Автономная некоммерческая организация «Научно-методический центр медиации и права»

«УТВЕРЖДАЮ»
Директор АНО «Научно-методический центр медиации и право»
_____ И.В. Азизова

Приказ № 13 от «17» 10 2017 г.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Международные переговоры в конфликтных ситуациях (Гарвардская модель)», 16 ч.

Автор курса

Шамликашвили Ц.А., кандидат медицинских наук, президент Национальной организации медиаторов, главный редактор журнала "Медиация и право. Посредничество и примирение", аккредитованный медиатор британского Центра эффективного разрешения споров (CEDR), член Ассоциации интегрированной медиации, приглашенный медиатор Judicial Arbitration & Mediation Services (США).

Москва – 2017

Раздел 1. *«Характеристика программы»*

1.1. Цель реализации программы

Совершенствование профессиональных компетенций обучающихся в области ведения переговоров.

Совершенствование компетенции

№ п/п	Компетенция	Направление подготовки: 37.04.02 Конфликтология
		Код компетенции
1.	Способен к организации и проведению переговоров, к применению технологий медиации, техник конфликтологического консультирования и других технологий профессиональной интервенции в конфлик	ПК-9

1.2. Планируемые результаты обучения

№ п/п	Знать	Направление подготовки: 37.04.02 Конфликтология
		Код компетенции
1.	Особенности проведения переговоров в конфликтных ситуациях по гарвардской модели.	ПК-9
2.	Основные принципы Гарвардского метода переговоров	ПК-9
	Уметь	
1.	Выбирать оптимальную стратегию управления конфликтом и оптимальный стиль ведения переговоров	ПК-9
2.	Эффективно подготовиться к переговорам любой сложности	ПК-9

1.3. Категория обучающихся:

Уровень образование – ВО, для всех заинтересованных в приобретении и закреплении навыков эффективного ведения переговоров и управления конфликтными ситуациями.

1.4. Форма обучения

Программа осваивается по очной форме обучения.

1.5. Режим занятий: 8 академических часов в день.

1.6. Трудоемкость программы: 16 ч.

Раздел 2. *«Содержание программы»*

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование модуля и тем образовательной программы	Всего академи-ческих часов	Вид учебных занятий		Формы контроля
			лекции	Интерак-тивные занятия	
1.	Тема 1. Гарвардская модель принципиальных переговоров. Позиционные и принципиальные переговоры. Принцип отделения человека от проблемы.	4	2	2	
2.	Тема 2. Позиции и интересы участников переговоров.	4	1	3	
3.	Тема 3. Выработка креативных и взаимовыгодных вариантов решений.	4	1	3	
4.	Тема 4. Применение объективных критериев в переговорах	3	1	2	
5.	Итоговая аттестация	1			Зачет
	Всего	**16**	**5**	**10**	**1**

2.2. Учебная программа

№ п/п	Виды учебных занятий/работ	Содержание
Тема 1. Гарвардская модель принципиальных переговоров. Позиционные и принципиальные переговоры. Принцип отделения	Лекция, 2 ч.	Переговоры: разнообразие моделей и подходов. Что такое «переговорный пирог» и как его увеличить? Этапы переговорного процесса. Принцип отделения человека от проблемы: как перейти от состязания к сотрудничеству? Роль эмоций в переговорном процессе. Ассертивность и эмпатия в переговорах. Коммуникативные

человека от проблемы.		инструменты переговорщика.
	Практические занятия, 2 ч.	Упражнения: активное слушание; признание чувств; перефразирование; защита от манипуляций.
Тема 2. Позиции и интересы участников переговоров.	Лекция, 1 ч.	Позиции и интересы участников переговоров.
	Практические занятия, 3 ч.	Упражнения: -техника задавания вопросов, направленных на прояснение интересов; - примирение интересов.
Тема 3. Выработка креативных и взаимовыгодных вариантов решений.	Лекции, 1 ч.	Совместная выработка взаимовыгодных решений. Техника «мозгового штурма». Понятие компромисса и консенсуса. Оценка выработанных решений на реалистичность. Прояснение альтернатив обсуждаемому решению.
	Практические занятия, 3 ч.	Упражнения: -отделение выработки вариантов от процесса принятия решений; - методики выработки креативных вариантов решений.
Тема 4. Применение объективных критериев в переговорах	Лекции, 1 ч.	Обращение к объективным критериям в переговорах. Что такое справедливое решение? Применимость гарвардской модели и ее сочетание с другими подходами к переговорам.
	Практические занятия, 3ч.	Упражнения: - формирование объективных критериев; - переговоры с использованием объективных критерий - работа с BATNA и WATNA.

3.Раздел *«Формы аттестации и оценочные материалы»*

Оценка качества освоения программы осуществляется в форме текущего и итогового контроля слушателей.

В рамках текущего контроля проводится проверка степени освоения программного материала на практических занятиях.

Итоговый контроль осуществляется преподавателем в форме зачета. Зачет проводится в устной форме по вопросам.

Критерии оценивания: слушатель считается аттестованным, если получил положительную оценку по зачету и текущему контролю.

Примерные вопросы к зачету:

1. Отличия принципиальных переговоров от позиционных.
2. Что значит отделять человека от проблемы и как это можно сделать на практике.
3. Концентрация на интересах, а не позициях – значение принципа и его применение на практике.
4. Методики выработки креативных решений.
5. Разделение процесса выработки и оценки решений.
6. Применение объективных критериев в переговорах.
7. BATNA
8. Преимущества и риски применения гарвардской модели переговоров
9. Значение эмоций в переговорах, способы обращения с эмоциями.
10. Применение гарвардской модели переговоров при взаимодействии с участниками, применяющими иные методы ведения переговоров.

4. Раздел *«Организационно-педагогические условия реализации программы»*

4.1. Учебно-методическое обеспечение и информационное обеспечение программы

4.1.1. Литература

1. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. Роджер Фишер, Уилльям Юри, Брюс Паттон, 2012г. 272с.

2. За пределами здравого смысла. Как использовать эмоции в процессе переговоров. Роджер Фишер, Дэниел Шапиро. 2007г. 312с.

3. Договорись с собой... и другими достойными оппонентами. Уилльям Юри. 2015г. 175с.

4.1.2 Периодические издания

1. Журнал «Медиация и право. Посредничество и примирение». – Москва: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2006-2016.
2. Журнал «Вестник Федерального института медиации» [Электронный ресурс] — URL http://fimvestnik.ru/%E2%84%96-1-2017/.

4.1.3 Интернет-ресурсы

1. Программа по переговорам в Гарвардской школе права. Program on Negotiation at Harvard Law School: PON [Электронный ресурс]. – URL: https://www.pon.harvard.edu/
2. Некоммерческое Партнерство «Национальная организация медиаторов» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.npnom.ru.
3. ФГБУ «Федеральный институт медиации» [Электронный ресурс] — URL: http://fedim.ru/
4. Центр медиации и права [Электронный ресурс]. – URL: http://www.mediacia.com.

4.2. Материально-технические условия реализации программы

С целью обеспечения интерактивных методов обучения для проведения занятий требуется аудитория с использованием флипчартов для схематичного изображения учебного материала и возможностью расстановки стульев по окружности для обеспечения визуального контакта обучающихся.