. Основные научные направления. Источники и причины возникновения конфликта. Границы конфликта. Позитивные и деструктивные функции конфликта. Предмет и объект конфликта. Участники конфликта: прямые, косвенные, посредники. Процесс и динамика конфликта. Стадии и фазы развития конфликта.				
2	Типы конфликтов.	Проблема типологии конфликтов. Возможные классификации конфликтов. Внутриличностный конфликт. Межличностный конфликт. Конфликт в малых социальных группах. Конфликт больших социальных групп. Политический конфликт. Международный конфликт. Онтологический конфликт.	2	2	18	22
3	Человеческий фактор и поведение в конфликте. Разрешение и урегулирование конфликтов.	Человеческий фактор в конфликте, и особенности его восприятия. Эмоциональный и рациональный фактор в конфликте. Проблема эмоций и психологической совместимости. Психологические особенности личности, влияющие на развитие конфликтов. Типы конфликтных личностей. Типичное поведение в конфликтной ситуации. Односторонние и совместные действия сторон в конфликте. Характеристика основных стилей поведения: конфронтация, избегание, приспособление, компромисс, сотрудничество. Проблема идентичности и конфликт. Регулирование и разрешение социальных кризисов и конфликтов:	2	2	18	22

		<p>определение основных понятий - регулирование, разрешение, управление, предотвращение, минимизация последствий. Стратегии разрешения конфликтов. Этапы и последовательность оптимального урегулирования конфликтов. Соотношение науки и практики урегулирования конфликтов. Проблемы институционализации конфликтов. Легитимизация конфликтов. Условия легитимности и институциональной процедуры. Структурирование конфликтующих групп. Основные формы регулирования и разрешения конфликтов. Понятия "третья сторона в урегулировании конфликта", "посредничество", "оказание "добрых услуг", "наблюдение за ходом переговоров", "арбитраж". Основные задачи и средства воздействия третьей стороны</p>				
4	<p>Переговоры как тип коммуникации. Виды переговорных процессов</p>	<p>Сущность, типы и функции переговорных процессов. Позиционный торг (торговые переговоры). Переговоры, ориентированные на сотрудничество: сущность, возможности и условия применения.</p>	2	2 1	18	22
5	<p>Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект. Этика и протокольные аспекты переговоров.</p>	<p>Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект. Предварительные переговоры. Элементы подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество.</p>	2	2 1	18	22
6	<p>Технологии и этапы ведения переговоров. Медиация.</p>	<p>Этика переговоров. Подготовка и заключение договора.</p>		2	18	22
		<p>Поведение на переговорах. Гендерные, социо-культурные и личностные особенности в переговорах. Анализ результатов переговоров.</p>	2	2		

	Медиация: сущность, принципы, преимущества. Этапы медиации. Этические и профессиональные требования к личности медиатора. Функции медиатора. Перспективы использования медиации в практике социальной работы				
	Итого	12	14	110	136

Практическая подготовка при освоении дисциплины (модуля) проводится путем непосредственного выполнения обучающимися отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью, способствующих формированию, закреплению и развитию практических навыков и компетенций по профилю соответствующей образовательной программы на практических занятиях.

№ п/п	Перечень выполняемых обучающимися отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Формируемые профессиональные компетенции
	Деловая игра «Ведение политических переговоров»	ПК-1, ПК-7

Игра направлена на развитие навыков работы в команде, когда личные интересы пересекаются с глобальными и нужно сделать выбор, позволяющий оптимизировать ситуацию.

Общая вводная.

Событий, описанных в этой игре, в реальности не было. Мы лишь постараемся представить, что могло бы быть и поучаствовать в решении судеб Европы.

В начале 20 века в мире сложилась очень напряженная ситуация ожидания войны. Основной причиной военного конфликта был так называемый «передел мира». Дело в том, что к началу века мир был поделен крупными державами – Великобританией, Францией и Россией на сферы влияния. В то же время высокого уровня развития достигли новые индустриальные страны – Австро-Венгрия, Германия, Япония. Этим странам требовались рынки сбыта своей продукции. Крупные державы не считали необходимым делиться, а развивающиеся державы не считали возможным с этим мириться. Оставался один путь – военный захват территорий.

Поводом к конфликту послужил инцидент в Сербии. 15 (28) июня 1914 г. в Сараеве, столице Боснии, в день открытия провокационных военных маневров Австро-Венгрии был убит эрцгерцог Франц-Фердинанд, наследник австрийского императора. Австрия, обвинив в убийстве сербскую националистическую организацию, потребовала ввода войск в Сербию и допуска следователей на ее территории. Все требования Австро-Венгрия выразила в ультиматуме, угрожая в случае его невыполнения ввести войска на территорию Сербии. Срок ультиматума истекает сегодня.

Другой инцидент произошел у берегов Франции. Немецкие корабли, не отвечая на радиосигналы, вошли в территориальные воды Франции. Береговая артиллерия открыла огонь. Германские суда ответили тем же. Так военное противостояние между Францией и Германией началось без объявления войны.

Кроме того, Германия захватила часть Польши и вторглась в Болгарию на основании того, что на территориях данных государств проживают этнические немцы. Следовательно,

Германия якобы имеет право на «возвращение» этих территорий в свой состав.

Таким образом, до открытия боевых действий остаются считанные часы. По инициативе России в срочном порядке в городе Гаага собрались представители 10 заинтересованных стран с целью решить противоречия мирным путем. Каждый из представителей государств уполномочен принимать любые решения. Для проведения конгресса была выбрана Гаага, поскольку Нидерланды уже на протяжении многих лет поддерживают нейтралитет во всех военных конфликтах Европы.

Мастер – представитель Нидерландов в лице министра иностранных дел.

Краткая характеристика стран:

Великобритания

Великое островное государство, достигшее высокого уровня развития производства, В мире считается гарантом стабильности и «третьим судьей» в конфликтах между государствами. Обладает мощными военно-воздушными силами и военно-морским флотом. Имеет ряд богатых колоний в Африке: Египет, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне и Вольта. Международный кредитор. Находится в союзных отношениях с Турцией. Именно Великобритания свободно пользуется черноморскими проливами. Страной правит король Георг V.

Германия.

Ваша страна из числа новых индустриальных государств, которая имеет развитую промышленность, однако не имеет рынков сбыта и колоний. Последние несколько лет идет по пути наращивания военного потенциала: имеет технически оснащенную, но немногочисленную армию. «Вечный враг» Франции, в последней франко-германской войне потерпела поражение. Страной правит император Вильгельм II.

Франция.

Великая высокоразвитая держава со славной историей. Имеет ряд богатых колоний в Африке: Алжир, Тунис, Конго, Сенегал, Нигер. Международный кредитор. Дружественные отношения с Россией. Полвека назад Франция была покровителем Турции, пока ее не вытеснила Великобритания. Глава правительства республики Франция – Пуанкаре, министр иностранных дел – Вивиани.

Россия.

Великая аграрная страна с огромными ресурсами, многочисленной армией. Ведет политику «протекционизма» (увеличение пошлин на те импортные товары, которые производятся в самой стране с целью помочь отечественному производителю) и «меркантилизма» (превышение количества вывозимых товаров над ввозимыми в страну). Является защитником славянских народов – поддерживает Сербию и Болгарию в их борьбе за независимость. Также защищает народ независимого Афганистана от турецкого владычества. После русско-японской войны находится в мире со своим восточным соседом – Японией, разделив Манчжурию на сферы влияния России и Японии. Страной правит император Николай II. Министр иностранных дел – С.Д. Сазонов.

США.

Богатое развитое государство, обладает сильной армией. Международный кредитор. Занимает нейтральную позицию по отношению к европейским делам, заинтересовано в развитии торговых отношений, приобретении новых территории на финансовой основе. Президент – Вудро Вильсон.

Болгария.

Небольшое небогатое национальное государство, находится под протекторатом Турции. В настоящий момент северо-западная часть Болгарии захвачена Германией. Поддерживает дружественные отношения с Сербией и Россией, страны связаны национальным родством.

Сербия.

Небольшое небогатое национальное государство, экономика испытывает затруднения, нуждается в финансовых вложениях. В 1908 г. Австро-Венгрия аннексировала Боснию и Герцеговину – части Сербии. В стране возникли националистические движения за создание независимого государства в результате воссоединения Боснии и Сербии. В настоящий момент Сербия находится в политическом конфликте с Австро-Венгрией. Поддерживает дружественные отношения с Болгарией и Россией, страны связаны национальным родством. Законодательный орган страны – Народная скупщина. Король страны – Петр I Карагеоргиевич болен, регентом назначен его сын Александр. Председатель Совета министров и министр иностранных дел – Никола Пашич.

Япония.

Расположено далеко от Европы на Дальнем Востоке, вследствие географического положения занимает нейтральную позицию по отношению к европейским делам. Очновной дипломатический партнер – Россия. Живет с ней в мире, разделив Манчжурию на сферы влияния России и Японии. Протектор Кореи и Южной Манчжурии. Страной правит император Мейжи.

Турция.

Наследница Великой Османской империи. Сейчас переживает экономический и политический кризис. Протектор Болгарии. Союзнические отношения с Великобританией. Хозяин проливов Босфор и Дарданеллы, соединяющих Черное и Средиземное моря. Многие государства – Россия, Франция, США, стремятся получить льготы на пользование проливами, однако в настоящий момент ими обладает только Великобритания. Страной правит султан-калиф Решад.

Австро-Венгрия.

Достаточно крупная империя, имеет многочисленную армию. В настоящий момент Австро-Венгрия объявила ультиматум и находится в политическом конфликте с Сербией. Страной правит австрийский император Франц-Иосиф. Глава венгерского правительства – граф Иштван Тиса. Действует парламент.

Великобритания

Великое островное государство, достигшее высокого уровня развития производства, В мире считается гарантом стабильности и «третьей стороной», выступает посредником в конфликтах между европейскими государствами. Обладает мощными военно-воздушными силами и военно-морским флотом.

Ваше государство имеет множество колоний по всему свету. За счет колоний постоянно пополняется казна государства. Поэтому Великобритания всегда рада дать международный кредит под реальные проценты (желательно не менее 5 % в год).

Большой доход приносят сейчас африканские колонии, которые являются предметом зависти других европейских государств. Среди них наиболее развитым является Египет. Менее перспективные – Сомали, Судан и, наконец, небольшие государства Сьерра-Леоне и Вольта. Важно сохранить эти территории.

Несмотря на миролюбивую политику в Европе, политика Великобритании на Дальнем Востоке отличается агрессивностью. В настоящий момент в районе Японского моря базируется ваша мощная эскадра. Ваше правительство предполагает с ее помощью захватить Корею и Южную Манчжурию, территории, находящиеся в данный момент под протекторатом Японии. Конечно, в первую очередь они интересуют вас как рынки сбыта, а не как территориальные присоединения. Однако перспектива вашей торговли на Дальнем Востоке не

входит в интересы Японии.

В сфере интересов английских предпринимателей находится Россия, как рынок сбыта английских товаров. Однако Россия идет по пути увеличения пошлин на импортные товары и ограничение объемов импорта. Необходимо получить льготы от российского правительства на ввоз ваших товаров.

Дружественные отношения связывают вас с Турцией. Великобритания оказывает определяющее влияние на турецкую политику, пользуется проливами Босфор и Дарданеллы на льготных условиях, дает Турции кредиты. Многие офицеры турецкой армии – англичане.

Сейчас Турция находится в трудном положении. Германией захвачена часть Болгарии, в то время как Болгария – протекторат Турции, а Австро-Венгрия намерена захватить Сербию, несколько лет назад вышедшую из-под владычества слабой Турции. Конечно, в заинтересованы в усилении Турции, решении этих конфликтов в ее пользу.

Ключевая задача Великобритании – сохранение влияния в Европе и мире, участие в межгосударственных конфликтах в качестве третьей стороны. Возможными соперниками в этом плане являются Германия, Россия, США. Следовательно, необходимо не допустить их усиления. Участие в войне нежелательно для вас. Вы можете вступить в войну только в том случае, если не будете иметь других возможностей контролировать отношения между государствами.

Отношения Великобритании с другими странами:

Франция: дружественные отношения; единственное разногласие – это стремление Франции укрепить свои позиции в Турции.

Германия: нейтральные отношения; возможно столкновение интересов в Африке, так как Германия интересуется колониями Великобритании; нежелательно усиление Германии в Европе, ее альянсы с другими государствами; нежелательно присоединение к Германии северо-западной Болгарии, поскольку Болгария является протекторатом Турции.

США: дипломатические отношения не установлены; конкурент в мировой торговле; нежелательно усиление США в Европе.

Россия: пока нейтральные отношения. Великобритания стремится ослабить влияние России в мире и в то же время получить льготы на торговлю на территории России быстрее чем США. Интересы государств сталкиваются по поводу черноморских проливов: Великобритания не заинтересована в том, чтобы русские торговали через проливы Дарданелла и Босфор.

Болгария: Великобритания рассматривает ее как протекторат Турции, намерена помочь последней удержать Болгарию в своем составе и вернуть территории, занятые Германией.

Сербия: нейтральные отношения, но не представляет особого интереса для Великобритании, поскольку это маленькая небогатая страна; однако ее захват усилит позиции Австро-Венгрии, поэтому предпочтительно урегулировать конфликт и видеть Сербию свободной.

Австро-Венгрия: отношения нейтральные; стремление Австро-Венгрии к «переделу мира» не устраивает Великобританию; нежелательно ее усиление в мире.

Турция: союзнические отношения при доминировании Великобритании; Турция – рынок сбыта английских товаров, соратник против России; Великобритания свободно пользуется черноморскими проливами.

Япония: географически расположена далеко, нейтральные отношения; протектор Кореи и Южной Манчжурии, А de facto владеет этими территориями. Великобритания претендует на них.

Итак, ваши интересы в надвигающемся кризисе;

- 1) не допустить усиления Германии, России, США и сохранить влияние в мире;
- 2) сохранить колонии в Африке;
- 3) получить Южную Манчжурию и Корею;

4) добиться от России льгот на ввоз своих товаров.

Германия.

Ваша страна из числа новых индустриальных государств, которая имеет развитую промышленность, однако не имеет рынков сбыта.

Поэтому последние несколько лет правительство идет по пути наращивания военного потенциала и перевод экономики на «военные рельсы». У вас мощная, технически оснащенная армия, хорошо обученная, но не слишком многочисленная, явно недостаточная для большой войны.

Итак, необходимость приобретения новых территорий толкает вас на развязывание военных конфликтов. Наиболее простой способ присоединения новых территорий – получить колонии в Африке, Азии, Австралии. В первую очередь ваши интересы распространяются на Северную Африку, где имеют колонии Великобритания и Франция. Французские колонии: Алжир и Тунис (наиболее богаты и важны), Конго, Сенегал, Нигер. Английские колонии: Египет, Сомали, Судан, Сьерра-Лионе, Вольта.

Однако эти державы вовсе не собираются делиться с кем-либо своими колониями. Поэтому другой вариант – «переделить» земли в Европе, начав европейскую войну. Здесь для вас весьма опасным противником является Франция, граничащая с вами. Кроме того, в последней войне с Францией ваша страна потерпела поражение и жаждет реванша. Военный инцидент у берегов Франции был лишь первым пробным шагом. Сейчас вы готовите наступление на Францию с целью занять часть ее территории по линии город Дижон и город Лилль.

Кроме того, вы захватили часть Польши и вторглись в Болгарию на основании того, что на территориях данных государств проживают этнические немцы. Следовательно, вы имеете право на «возвращение» этих территорий в свой состав. Удержать эти территории не составит труда, куда важнее добиться признания законности захвата части Болгарии другими странами (в первую очередь, великими державами – Великобританией, Францией, США).

В случае если не удастся сделать территориальные приобретения путем переговоров, вам ничего не остается кроме как развязать войну. Для этого необходимо найти союзников и создать мощный альянс. От них вам потребуются в первую очередь людские ресурсы. Поскольку война требует больших затрат, а Германия пока не самое богатое государство, вам важно получить финансовый кредит (желательно не более 5 % в год). При условии создания военного альянса с сильными союзниками и получения кредита вы можете смело объявлять войну Франции или любому другому государству.

Отношения Германии с другими государствами:

Франция – военный конфликт у берегов Франции; это ваш вечный противник. В последней войне с Францией ваша страна потерпела поражение и жаждет реванша. У вас протяженная общая с Францией граница. Опасаясь Франции, вы хотите нанести превентивный удар.

Великобритания – является гарантом стабильности в Европе и мире; стоит на вашем пути к «переделу мира» – возможный опасный противник; при этом обладает множеством колоний, в том числе интересующими вас колониями в Африке, поддерживает Турцию, на протекторат которой – Болгарию – вы напали.

США – дипломатические отношения не установлены; возможный союзник.

Россия – пока нейтральные отношения; однако, не одобряет вашей политики в Болгарии; требует решить конфликты миром.

Болгария – военный конфликт – вы захватили Северо-западную Болгарию; но это государство находится под протекторатом Турции, которая в свою очередь является союзником Великобритании.

Турция – конфликт из-за Болгарии, хотя официально свои претензии Турция не озвучила; возможный объектом вашей агрессии, так как всем известно, что Турция на грани развала.

Австро-Венгрия – нейтральные отношения; это промышленно развитое государство, обладающее многочисленной армией и людскими ресурсами; однако не имеет колоний, как и вы. Принципиальных разногласий у вас нет.

Япония – географически расположена далеко. Ваши интересы нигде не сталкиваются; взаимных интересов также нет.

Сербия – пока нейтральные отношения, Сербия вне внимания Германии.

Итак, ваши интересы:

- 1) добиться признания законности захвата части Болгарии другими странами.
- 2) добиться от Великобритании и Франции территориальных уступок в Северной Африке.
- 3) добиться отторжения от Франции территории по линии Лилль-Дижон в вашу пользу.
- 4) в случае неизбежности войны создать мощный военный союз.

Франция.

Великая высокоразвитая держава со славной историей. В эпоху мореплавателей вы сумели укрепить свои позиции в мире и в настоящий момент обладаете большей частью колоний в Африке. Это рынок сбыта продукции ваших предприятий. Наиболее перспективным является Алжир и Тунис; далее Конго, затем Сенегал; наиболее бесполезная колония – Нигер.

Благодаря колониям в вашем бюджете много денег и вы являетесь крупным мировым кредитором. Процентная ставка у вас реальная: 5 % годовых.

В сфере интересов французских предпринимателей находится торговля в Восточной Европе и Азии. Важным «ключом» к этому являются черноморские проливы, которыми владеет Турция. Полвека назад Турция находилась под вашим влиянием, но потом вас вытеснила Великобритания. Важно возродить влияние в Турции и подписать с ней договор о льготах на ввоз товаров и о льготном пользовании черноморскими проливами, вытеснив оттуда Великобританию.

Но эти же колонии становятся предметом особого интереса развивающихся европейских стран. В этом смысле самой заинтересованной стороной и самым опасным противником является граничащая с вами Германия. Кроме того, в последней войне с вами Германия потерпела поражение и теперь жаждет реванша. Это же подтверждает и военный инцидент, спровоцированный немецким флотом у ваших берегов. Очевидно, что на этом Германия не остановится.

Конечно, вы не намерены отдавать Германии свои колонии. Еще больше вы не хотите захвата каких-либо территорий самой Франции. Следовательно, в случае если не удастся решить конфликт с Германией путем переговоров, вам ничего не останется, кроме как вступить в войну. Конечно, развязав войну, имеет смысл стремиться к новым территориальным приобретениям. Однако, военные силы Франции не выходят за пределы необходимые для обычной обороны.

Для этого успешного участия в войне, если она все же будет развязана, необходимо найти союзников и создать мощный альянс. Союзники должны обладать мощной многочисленной армией и техникой.

Отношения Франции с другими государствами:

Германия – военный конфликт у берегов Франции, спровоцированный Германией. С этой страной вы имеете старые счеты. В последней войне Германия потерпела поражение и жаждет реванша. У вас протяженная общая граница.

Великобритания – нейтральные отношения; ваши страны не имеют серьезных разногласий, кроме борьбы за влияние в Турции. Вас гораздо больше сближают опасения по поводу военной угрозы со стороны новых промышленных стран.

США – дипломатические отношения не установлены; конкурент в мировой торговле.

Россия – дружеские отношения; Франция часто дает России кредиты.

Болгария – с этим государством вас ничего не связывает, однако вы не хотите, чтобы Германия усиливалась за счет его захвата. В военном конфликте Германии и Болгарии вы можете поддержать либо Болгарию в ее борьбе за свободу, либо Турцию как официального протектора Болгарии.

Сербия – нейтральные отношения; Франция закрывает глаза на претензии Австро-Венгрии к Сербии.

Австро-Венгрия – дружественные отношения; родство королевских фамилий.

Турция – дружественные отношения; интересуется как хозяин черноморских проливов и как рынок сбыта французских товаров – Франция стремится получить торговые льготы как это было полвека назад.

Япония – географически расположена далеко, нейтральные отношения.

Итак, ваши интересы:

1) не допустить большой войны, так как это коснется в первую очередь вашей страны (общая граница с Германией).

2) сохранить целостную территорию Франции и свои колонии в Африке.

3) возродить влияние в Турции, вытеснив оттуда Великобританию: подписать с Турцией договор о льготах на ввоз товаров на ее территорию и о льготном пользовании черноморскими проливами.

4) в случае неизбежности войны создать мощный военный союз.

Россия.

Ваша страна обладает огромными ресурсами, многочисленной армией. Ваша страна аграрная, хозяйство нуждается в модернизации, а, следовательно, в больших финансовых вложениях. В настоящее время Россия не имеет достаточно средств и нуждается в кредитах. При этом желательна процентная ставка не более 4% годовых.

Ваш внутренний рынок еще не заполнен высокотехнологической продукцией западных стран. Дело в том, что правительство России проводит политику «протекционизма» (увеличение пошлин на те импортные товары, которые производятся в самой стране с целью помочь отечественному производителю); а также политику «меркантилизма» (превышение количества вывозимых товаров над ввозимыми в страну). Для развития российской торговли необходима возможность свободно пользоваться проливами Босфор и Дарданеллы, соединяющими Черное и Средиземное моря. Однако, Турция, владеющая проливами, не дает вам такой возможности, отдавая предпочтение английской торговле.

Обладая огромной территорией, Россия не стремится к военным захватам. Лозунг вашего правительства: « Мир во что бы то ни стало». Вы пытаетесь усилить влияние в Европе мирным путем, через заключение дружеских союзов. Для России на настоящем этапе важно по возможности не вступать в вооруженные конфликты с сильными державами.

Существуют, тем не менее, конфликты, в которых правительство готово применить силу. Это защита родственных славянских народов Сербии и Болгарии, а также народов Афганистана, куда Россия ввозит свои товары. Вы намерены помочь обрести независимость народу Болгарии, обратившемуся к вам за помощью. В этом вопросе вы вступаете в конфликт с Турцией, которая является протектором Болгарии. Кроме того, известны планы Турции по завоеванию Афганистана. Турция намерена объявить войну, ввести войска в Афганистан, а самое главное, заключить договоры с крупнейшими государствами о признании территориального присоединения Афганистана в состав Турции.

Несмотря на большой размер своих территорий, вы не намерены их отдавать или продавать. Вам известно, что США выражают желание купить принадлежащие вам Северный Сахалин и Камчатку, однако ваш интерес состоит в сохранении своей территориальной целостности.

Отношения России с другими государствами:

Германия – пока нейтральные отношения; однако, не одобряете политики Германии в Болгарии; возможен конфликт в случае захвата Германией территорий Болгарии.

Франция – дружественные отношения; крупный мировой кредитор, часто дает кредиты России.

Великобритания – нейтральные отношения, но слегка сопернические: Великобритания, как и Россия, претендует на особый статус и влияние в Европе. Поддерживая Турцию, Великобритания препятствует России в возможности пользоваться черноморскими проливами на льготных условиях. В то же время хочет добиться льгот на ввоз своих товаров на территорию России. Крупный кредитор.

США – дипломатические отношения не установлены; конкурент в мировой торговле; нежелательно усиление США в Европе. Крупный кредитор, хочет добиться льгот на ввоз своих товаров на территорию России.

Болгария – дружественные отношения; страны связаны национальным родством; Болгария обратилась за помощью в борьбе за независимость против Германии и Турции.

Сербия – дружественные отношения; страны связаны национальным родством; Россия выступает за свободную Сербию.

Австро-Венгрия – пока нейтральные отношения; возможен конфликт из-за Сербии, если Австро-Венгрия введет в страну свои войска.

Турция – пока нейтральные отношения; интересуется Россию как хозяин черноморских проливов – Россия хочет пользоваться черноморскими проливами на льготных условиях; возможен конфликт в случае нападения Турции на Афганистан.

Япония – нейтральные отношения; разделили свое влияние на Дальнем Востоке: Россия имеет в сфере своей политики Северную Манчжурию, Япония Южную Манчжурию и Корею. Япония стремится зафиксировать эти договоры, Россию этот вариант устраивает.

Итак, ваши интересы:

- 1) сохранить свои территории
- 2) получить кредит для проведения модернизации хозяйства (желательно не более, чем под 4 % годовых).
- 3) добиться независимости Болгарии и не допустить захвата Сербии и Афганистана.
- 4) получить право льготного пользования черноморскими проливами.
- 5) усилить свое влияние в Европе, при этом постараться не вступать в вооруженные конфликты.

США.

Ваше государство промышленно развито, обладает сильной армией. До сих пор США занимали нейтральную позицию по отношению к европейским делам и не стремились к установлению особых дипломатических отношений. Сейчас судьба мира решается именно в Европе, поэтому вам необходимо занять свое место среди великих держав, распространять свое влияние, выстраивать дипломатические отношения с европейскими государствами, исходя из собственных интересов.

США отделены от Европы океаном, поэтому нет смысла принимать участия в войне – для вас это только трата людских ресурсов и возможная волна протеста внутри страны. Поэтому вы готовы участвовать в европейских конфликтах как финансовый партнер или поставщик военной техники. Тем более что являетесь богатой страной и готовы предоставлять кредиты на максимально выгодных условиях всем желающим (желательно, не более 4%).

Теперь несколько слов о ваших экономических планах. В сфере интересов американских предпринимателей находится Россия, как рынок сбыта ваших товаров. Однако Россия идет по пути увеличения пошлин на импортные товары и ограничения объемов импорта. Необходимо получить льготы от российского правительства на ввоз ваших товаров.

Также для развития вашей торговли на территории Евразии необходима возможность свободно пользоваться проливами Босфор и Дарданеллы, соединяющими Черное и Средиземное моря. Однако, Турция, владеющая проливами, не дает вам такой возможности, отдавая предпочтение английской торговле.

Вашу страну интересуют и территориальные приобретения, благо финансовых ресурсов для этого хватает. В первую очередь вы хотели бы купить Камчатку и Сахалин. Эти территории близки к вашим берегам, кроме того, они позволяют достичь известного преобладания в Тихом океане. Северный Сахалин и Камчатка принадлежат России, Южный Сахалин – Японии. С одной стороны, эти две страны пока не намерены передавать или продавать кому-либо свои территории, с другой стороны, любой товар находит свою цену, и, возможно, Япония и Россия очень нуждаются не в деньгах, так в других ресурсах.

Конечно, следует ориентироваться на Камчатку и Сахалин, однако другие территории в Азии, Африке тоже представляют ценность для вас.

Отношения США с другими государствами:

Великобритания – дипломатические отношения не установлены; не одобряет ваше вмешательство в дела Европы; конкурент в мировой торговле, кредитовании, а также льготном пользовании черноморскими проливами.

Франция – дипломатические отношения не установлены; конкурент в мировой торговле; конкурент в кредитовании.

Германия – дипломатические отношения не установлены, развивающаяся страна, поэтому возможный конкурент в мировой торговле, нуждается в новых территориях.

Россия – дипломатические отношения не установлены; не одобряет ваше вмешательство в дела Европы; вам необходим договор о торговых льготах на ввоз ваших товаров на территорию России; Россия также как и вы заинтересована в льготном пользовании черноморскими проливами.

Болгария и Сербия – дипломатические отношения не установлены; особого интереса для вас не представляют, но поскольку сейчас находятся в центре европейских событий, то необходимо выстроить отношения выгодные для вас. Может быть, поддержать Россию в защите этих государств, а может, сделать их «разменной монетой» и закрыть глаза на их захват ради союзнических отношений с Австро-Венгрией и Германией.

Австро-Венгрия – дипломатические отношения не установлены, развивающаяся страна, поэтому возможный конкурент в мировой торговле, нуждается в новых территориях.

Турция – дипломатические отношения не установлены; интересуется вас как хозяин черноморских проливов – вы хотите пользоваться черноморскими проливами на льготных условиях.

Япония – дипломатические отношения не установлены; Япония является хозяином Южного Сахалина, который вы хотели бы купить.

Итак, ваши интересы:

1) установить отношения с государствами Европы, занять политическое положение в Европе путем заключения различных договоров и союзов, предоставления кредитов.

2) получить право льготного пользования черноморскими проливами.

3) добиться от России льгот на ввоз своих товаров.

4) сделать территориальные приобретения, наиболее важно купить Камчатку и Сахалин (полностью).

Болгария.

Небольшое небогатое национальное государство. Находитесь под протекторатом Турции. Это означает ежегодную выплату налогов в Стамбул, подчинение местной администрации турецкому правительству в стратегических вопросах. Сейчас сложился удобный момент для того, чтобы выйти из-под влияния Турции, которая находится в кризисе. Все время, находясь под ее протекторатом, вы копили деньги и силы для полного освобождения.

Неожиданно Германия захватила северо-западную часть вашего государства. Возникла угроза полной потери независимости. Ваше государство имеет маленькую армию, недостаточную даже для обороны от сильного противника. А Турция, как видно, не в силах

защитить свои территории, поскольку ее правительство даже не выдвинуло официального протеста Германии.

Рядом с вами в схожем положении оказалась Сербия. Конец ее независимости может положить приближающееся нападение Австро-Венгрии. Возможен ваш союз с Сербией против оккупантов, но обе страны слишком слабы. Необходимо найти сильного покровителя. Им могут стать США, если ваша защита будет в их интересах. Но, скорее всего, вы получите помощь от России, которая придерживается идеи «братства славянских народов» и всегда поддерживала вас в борьбе против Турции.

Для того, чтобы добиться независимости, вам необходимо получить признание вас в качестве суверенного государства другими государствами, в первую очередь великими державами – Великобританией, Францией, США, Россией.

Отношения Болгарии с другими странами:

Великобритания – Великобритания рассматривает вас как протекторат Турции, намерена помочь последней удержать вас в своем составе и вернуть территории, занятые Германией.

Франция – нейтральные отношения; с вами Францию ничто не связывает, однако Франция как и вы находится в конфликте с Германией – есть основания для союзнических отношений.

Россия – дружественные отношения; страны связаны национальным родством; потенциальный сильный союзник.

Турция – вы находитесь под протекторатом Турции; Турция намерена вернуть северо-западную часть Болгарии, захваченную Германией, и не допустить вашего выхода из-под своего влияния.

Германия – военный конфликт; Германия захватила Северо-западную Болгарию и требует сохранения этой территории за ней.

Япония – дипломатические отношения не установлены; особого интереса для Японии вы не представляете как маленькая небогатая страна, к тому же расположены далеко.

Австро-Венгрия – нейтральные отношения; находитесь вне интересов Австро-Венгрии.

Сербия – дружественные отношения; страны связаны национальным родством; потенциальный союзник.

США – дипломатические отношения не установлены; как маленькая небогатая страна особого интереса для США вы не представляете, хотя возможно, США выступит вашим потенциальным кредитором и покровителем.

Итак, ваши интересы:

- 1) обрести независимость;
- 2) сохранить территориальную целостность;
- 3) вступить в союз с сильным государством, способным защитить вас от агрессии.

Сербия.

Небольшое небогатое национальное государство. Экономика испытывает затруднения и вашей стране необходим кредит на ее восстановление (но не более 4% годовых). Кредит вам нужен и для усиления обороноспособности, поскольку ваше государство имеет маленькую армию, недостаточную даже для обороны от сильного противника.

Сейчас вы находитесь в политическом конфликте с Австро-Венгрией, причем он легко перейдет в военный конфликт. В результате инцидента в Сараеве, связанном с убийством австрийского принца Фердинанда сербскими националистами Австро-Венгрия выдвинула ультиматум.

Условия ультиматума:

1. В течение 48 часов правительство Сербии должно а) распустить все националистические партии; б) уволить из армии и учреждений всех антиавстрийско

настроенных офицеров и чиновников.

2. Введение австрийских войск на территорию Сербии для контроля ситуации (что фактически означает оккупацию).

3. В случае отказа выполнить вышеперечисленные условия Австро-Венгрия объявляет Сербии войну.

В мире инцидент был воспринят неоднозначно, однако еще ни одно государство не выступило в вашу защиту. С беспокойством отнеслась к конфликту Россия, которая выступает в Европе и на Балканах в качестве защитника славянских народов. Но пока она не обещала вам военной поддержки со своей стороны. Таким образом, возникает опасность, что государство будет захвачено Австро-Венгрией и потеряет суверенитет.

Рядом с вами в схожем положении находится Болгария – пока протекторат Турции. На северо-западную часть Болгарии напала Германия. Как видно, Турция пока не в силах защитить свои территории. Возможен ваш союз с Болгарией против оккупантов, но обе страны слишком слабы. Необходимо найти сильного покровителя. Им могут стать США, если ваша защита будет в их интересах. Но, скорее всего вы получите помощь от России, которая придерживается идеи «братства славянских народов».

Отношения Сербии с другими странами:

Великобритания – нейтральные отношения, Сербия не представляет особого интереса для Великобритании как маленькая небогатая страна; Великобритания может предоставить кредиты.

Австро-Венгрия – пока политический, в перспективе – военный конфликт; хочет захватить Сербию и включить в свой состав.

Турция – нейтральные отношения, Сербия вне внимания Турции.

США – дипломатические отношения не установлены; как маленькая небогатая страна особого интереса для США вы не представляете, хотя возможно, США выступит вашим потенциальным кредитором и покровителем.

Япония – дипломатические отношения не установлены; особого интереса для Японии вы не представляете как маленькая небогатая страна, к тому же расположены далеко.

Германия – пока нейтральные отношения, Сербия вне внимания Германии.

Россия – дружественные отношения; страны связаны национальным родством; Россия выступает за свободную Сербию; это потенциальный покровитель.

Болгария – дружественные отношения; страны связаны национальным родством; потенциальный союзник.

Франция – нейтральные отношения; Франция закрывает глаза на агрессию Австро-Венгрии по отношению к Сербии.

Итак, ваши интересы:

- 1) сохранить независимость и территориальную целостность.
- 2) получить кредит с процентной ставкой не более 4%.
- 3) вступить в союз с сильным государством, способным защитить вас от агрессии.

Япония.

Ваше государство расположено далеко от Европы на Дальнем Востоке, где и вы и имеете свои экономические и политические интересы. Вследствие географического положения вы занимали нейтральную позицию по отношению к европейским делам и не стремились к установлению дружественных отношений со странами Европы. Вашим партнером и соперником на Востоке всегда была Россия. Однако, сейчас судьба мира решается именно в Европе, поэтому вы прибыли в Гаагу.

Вы надеетесь здесь реализовать свои политические интересы.

Так, в Южной Манчжурии и Корее ваша страна обосновалась давно и надолго. Вы являетесь протектором Кореи и Южной Манчжурии, а de facto владеет этими территориями. Это признает Россия, владеющая Северной Манчжурией. Россия готова заключить

официальный договор об отсутствии претензий и о признании Кореи и Южной Манчжурии территориями Японии.

Однако на эти земли претендует Великобритания, которая активно ищет новые рынки сбыта и распространяет свое влияние в мире. В настоящий момент мощная английская эскадра находится в Японском море. Это демонстрация военной силы, хотя до прямых столкновений дело не дошло.

Ваши военные силы не выходят за пределы необходимые для обычной обороны. Следовательно, вы можете добиться от Великобритании признания Кореи и Южной Манчжурии вашими землями мирным путем либо начнется военный конфликт. Конечно, вам в этом конфликте необходимы союзники, иначе вы проиграете Великобритании. В первую очередь вас интересуют людские ресурсы. Есть опасения, что вы не найдете союзников кроме России или США, поскольку расположены слишком далеко от Европы.

Таким образом, для вас важно сохранить вашу территориальную целостность и присоединить новые земли. В этом смысле желание купить Южный Сахалин (который принадлежит вам), высказанное США явно не соответствует вашим планам.

Отношения Японии с другими государствами:

Великобритания – пока нейтральные отношения; возможен конфликт из-за территорий Южной Манчжурии и Кореи; сейчас создает угрозу своей эскадрой у ваших берегов.

Франция – отношения нейтралитета; ваши интересы нигде не сталкиваются; взаимных интересов также нет.

Россия – нейтральные отношения; разделили свое влияние на Дальнем Востоке: Россия имеет в сфере своей политики Северную Манчжурию, Япония Южную Манчжурию и Корею. Япония стремится зафиксировать эти договоры, Россию этот вариант устраивает.

Германия – отношения нейтралитета, развивающаяся страна, как и вы; нуждается в новых территориях.

США – дипломатические отношения не установлены; США выражают свой интерес к покупке Южного Сахалина, которым вы владеете.

Сербия, Болгария – дипломатические отношения не установлены; особого интереса для вас не представляют, но поскольку сейчас находятся в центре европейских событий, то необходимо выстроить отношения выгодные для вас.

Австро-Венгрия – отношения нейтралитета, эта страна, как и вы, нуждается в новых территориях.

Турция – отношения нейтралитета; ваши интересы нигде не сталкиваются; взаимных интересов также нет.

Итак, ваши интересы:

1) юридически оформить присоединение Кореи и Южной Манчжурии к Японии путем заключения договора с Россией и договоров о признании этого присоединения другими странами.

2) установить мирные отношения с Великобританией, в том числе добиться того, чтобы английская эскадра покинула Японское море.

3) сохранить территориальную целостность.

Турция.

Ваше государство переживает экономический и политический кризис. Одна за другой к власти приходят политические группировки, но эта «чехарда министров» ни к чему не приводит. Ваша армия позволяет вам лишь обороняться и контролировать территории, принадлежащие вам пока. Некоторые территории уже отделились и объявили о независимости, другие – остались под вашим протекторатом. Таким образом, от огромной Османской империи остались только ваши огромные амбиции.

Значительное влияние на ваше государство оказывает Великобритания. Она же и

поддерживает вас, предоставляет кредиты, снабжает хорошо обученными офицерами. Взамен Великобритания имеет исключительное право провоза товаров через проливы Босфор и Дарданеллы, соединяющие Черное и Средиземное моря. Эти проливы находятся под вашим контролем. Кроме того, Великобритания торгует своими товарами на турецком рынке.

Следует сказать, что полвека назад вы находились в союзнических отношениях с Францией при доминировании последней. Франция стремится вернуть свои торговые льготы на ввоз французских товаров в Турцию и свободное пользование черноморскими проливами, вытеснив Великобританию. Возможность использования проливов интересует также США и Россию. Однако союз с Великобританией вас вполне устраивает – это государство сейчас является одним из сильнейших, может помочь вам военной силой, защищает ваши интересы. А разрешить всем государствам проходить проливы беспошлинно просто глупо и невыгодно для вас.

Немаловажно, что Россия к тому же ваш противник в вопросах независимости славянских народов и народа Афганистана. Ну, обо всем по порядку.

Россия препятствует вам в захвате Афганистана и в случае вашей экспансии готова ввести свои войска. Дело в том, что Россия свободно ввозит свои товары на территорию Афганистана и заинтересована в его независимости. Вообще для того, чтобы захватить Афганистан вам необходимо объявить войну и в дальнейшем ввести войска. А здесь на конгрессе необходимо добиться признания территориального присоединения Афганистана к Турции со стороны крупных держав (Великобритании, Германии, России, США).

Также ваши интересы распространяются на Болгарию, которая пока находится под вашим протекторатом. Но ее северо-западная часть захвачена Германией на основании того, что здесь проживают этнические немцы. Следовательно, Германия якобы имеет право на «возвращение» этой территории в свой состав. Конечно, вы не хотите воевать с Германией, но и территории отдавать тоже не хочется. Пока ваше правительство не высказало Германии официального протеста.

Еще одной проблемой является то, что народ Болгарии требует независимости и не желает находиться под влиянием Турции. Это поддерживает Россия, которая якобы стремится быть защитником и «братом» родственных ей славянских народов.

Отношения Турции с другими государствами.

Великобритания – союзнические отношения при доминировании Великобритании; Великобритания продает свои товары на территории Турции, свободно пользуется черноморскими проливами; при этом дает Турции кредиты, многие офицеры в турецкой армии – англичане; это ваш возможный соратник против России.

Франция – дружественные отношения; 50 лет назад вы находились в союзнических отношениях при доминировании Франции; сейчас Франция стремится получить торговые льготы на ввоз французских товаров в Турцию и свободное пользование черноморскими проливами.

Германия – конфликт из-за Болгарии, хотя официально свои претензии вы пока не озвучили; есть опасность нападения Германии на вас, так как всем известно, что Турция на грани развала.

Россия – пока нейтральные отношения, хотя натянутые; стремиться ослабить Турцию, поддерживая балканские народы в их борьбе за независимость от Турецкой империи; при этом хочет получить возможность свободно пользоваться черноморскими проливами; стремится сохранить независимость отделившегося от вас Афганистана, т.к. ввозит туда свой товар.

Сербия – нейтральные отношения, это сфера интересов Австро-Венгрии.

США – дипломатические отношения не установлены; США хотят пользоваться черноморскими проливами на льготных условиях.

Болгария – протекторат Турции, вы хотите вернуть северо-западную часть Болгарии, захваченную Германией, и не допустить выхода Болгарии из-под вашего влияния.

Япония – отношения нейтралитета; ваши интересы нигде не сталкиваются; взаимных интересов также нет.

Австро-Венгрия – нейтральные отношения.

Итак, ваши интересы:

- 1) сохранить Болгарию под протекторатом, при этом вернуть часть, захваченную Германией.
- 2) развернуть действия по захвату Афганистана.

Австро-Венгрия.

Ваше государство быстро развивается. Тем не менее, нехватка рынков сбыта ощущается пока слабо, и, следовательно, войны за расширение территории локальные. Для этого вы имеете многочисленную армию и людские ресурсы.

Начать решено было с Сербии. Поводом для военного конфликта стало убийство сербскими националистами австрийского принца Фердинанда в Сараево. Ваше правительство выдвинуло Сербии ультиматум.

Условия ультиматума:

1. В течение 48 часов правительство Сербии должно а) распустить все националистические партии; б) уволить из армии и учреждений всех антиавстрийско настроенных офицеров и чиновников.

2. Введение австрийских войск на территорию Сербии для контроля ситуации.

3. В случае отказа выполнить вышеперечисленные условия Сербии объявляется война.

В мире инцидент был воспринят неоднозначно. Встрепенулась Россия – известный защитник славянских народов. Франция посмотрела на конфликт «сквозь пальцы», ведь взамен вы взяли уладить острые французско-германские отношения.

Система локальных войн со слабыми государствами кажется вам наиболее приемлемой для современной Европы. Вы не одобряете действия Германии, которая пытается развязать европейскую войну. Поэтому вы сделаете все возможное для разрешения франко-германского конфликта. В случае, если война станет неизбежной, вам необходимо в собственных политических интересах объединиться с сильными странами.

Отношения с государствами:

Великобритания: отношения нейтральные; наверняка, ваше усиление и стремление к «переделу мира» не устраивает Великобританию, которая хочет все контролировать сама.

Германия – нейтральные отношения; это промышленно развитое милитаризованное государство, с хорошо обученной и технически оснащенной, но не слишком многочисленной армией; не имеет колоний и рынков сбыта, как и вы. Принципиальных разногласий у вас нет.

Франция – дружественные отношения; Франция закрывает глаза на претензии Австро-Венгрии к Сербии.

Россия – пока нейтральные отношения; возможен конфликт из-за Сербии, если Австро-Венгрия введет в страну свои войска.

Турция – нейтральные отношения.

Япония – географически расположена далеко; отношения нейтралитета, развивающаяся страна, как и вы; нуждается в новых территориях.

США – дипломатические отношения не установлены; возможный союзник.

Болгария – нейтральные отношения; находится вне интересов Австро-Венгрии.

Сербия – объект вашей агрессии; хотите присоединить сербские земли.

Итак, ваши интересы:

- 1) получить территории Сербии под свое владычество.
- 2) уладить конфликт Германии и Франции, выступив посредником.
- 3) в случае неизбежности войны создать мощный союз.

Роли раздавать нужно так:

1. Сербия - самому сильному

2. Болгария - чуть слабее (и т.д. на уменьшение по силе игроков)
3. Турция
4. Австро-Венгрия
5. Россия
6. Германия
7. Франция
8. Великобритания
9. США
10. Япония

1 этап: ознакомление (правила, общая вводная от ведущего, личные характеристики стран для игроков) - 10-15 мин

2 этап: заключение договоров (образец есть, и главное чтоб подписи были) - 60 мин.

3 этап: зачитывание только открытых договоров, закрытые откладываются в сторону - 10 мин.

4 этап: дозаклучение договоров, их расторжение - 30 мин

5 этап: зачитывание новых открытых договоров, зачитывание закрытых договоров - 20 мин.

6 этап: каждый игрок зачитывает свои задачи, смотрим по логике (выполнил он их или нет) - 15-20 мин.

5.2 Перечень лабораторных работ

Не предусмотрено учебным планом

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ) И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

В соответствии с учебным планом освоение дисциплины не предусматривает выполнение курсового проекта (работы) или контрольной работы.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

7.1.1 Этап текущего контроля

Результаты текущего контроля знаний и межсессионной аттестации оцениваются по следующей системе:

«аттестован»;

«не аттестован».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Аттестован	Не аттестован
УК-3	Знать: объективные и субъективные предпосылки напряженности и дестабилизации	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

	обществе, а также причины конфликтов, их типы, пути разрешения и предотвращения.			
	Уметь: составлять план подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество.	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Владеть: способностью рационально организовать и планировать свою деятельность, применять полученные знания для формирования собственной жизненной стратегии.	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
ПК-1	Знать: специфику переговоров в условиях конфликта	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь: предвидеть возможность конфликта по характерным признакам напряженности и дестабилизации.	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Владеть: навыком анализа причин и протекания конфликта, выработки мер по его разрешению, навыком переговоров с трудными людьми.	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
ПК-7	Знать : сущность политических конфликтов как вида социальных конфликтов и основной формы общественной	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

	жизнедеятельности			
	Уметь: определять пути разрешения конфликтов, намечать меры их предотвращения.	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Владеть: манипуляцией на переговорах и техникой противодействия им.	Тест, реферат, деловая игра, зачёт	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

7.1.2 Этап промежуточного контроля знаний

Результаты промежуточного контроля знаний оцениваются в 6, 7 семестре для очной формы обучения, 6, 7 семестре для заочной формы обучения по двух/четырёхбалльной системе:

«зачтено»

«не зачтено»

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Зачтено	Не зачтено
УК-3	Знать: объективные и субъективные предпосылки напряженности и дестабилизации в обществе, а также причины конфликтов, их типы, пути разрешения и предотвращения.	Тест	Выполнение теста на 70-100%	Выполнение менее 70%
	Уметь: составлять план подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество.	Решение стандартных практических задач	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть: способностью рационально организовать и планировать свою деятельность, применять полученные знания для формирования собственной жизненной стратегии.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-1	Знать : специфику переговоров в условиях конфликта	Тест	Выполнение теста на 70-100%	Выполнение менее 70%
	Уметь: предвидеть возможность	Решение стандартных практических задач	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены

	конфликта по характерным признакам напряженности и дестабилизации.			
	Владеть: навыком анализа причин и протекания конфликта, выработки мер по его разрешению, навыком переговоров с трудными людьми.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-7	Знать : сущность политических конфликтов как вида социальных конфликтов и основной формы общественной жизнедеятельности	Тест	Выполнение теста на 70-100%	Выполнение менее 70%
	Уметь: определять пути разрешения конфликтов, намечать меры их предотвращения.	Решение стандартных практических задач	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть: манипуляцией на переговорах и техникой противодействия им.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены

ИЛИ

«отлично»;

«хорошо»;

«удовлетворительно»;

«неудовлетворительно».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
УК-3	Знать: объективные и субъективные предпосылки напряженности и дестабилизации в обществе, а также причины	Тест	Выполнение теста на 90-100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов

	конфликтов, их типы, пути разрешения и предотвращения.					
	Уметь: составлять план подготовки к переговорам, ориентированным на сотрудничество.	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть: способностью рационально организовать и планировать свою деятельность, применять полученные знания для формирования собственной жизненной стратегии.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-1	Знать : специфику переговоров в условиях конфликта	Тест	Выполнение теста на 90-100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	Уметь: предвидеть возможность конфликта по характерным признакам напряженности и дестабилизации.	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть: навыком анализа причин и протекания конфликта, выработки мер по его разрешению, навыком переговоров с трудными людьми.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-7	Знать : сущность политических конфликтов как вида социальных	Тест	Выполнение теста на 90-100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов

конфликтов и основной формы общественной жизнедеятельности						
Уметь: определять пути разрешения конфликтов, намечать меры их предотвращения.	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены	
Владеть: манипуляцией на переговорах и техникой противодействия им.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены	

7.2 Примерный перечень оценочных средств (типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности)

7.2.1 Примерный перечень заданий для подготовки к тестированию

В чем выражается объективная сторона ведения переговоров

- А) в предмете переговоров
- Б) в участниках переговоров
- В) в характере коммуникаций

2. Если переговоры проходят между отдельными государствами, то они называются:

- А) международными
- Б) межнациональными
- В) межгосударственными

3. К какому типу переговоров можно отнести переговоры в НАТО, ЕЭС, ООН.

- А) внутренним
- Б) международным
- В) территориальным

4. С точки зрения результатов переговоров, они могут быть:

- А) в рамках конфронтации и в рамках сотрудничества
- Б) плодотворными и безрезультатными
- В) выигрышными и бесплодными

5. Этот тип переговоров предполагает переход от конфликтных ситуаций к иным типам отношений между сторонами (нейтральным или сотрудничества)

- А) переговоры с целью достижения соглашений
- Б) переговоры с целью нормализации отношений
- В) переговоры с целью достижения новых отношений
- Г) переговоры с целью получения косвенных результатов

6. В чем реализуется коммуникативная функция переговорного процесса?

- А) она ориентирована на налаживание между двумя сторонами-партнерами новых связей и отношений

Б) реализуется в тех случаях, когда стороны не готовы на совместные действия, а заинтересованы только в обмене взглядами

В) реализуется, когда необходимо убедить партнеров принять свою позицию или точку зрения.

7. Это наиболее общее, перспективное планирование хода переговоров, планирование самого общего направления движения, ориентированного на достижение целей переговоров.

А) планирование переговорного процесса

Б) тактика

В) стратегия

8. _____ переговорного процесса могут выступать самые разные акты, т.е. различные документы.

А) результатом

Б) итогом

В) соглашением

9. Как называется заявление от имени государства или правительства.

А) пакт

Б) декларация

В) протокол

Г) соглашение

Д) договор

10. Так называется один прием, метод для реализации выбранной стратегии.

А) способ

Б) тактический ход

В) тактика

11. История отечественной конфликтологии начинается:

а) в конце 19 века;

б) в 20-е годы прошлого столетия;

в) после 2-ой мировой войны.

12. Полный перечень структурных элементов конфликта составляют:

а) роли оппонентов, объект конфликта, среда конфликта;

б) позиции субъектов, участники конфликта, зона разногласий;

в) стороны конфликта, субъективные и объективные характеристики конфликта.

13. К этапам конфликта относятся:

а) эскалация, конфликтная ситуация, речевое противодействие;

б) инициация конфликта, инцидент, деструктивный конфликт;

в) тупик, конфликтная ситуация, инцидент, эскалация, послеконфликтная стадия.

14. Существенными характеристиками эскалации конфликта являются:

а) использование угроз в адрес оппонента;

б) признание реальности конфликта;

в) расширение социальной среды конфликта.

15. Жесткие тактики поведения в конфликте:

а) всегда используются только после применения мягких и нейтральных;

б) ориентируется на нанесение вреда, ущерба или использование давления на оппонента;

в) используются только в межличностных конфликтах.

16. К групповым конфликтам относятся:

- а) личность - группа;
- б) группа - группа;
- в) личность - группа, группа - группа;
- г) микрогруппа - руководитель.

17. Что относится к форме завершения конфликта:

- а) уступка, компромисс, уход, соперничество;
- б) перерастание в другой конфликт, отмена, затухание, разрешение;
- в) разрешение, уход, отмена, убеждение.

18. Перечислите уровни теории потребностей А.Маслоу.

- а) физиологические;
- б) физические;
- в) безопасность и защищенность;
- г) социальные;
- д) потребности в уважении;
- е) потребности самовыражения;
- ж) духовные.

19. Перечислите типы социальных конфликтов.

- а) межличностные;
- б) между личностью и группой;
- в) межгрупповые;
- г) межгосударственные;
- д) внутриличностные.

20. Кто доказал, что конфликты являются неустранимой частью социальной жизни?

- а) М.Вебер;
- б) К.Маркс;
- в) Г.Зиммель;
- г) Г.Гегель;
- д) Н.Макиавели.

7.2.2 Примерный перечень заданий для решения стандартных задач

Вопросы для обсуждения:

1. Функции конфликта.
2. Периоды и этапы конфликта.
3. Динамика различных видов конфликтов.
4. Динамика различных видов конфликтов.
5. Конфликт как тип трудной ситуации.
6. Зависимость конфликтов от конфликтогенов.
7. Эффективные стратегии поведения в конфликтах.
8. Альтернатива переговорам.
9. Неприязненно настроенные партнёры.
10. Стратегии переговоров.

7.2.3 Примерный перечень заданий для решения прикладных задач

Темы рефератов:

1. Переговорный процесс как форма и способ обеспечения взаимодействия сторон.
2. Психология сопровождения переговоров в работах отечественных и зарубежных авторов.
3. Особенности ведения телефонных переговоров.
4. Переговоры с потенциальными самоубийцами.
5. Интересы сторон в переговорном процессе.
6. Стадии и фазы переговоров в трактовке различных авторов.
7. Особенности ведения переговоров в работах Роя Левицкого.
8. «Полевой анализ» Курта Левина.
9. Организационная часть переговорного процесса.
10. Нелегальные источники информации.
11. Процесс планирования переговоров.
12. Информационная подготовка к переговорам.
13. Различные типы стратегии участия в переговорах.
14. Неожиданности, разногласия и тупики в проблемах.
15. Приемы манипулятивного воздействия на переговорах.
16. Невербальное общение в ходе переговоров.
17. Этические подходы к принятию решений.
18. Влияние культурных различий на переговоры.
19. Понятие о национальных стилях ведения переговоров.

7.2.4 Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. К какому стилю ведения переговоров можно отнести фразу «ты – мне, я – тебе»?
 - А) партнерский
 - Б) стиль сотрудничества
 - В) торговый
 - Г) взаимный
2. _____ цель – это стартовая позиция, о которой участник переговоров заявляет с самого начала.
 - А) реальная
 - Б) идеальная
 - В) конкретная
 - Г) позитивная
3. При ведении переговоров в таком стиле участники ставят своей целью в максимальной степени удовлетворить свои интересы и интересы партнера.
 - А) стиль содружества
 - Б) стиль сотрудничества
 - В) стиль компромисса
4. _____ общий план для достижения цели.

- А) тактика
- Б) стратегия
- В) планирование
- Г) направление переговоров

5. Организационная часть переговоров включает в себя:

- А) цель, задачи, объект и предмет переговоров, материальное обеспечение и т.д.
- Б) анализ ситуации, состав участников переговорного процесса
- В) анализ стратегии и тактики переговоров
- Г) сроки, место проведения, физическая и информационная безопасность, материальное обеспечение и т.д.

6. Так называется предел, на котором участники переговоров решают, что следует прекратить переговоры.

- А) тупик
- Б) граница
- В) конфликт

7. _____ цель – это то, на что удастся рассчитывать с учетом диалога с партнером.

- А) идеальная
- Б) реальная
- В) диалоговая
- Г) позитивная

8. Какой определяющий мотив в стратегии «состызание/борьба»?

- А) максимизировать собственный результат
- Б) минимизировать убытки
- В) достижение совместных целей

9. Какое определяющее отношение в стратегии «приспособление»?

- А) «ты выигрываешь, я проигрываю»
- Б) «ты выигрываешь, я выигрываю»
- В) «ты проигрываешь, я выигрываю»

10. Эта стратегия реализуется, когда каждый из участников переговорного процесса стремится к такому завершению переговоров, которое дает выигрыш обеим сторонам.

- А) выигрыш-выигрыш
- Б) проигрыш – выигрыш
- В) проигрыш – проигрыш

11. Перечислите позитивные функции конфликта.

- а) функция разрядки сложившейся политической напряженности;
- б) дестабилизирующая функция;
- в) коммуникативно-информационная функция;
- г) функция развития общества;
- д) функция изменения отношений власти;
- е) разрушительно-политическая функция.

12. Что понимается под конфликтностью личности?

- а) отсутствие качеств, позволяющих развиваться в обществе;
- б) интегральное свойство личности, отражающее частоту вступления в межличностные конфликты;
- в) индивидуальная характеристика личности, ведущая ее к постоянному конфликту.

13. Перечислите, что может быть предметом конфликта.

- а) ресурс;
- б) статус;
- в) духовные ценности;
- г) экономические потребности;
- д) властные полномочия.

14. Перечислите динамические показатели конфликта.

- а) конфликтная ситуация;
- б) конфликтное взаимодействие;
- в) эскалация конфликта;
- г) завершение конфликта;
- д) послеконфликтное взаимодействие.

15. Укажите элементы возникновения конфликта.

- а) проблема;
- б) конфликтная ситуация;
- в) участники;
- г) инцидент;
- д) действия.

16. Перечислите формы проявления конфликта.

- а) латентные;
- б) актуализированные;
- в) закрытые.

17. В стрессовых, конфликтных ситуациях значительно возрастает роль:

- а) сознания;
- б) подсознания;
- в) надсознания;
- г) бессознательного.

18. Перечислите стили поведения сторон в конфликте.

- а) конфронтация;
- б) приспособление;
- в) избегание;
- г) игра;
- д) компромисс;
- е) сотрудничество;
- ж) давление.

19. Предполагает ли предупреждение конфликта его прогнозирование?

- а) да;
- б) нет.

20. Укажите основной позитивный метод разрешения конфликтов.

- а) спор;
- б) соперничество;

7.2.5 Примерный перечень заданий для решения прикладных задач

1. Конфликтология, ее предмет и задачи. Понятие «конфликт».
2. Причины возникновения конфликта.
3. Конструктивные и деструктивные функции конфликта.
4. Прямые и косвенные участники конфликта.
5. Предмет конфликта.
6. Внутриличностный конфликт. Общая характеристика.
7. Межличностный конфликт. Общая характеристика.
8. Конфликт в малых социальных группах. Конфликт в организации. Общая характеристика.
9. Конфликт в больших социальных группах. Общая характеристика.
10. Политический конфликт. Общая характеристика.
11. Международный конфликт. Общая характеристика.
12. Человеческий фактор в конфликте. Типы конфликтных личностей.
13. Раскройте содержание понятия «переговорный процесс».
14. Какова роль переговоров в современном обществе.
15. Охарактеризуйте переговоры как форму коммуникации и как способ взаимодействия сторон.
16. Перечислите виды переговоров в зависимости от различных критериев классификации.
17. Раскройте содержание понятий «противоречивые интересы» и «совместимые интересы».
18. Перечислите основные функции переговоров в современном обществе.
19. Перечислите основные стадии переговоров и их особенности.

20. Планирование переговорного процесса. Основные мероприятия плана подготовки к переговорам.
21. Информационная подготовка к переговорам и её источники.
22. Процедура и регламент переговоров.
23. Понятия «цель» и «результат» переговоров.
24. Психологические приёмы влияния на партнёра.
25. Психологические аспекты переговорного процесса.
26. Критерии оценки переговоров Р.Фишера.
27. Раскройте различия понятий «позиция» и «интересы».
28. Назовите техники и тактики аргументирования в переговорном процессе.
29. Назовите основные стили ведения переговоров.
30. Раскройте содержание понятия «уяснение пределов возможностей сторон».
31. Раскройте содержание понятия «соглашение».
32. Раскройте содержание понятия «альтернатива соглашению».
33. Перечислите основные стратегии ведения переговоров.
34. Четырёх шаговая круговая система выработки альтернативы по Фишеру – Юри.
35. Назовите основные критерии успешности переговоров.
36. В чём заключается психологический механизм манипулятивного воздействия на переговорах.
37. Посредничество в переговорном процессе.
38. Критерии оценки успешности переговоров.

7.2.6. Методика выставления оценки при проведении промежуточной аттестации

7.2.6. Методика выставления оценки при проведении промежуточной аттестации

Зачёт и экзамен проводятся по вопросам и тестированию. Каждый правильный ответ на вопрос оценивается 5 баллами, задача оценивается в 10 баллов (5 баллов верное решение и 5 баллов за верный ответ). Максимальное количество набранных баллов – 20.

1. Оценка «Неудовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал менее 6 баллов.

2. Оценка «Удовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал от 6 до 10 баллов

3. Оценка «Хорошо» ставится в случае, если студент набрал от 11 до 15 баллов.

4. Оценка «Отлично» ставится, если студент набрал от 16 до 20 баллов.)

7.2.7 Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Природа социального конфликта	УК-3, ПК-1, ПК-7	Тест, реферат, деловая игра, зачёт

2	Типы конфликтов.	УК-3, ПК-1, ПК-7	Тест, реферат, деловая игра, зачёт
3	Человеческий фактор и поведение в конфликте. Разрешение и урегулирование конфликтов.	УК-3, ПК-1, ПК-7	Тест, реферат, деловая игра, зачёт
4	Переговоры как тип коммуникации. Виды переговорных процессов.	УК-3, ПК-1, ПК-7	Тест, реферат, деловая игра, зачёт
5	Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект. Этика и протокольные аспекты переговоров	УК-3, ПК-1, ПК-7	Тест, реферат, деловая игра, зачёт
6	Технологии и этапы ведения переговоров. Медиация.	УК-3, ПК-1, ПК-7	Тест, реферат, деловая игра, зачёт

7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Тестирование осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных тест-заданий на бумажном носителе. Время тестирования 30 мин. Затем осуществляется проверка теста экзаменатором и выставляется оценка согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение стандартных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение прикладных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

8 УЧЕБНО МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ)

8.1 Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. Конфликтология [Электронный ресурс] : учебник / В.В. Юдин; Ж.Б. Скрипкина; В.П. Ратников; Э.В. Островский; И.К. Батулин; В.Ф. Голубь; ред. В.П. Ратников. - Конфликтология ; 2020-10-10. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 543 с. - ISBN 978-5-238-02174-4. URL: <http://www.iprbookshop.ru/71180.html>
4. Клачкова, О. А. Конфликтология [Электронный ресурс] : Практикум / О. А. Клачкова. - Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. - 136 с. - ISBN 978-5-4497-0127-5. URL: <http://www.iprbookshop.ru/85814.html>

5. Резник, С.

Мастер переговоров. Игра по твоим правилам [Электронный ресурс] / С. Резник, Д. Гришин. - Мастер переговоров. Игра по твоим правилам ; 2021-02-03. - Москва : РИПОЛ классик, 2016. - 272 с. - Лицензия до 03.02.2021. - ISBN 978-5-386-09351-8.

URL: <http://www.iprbookshop.ru/73157.html>

6. Мазилкина Е.И. Как подготовить и провести переговоры [Электронный ресурс] / Мазилкина Е.И.— Электрон. текстовые данные.— Ростов-на-Дону: Феникс, 2013.— 104 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/19223>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

8.2 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

<http://www.pandia.ru/> - энциклопедия знаний

<http://www.forbes.ru/> - 5 лучших книг по ведению переговоров

<http://www.moluch.ru/> - сайт «Молодой ученый»

<http://www.dere.com.ua/library/pshenichnov/> Пшеничников М. В. Цикл лекций “Техника делового общения” // Электронная библиотека.

Лицензионное программное обеспечение

- Microsoft Office Word 2013/2007

- Microsoft Office Excel 2013/2007

- Microsoft Office Power Point 2013/2007

- Acrobat Professional 11.0 MLP

- ABBYY FineReader 9.0

- «Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»»

- Модуль «Программный комплекс поиска текстовых заимствований в открытых источниках сети интернет «Антиплагиат-интернет»»

- Модуль обеспечения поиска текстовых заимствований по коллекции диссертаций и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ)

**9 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА**

Освоение дисциплины предполагает использование академической аудитории для проведения лекционных и семинарских занятий с необходимыми техническими средствами (компьютер с Microsoft Office 2007, проектор, экран переносной напольный, презентации в системе Power Point, банк тестов по курсу).

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

По дисциплине «Конфликтология и переговорный процесс» читаются лекции, проводятся практические занятия.

Основой изучения дисциплины являются лекции, на которых излагаются наиболее существенные и трудные вопросы, а также вопросы, не нашедшие отражения в учебной литературе.

Практические занятия направлены на приобретение практических навыков расчета _____. Занятия проводятся путем решения конкретных задач в аудитории.

Вид учебных занятий	Деятельность студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросов, терминов, материала, которые вызывают трудности, поиск ответов в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на лекции или на практическом занятии.
Практическое занятие	Конспектирование рекомендуемых источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, выполнение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа студентов способствует глубокому усвоению учебного материала и развитию навыков самообразования. Самостоятельная работа предполагает следующие составляющие: - работа с текстами: учебниками, справочниками, дополнительной литературой, а также проработка конспектов лекций; - выполнение домашних заданий и расчетов; - работа над темами для самостоятельного изучения; - участие в работе студенческих научных конференций, олимпиад; - подготовка к промежуточной аттестации.
Подготовка к промежуточной аттестации	Готовиться к промежуточной аттестации следует систематически, в течение всего семестра. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц-полтора до промежуточной аттестации. Данные перед зачетом, зачетом с оценкой, зачетом с оценкой три дня эффективнее всего использовать для повторения и систематизации материала.