

ОТЧЕТ
по итогам проведения
Летней школы – выездной учебной сессии для
слушателей Европейского учебного института при МГИМО (У) МИД России
в Дипломатической академии г. Вены
в период с 12 по 19 июля 2009 г.

В соответствие с учебной программой Европейского учебного института (ЕУИ) в период с 12 по 19 июля 2009 г. была проведена вторая выездная учебная сессия – летняя школа для слушателей ЕУИ в Дипломатической академии г. Вены (Австрия). Для участия в летней школе были направлены 15 слушателей ЕУИ, которые по итогам года имеют высокий академический рейтинг, но владеют английским языком в ограниченном объеме:

- | | |
|--------------------|--------------------|
| 1. Ефремов С.В. | 9. Нечаева Е.К. |
| 2. Жевлакович М.С. | 10. Новичкова И.А. |
| 3. Заболотная К.Б. | 11. Путилова С.А. |
| 4. Зайцева А.С. | 12. Романова И.И. |
| 5. Ильинская А.В. | 13. Рымарев Д.А. |
| 6. Кашурин Ю.Н. | 14. Тумаков А.В. |
| 7. Кичий И.Н. | 15. Трошин А.С. |
| 8. Наумова Е.В. | |

С направления «Право ЕС» было направлено шесть человек, с направления «Экономика ЕС» - четыре человека и с направления «Политика ЕС» - пять человек. Подготовкой и организацией учебной сессии с российской стороны занимались сотрудники ЕУИ А.Н. Цибулина и М.В. Тучина. Синхронный перевод во время занятий обеспечивали блестяще зарекомендовавшие себя переводчики из России Т.К. Лященко и И.Башина.

Программа школы была насыщенной и интенсивной (см. приложение 1). В ней были учтены замечания и пожелания слушателей и преподавателей, которые имели место быть, после проведения первой школы. Занятия проводили видные европейские специалисты, обучающие технике переговоров госслужащих и предпринимателей в ЕС (см. приложение 2). Во время занятий гос-жи Сони Раушитц – основательницы венской школы переговоров, – слушатели ознакомились с Гарвардским подходом к проведению переговоров на основе концепции «выигрыш-выигрыш», выполняли различные практические задания и вырабатывали навыки проведения переговоров в различных ситуациях. Во время симуляционных игр, которые проводил гос-н Александр Мюлен, участники имели возможность потренироваться на обсуждении конкретных внешнеполитических документов, оценить и сильные стороны той или тактики, а также услышать мнение и рекомендации специалиста. В ходе игр участники получили навыки выработки целенаправленного алгоритма подготовки к переговорам, управления процессом переговоров и эффективной аргументации.

В рамках школы было уделено внимание и дискуссии о перспективах отношений между Россией и ЕС. Слушатели поделились своим видением ситуации и задали вопросы старшему консультанту по России и Восточной Европе австрийского института Европы и политики безопасности доктору Францу Цэдэ, бывшему постоянному представителю Австрии при ЕС доктору Грегору Вошнагу, а также сотрудникам российского посольства в Австрии.

Во время посещения одного из отделений Организации объединенных наций, находящихся в Вене, участники прослушали лекцию о работе ООН на современном этапе, а также наблюдали за заседанием Международного агентства по атомной энергии.

Несмотря на плотный график занятий, было время и на знакомство с культурным и историческим наследием Вены. Для участников была организована обзорная экскурсия по городу, посещение летней резиденции Габсбургов – Дворца Шонбрунн и ужин в традиционном австрийском ресторане.

По итогам участия в работе выездной учебной сессии – летней школе слушателям Европейского учебного института были торжественно вручены сертификаты.

Организаторы школы провели анкетирование участников. Согласно отзывам слушателей, участие в школе имеет важное практическое значение для их профессиональной деятельности и способствуют более эффективному взаимодействию между Россией и Европейским союзом. Европейский учебный институт планирует развивать сотрудничество с венской Дипломатической академией в будущем.



Летняя школа по европейским переговорам
для
слушателей Европейского учебного института при МГИМО (У) МИД России
в Дипломатической академии г. Вены
12-19 июля 2009 г.

Учебная программа

12 июля, воскресенье

Прибытие в Вену

14:00 – 16:30 Обзорная экскурсия по Вене
Елена Левина (экскурсовод)

13 июля, понедельник

09:00 – 09:30 **Приветственное слово**
Ганс Винклер (Посол, Директор Дипломатической академии г. Вены)
Презентация программы
Герхард Райвегер (Зам. директора Дипломатической академии г. Вены)

09:30 – 10:15 **Вводный курс по отношениям России и ЕС**
Франц Цэдэ (бывший посол Австрии в России и Бельгии и представитель Австрии при НАТО)

10:30 – 13:00 **Переговоры на основе концепции «Выигрыщ-выигрыш».**
Гарвардский метод. Знакомство с принципами гарвардского метода и обзор стилей ведения переговоров.
Соня Раушитц (исполнительный директор, Венская школа переговоров)

13:30 – 14:00 Обед

13:00 – 16:30 **Переговоры на основе концепции «Выигрыщ-выигрыш».**
Гарвардский метод. Симуляционная игра и иерархия сложных тактик.
Соня Раушитц

19:00 – 21:00 **Прием в Дипломатической академии**

14 июля, вторник

09:30 – 10:15 **Переговоры на основе концепции «Выигрыщ-выигрыш».**
Гарвардский метод. Техника ведения переговоров: теория и практика
Соня Раушитц

13:00 – 14:00 Обед

14:00 – 17:30 **Переговоры на основе концепции «Выигрыщ-выигрыш».**
Гарвардский метод. Использование эмоций во время проведения переговоров и системный подход к получению влияния.
Соня Раушитц

15 июля, среда

- 09:00 – 12:30 **Техники проведения переговоров в ЕС. Как достигать компромиссов.**
Грегор Вошнаг (посол, бывший директор отдела по отношениям с ЕС Министерства иностранных дел Австрии и бывший постоянный представитель Австрии при ЕС)
- 12:30 – 13:15 Обед
- 14:00 – 15:30 **Экскурсия по зданию ООН и международному центру в Вене**
Лекция о детальности ООН на современном этапе.

16 июля, четверг

- 09:30 – 13:00 **Техника и тактика международных переговоров (интерактивный семинар) Часть 1.**
Александр Мюлен (бывший посол Германии в Уганде и ОАЭ)
- 13:00 – 14:00 Обед
- 14:00 – 17:00 **Техника и тактика международных переговоров (интерактивный семинар). Продолжение**
Александр Мюлен

17 июля, пятница

- 09:00 – 13:00 **Техника и тактика международных переговоров (интерактивный семинар) Часть 2.**
Александр Мюлен
- 13:00 – 14:00 Обед
- 14:00 – 16:00 **Техника и тактика международных переговоров (интерактивный семинар) Продолжение.**
Александр Мюлен
- 16:00 – 17:00 **Анкетирование**
Герхард Райвегер (зам. Директора Дипломатической академии г. Вены)
Петра Какуска (координатор проектов, Дипломатическая академия г. Вены)
- 17:00 – 17:45 **Вручение сертификатов**
Герхард Райвегер (зам. Директора Дипломатической академии г. Вены)
- 19:00 – 22:00 Ужин в традиционном австрийском ресторане «Хойригер».

18 июля, Суббота

Свободное время

19 июля, воскресенье

Утро Свободное время

14:00 – 17:30 **Экскурсия во дворец «Шёнбрунн»** с историком Александром Штолльхов
Вечер Отъезд

SUMMER SCHOOL ON EUROPEAN NEGOTIATIONS
for the
European Studies Institute at the Moscow State Institute of International Relations (Univ.)
Diplomatic Academy of Vienna
July 12-19, 2009

COURSE DESCRIPTIONS & CVs OF TRAINERS

INTRODUCTION TO EU-RUSSIA RELATIONS

Ambassador Dr. Franz CEDE

Starting from his experience as Austrian Ambassador to the Russian Federation (1999-2003) Dr. Cede will initially make some personal observations on EU-Russia relations. Following this introduction Ambassador Cede will address EU-Russia relations in the area of security policy putting them in the broader context of RF-US and RF-NATO relations. He will discuss the EU-Partnership agreement and also comment on the concept of the so-called Eastern partnership of the EU, a scheme that was recently developed under the Czech EU-presidency.

Ambassador Cede obtained his PhD in Law from Innsbruck University in 1968. He joined the Austrian Foreign Service in 1972 and was posted to Zaire, Russia, Belgium and NATO. From 1993-1999 he was Legal Advisor of the Austrian Foreign Minister. Dr. Cede currently serves as a Senior Advisor on Russia and Eastern Europe at the Austria Institute on Europe and Security Policy (AIES). He is a frequent guest lecturer at academic institutions in Austria and abroad. In numerous publications Ambassador Cede focuses on international security issues, international law and organisations as well as on European affairs.

INTEREST-BASED NEGOTIATIONS. BUILDING ON THE HARVARD CONCEPT

Sonja RAUSCHÜTZ

The goals of the course are to

- provide an operational framework and analytical tools for preparing, conducting and debriefing negotiations
- develop and further negotiation skills based on theory and practice, with a special emphasis on purposeful communication and managing emotions in critical moments
- learn from experience and encourage professional best practice exchanges.

After some short introductory presentations, there will be case simulations as well as group discussion to link theory with professional practice. Special attention will be given to cultural diversity, gender related issues while balancing differences with common interests and emotional needs.

Sonja Rauschütz is the Managing Director of Vienna Partners and the Founder of the Vienna School of Negotiation. For twenty years, she has worked with a wide range of national and international, private sector and public sector clients. Mrs. Rauschütz has been teaching, among others, in the Program of Instruction for Lawyers (PIL) at Harvard Law School, and at the Diplomatic Academy in Vienna. Her research focuses on Emotional Self-Management and Mindful Leadership of business executives and political negotiators in challenging international negotiations and long-lasting conflicts.

NEGOTIATION TECHNIQUES IN THE EUROPEAN UNION

Ambassador Dr. Gregor WOSCHNAGG

The course will start with an explanation of the complex negotiating system in the EU, which is the consequence of the need to establish checks and balances between the institutions that constitute the power system of the EU. These are the European Parliament and the European Commission on the one side and the Council representing the 27 EU Member states on the other. Special attention will be given to the procedures by which the European Commission can present proposals in the first pillar. In the second part of the presentation, the focus will be put on the techniques of how to achieve compromises in the Council between the 27 Member states on issues they have different views and political attitudes about. There will also be a discussion of the problems resulting from the rotating presidency in the Council.

After studies in Vienna, Grenoble and Trinity College Cambridge, Ambassador Woschnagg obtained his PhD in Law from the University of Vienna. He joined the Austrian Foreign Service in 1966 and was posted to Cairo, Egypt, Nairobi, Kenya, and the Austrian mission to the United Nations in New York. Amb. Woschnagg is a former Director-General of European Integration Affairs at the Austrian MFA and for many years held the position of Permanent Representative of Austria to the European Union. He is currently Adviser to the Board of the Federation of Austrian Industries. Ambassador Woschnagg has published on economic matters and on questions of foreign affairs.

TECHNIQUES AND TACTICS OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

Ambassador Dr. Alexander MÜHLEN

This two-day seminar and interactive workshop which is based on the Harvard Method, will start with a presentation and discussion of the following four issues:

- the difference between small talk, debate and negotiation
- the preparation of negotiations
- the five modes of negotiating and arguing styles
- the individual and inter-cultural impact of elements like substance, atmosphere, and long-term relationships.

The aim is to find a zero-plus sum win-win result, based on individual interests.

This introduction will be followed by role games simulating international negotiations, all of which are based on real cases, and will be played by all participants.

After obtaining his PhD in Law in 1967, Ambassador Dr. Alexander MÜHLEN joined the German Foreign Service in 1971. He was posted, among other places, to Sweden, Uganda and the United Arab Emirates. Dr. Mühlen also worked as the Assistant Head of the Training Department at the Foreign Office in Bonn from 1980-1983 and as an Adviser on Foreign Affairs in the Federal Parliament Bonn from 1991-1996. For over 25 years Ambassador Mühlen has given lectures and seminars on International Negotiations. Several publications on this subject are available in English and German.