**Муниципальное бюджетное образовательное**

**дополнительного образования**

**«Центр дополнительного образования детей»**

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА**

**Деловая игра,**

**посвященная Дню дипломатического работника на тему**

**«Имидж российского дипломата»**

Составитель: педагог-организатор МБУДО ЦДОД

Алиса Юрьевна Степанова

Тамбов

2014

**Цель:** сформировать у подростков представление о профессии дипломатического работника.

**Задачи:**

* проинформировать о развитии дипломатии в России;
* научить умению работать в команде, способности контактировать и слушать других, наблюдать и принимать решения;
* развить навыки разрешения конфликтных ситуаций.

**Оборудование:** проектор с презентацией, сопровождающей мероприятие, раздаточный материал с заданиями.

**Ход игры:**

Ведущий вводит участников в игру, используя прием ассоциаций, а затем раскрывает тему в теоретической части мероприятия, осуществляя краткий экскурс в историю дипломатии.

**Слайд1.** Здравствуйте, сегодня 10 февраля, в России этот день отмечен как День дипломатического работника. Дипломаты играют не последнюю роль в политике нашего государства. Развитие любого государства всегда связано с процессом взаимодействия с глобальным мировым пространством. Это взаимодействие является непростой задачей. В каждой стране мы наблюдаем разнообразие традиций, нравов, развития культуры, экономики и так далее.

Один из механизмов взаимоотношений между странами - это дипломатия. Надо помнить, что государство, в первую очередь, образуют люди, которые в нем живут. Поэтому сегодня я предлагаю уделить внимание имиджу дипломата.

**Слайд2.** Давайте вспомним сейчас, что мы знаем о дипломатических работниках и сформируем наше представление о них. (На экране в таблице слово «дипломат», написанное в столбик. На каждую букву слова, ответив на вопросы «Кто?», «Какой?», нужно назвать качество дипломата, например: д - деловой, и - интеллигентный и т.д. Определения вписываются ведущим в таблицу).

Как вы думаете, почему для России важно, какой человек будет представлять ее на мировой арене? (Дипломат, или группа российских послов для другого государства является зеркалом нашей страны).

**Слайд3.** Известно, что русские дипломаты за границей появились гораздо позже, чем официальные представители иностранных государств в России. В допетровский период Россия почти не имела постоянных дипломатических представительств в других государствах. Хотя у России есть своя история дипломатии.

В 860 году был заключен первый двусторонний акт - Договор «О мире и любви» с Византийской империей, который означал и первое международное признание Руси. В этот период зарождается посольская служба. Однако с нашествием орды было нарушено единство внешней политики, но уже в ХV веке, после создания столицы в Москве и уничтожения ига дипломатия стала единодержавной. Именно на 10 февраля 1549 года приходится наиболее раннее упоминание Посольского приказа Ивана Грозного - первого российского внешнеполитического ведомства.

**Слайд4.** С появлением в Руси императора Петра I и утверждением России как великое европейское государство происходит создание посольств в Голландии, Турции, Дании, Англии и Франции в начале 18 века (1700-1706 годах). Этикет и порядок внешней политики России был выбран с учетом «зарубежного образца».

В 1718-1720 годах Посольский приказ был преобразован в Коллегию иностранных дел. В период ее деятельности были заложены основные принципы и приемы русской дипломатии, которые в дальнейшем совершенствовались. Появились более важные задачи и цели. В 1802 году по манифесту императора Александра I создается Министерство иностранных дел.

**Слайд5.** К 1913 году Россией была создана разветвленная сеть дипломатических и консульских загранпредставителъств. К началу первой мировой войны Россия поддерживала дипломатические отношения с 47 странами и имела более 200 представительств за рубежом.

**Слайд6.** После Октябрьской революции 1917 года был образован Народный комиссариат по иностранным делам (НКИД), а в марте 1946 года ведомству было возвращено прежнее название - МИД. Советская дипломатия внесла значительный вклад в создание Организации Объединенных Наций. После распада СССР дипломатическая служба обрела свое нынешнее название - Министерство иностранных дел Российской Федерации.

Сейчас, в повседневной деятельности, Министерство руководствуется положениями Концепции внешней политики Российской Федерации.

**Слайд7.** Выдающиеся дипломаты прошлых веков - такие как Н.И. Панин, А.А. Безбородко, Н.П. Румянцев, А.М. Горчаков, - оставили след не только в российской, но и в мировой истории. К дипломатической службе были причастны выдающиеся деятели русской культуры - Пушкин, Грибоедов, Тютчев и многие другие. Как вы думаете, почему именно русские поэты и писатели были выбраны в дипломатические работники? (Были образованные, знали много языков, культура общения на высоком уровне).

**Слайд8.** Кто же такой дипломат? Это официальное лицо, уполномоченное осуществлять официальные дипломатические отношения с иностранными государствами.

Скажите, пожалуйста, из чего складывается имидж дипломата? (Внешний облик - одежда, обувь, прическа, макияж; манеры поведения - речь, походка, жесты, умение общаться, поведение в конфликтной ситуации).

Как должен быть одет дипломат? Какой должна быть его обувь, прическа, макияж у женщин? Как должен себя держать в процессе переговоров?

Как вы считаете - какими из представленных характеристик сложнее всего овладеть? (умение общаться, вести себя в конфликтной ситуации).

Искусство ведения переговоров – это сложная наука, сопоставимая, наверное, с актерским искусством.

**Слайд9.** Сейчас мы поделимся на 5 групп, я раздаю вам карточки (см. Приложение), где указаны правила общения, которыми необходимо руководствоваться в проведении переговоров. Изучите их и сообщите другим группам данную информацию.

**Слайд10.** А теперь каждая группа выполнит задание - провести переговоры по проблеме принадлежности южных Курильских островов. Это территориальный спор между Японией и Россией, который является неурегулированным со времени окончания Второй мировой войны.

**Задание:** японцы просят присоединить острова к территории Японии. В каждой из 5 групп выделяется 1 или несколько «дипломатов» от России и от Японии (распределяются роли). В разных стилях поведения в конфликте русские дают ответ о том, что они не собираются возвращать острова, а японцы настаивают на своем (каждый пишет себе на листе свой вариант в нескольких предложениях). Другая группа, выступает в качестве экспертов и оценивает, придерживались ли «дипломаты» заданного стиля. Затем следующие участники озвучивают свои ответы.

По окончании практического задания участники деловой игры обсуждают, что было легко, а что вызвало затруднения.

**Слайд11.** Много ли нового о дипломатах вы сегодня узнали? Давайте составим образ российского дипломата.

**Слайд12** (спасибо за внимание) включается по окончании игры.

**Используемые источники:**

1. Имидж и дипломатия. URL: <http://evartist.narod.ru/text10/80.htm>.

2. Основные межличностные стили разрешения конфликтов. URL: http://www.plam.ru/psiholog/psihologija\_lichnosti\_konspekt\_lekcii/p21.php.

ПРИЛОЖЕНИЕ

**Раздаточный материал**

**Дипломатический представитель в ведении переговоров должен уметь:**

* сохранять рассудительность даже при внешнем на него давлении;
* нейтрализовать возможность психологического давления для сохранения своего разума и своих суждений;
* сохранять сдержанность в процессе ведения переговоров;
* уметь «держать паузу», что очень важно при ведении длительных и напряженных переговоров, которые зачастую проводятся в обстановке нервозности.

**Как правильно вести диалог с собеседником:**

* необходимо быть психологически настроенным на состояние собеседника и собственное актуальное состояние;
* безоценочно воспринимать личность партнера, доверие к его намерениям;
* воспринимать партнера как равного, имеющего право на собственное мнение;
* ведя переговоры, говорить об имеющихся проблемах и нерешенных вопросах;
* говорить от своего имени.

**Основные стили разрешения конфликтов:**

**1. Стиль конкуренции.**

Человек, использующий данный стиль, весьма активен и предпочитает идти к разрешению конфликта собственным путём. Он не заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. Этот стиль эффективен, когда вы обладаете определенной властью, уверены, что ваше решение или подход в данной ситуации правилен.

Неблагоприятный и малопродуктивный исход, когда никто из участников не принимает во внимание позицию, мнение другого. Пример с телефонным разговором: «Я иначе говорить не умею и не собираюсь под кого-либо подстраиваться ».

**2. Стиль уклонения.**

Этот стиль реализуется тогда, когда человек не отстаивает свои права, не хочет вступать в сотрудничество для выработки решения проблемы или просто уходит от разрешения конфликта. Вы можете использовать данный стиль, когда затрагиваемая проблема не столь важна для вас, когда вы не хотите тратить силы на решение или когда чувствуете, что находитесь в безнадежном положении.

Он рекомендуется также в тех случаях, когда вы чувствуете себя неправым, или когда ваш оппонент обладает большой властью, или же у вас нет серьёзных оснований для продолжения отношений с этим человеком.

Уклонение, избегание – исход такого конфликта – просто откладывание его.

**3. Стиль приспособления.**

Человек, использующий этот стиль, действует совместно с партнером по общению, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Вы можете воспользоваться им, когда исход дела чрезвычайно важен для другого человека и не очень существенен для вас. Этот стиль полезен также в тех ситуациях, где вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью. Вы можете прибегнуть к такой стратегии, если в данный момент необходимо несколько смягчить ситуацию, а потом вы предлагаете вернуться к этому вопросу и отстоять свою позицию. Также этот стиль полезен, если вы чувствуете, что важнее сохранить с кем-то хорошие взаимоотношения.

К сожалению, не всегда приспособление помогает полностью решить конфликт и даже может усугубить его, если внутреннее противоречие у одного из участников остается.

**4. Стиль сотрудничества.**

Следуя стилю сотрудничества, человек активно участвует в разрешении конфликта и отстаивает свою позицию, но старается при этом учитывать интересы другой стороны. Этот стиль требует более продолжительной работы по сравнению с другими подходами к конфликту, поскольку сначала открыто заявляются нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем происходит их обсуждение. Желательно использовать именно этот стиль, если решение проблемы очень важно, и вы оба способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга.

**5. Стиль компромисса.**

Пользуясь им, люди сходятся на частичном удовлетворении желаний и интересов каждой конфликтующей стороны. Стиль компромисса наиболее эффективен в тех случаях, когда вы и другой человек хотите одного и того же, но знаете, что одновременно это для вас невыполнимо. Вы хотите прийти к решению быстро, вас может устроить временное решение, вы готовы поменять первоначальную цель.

Компромисс позволит вам сохранить хорошие взаимоотношения.

Для этого необходимо открыто обсуждать мнения и позиции, направленные на поиск решения, наиболее удобного и приемлемого для обеих сторон. Партнеры выставляют аргументы в свою и чужую сторону, не принуждают в одностороннем порядке к одному единственного возможному варианту. Стороны вырабатывают «среднее решение», что видно из следующего примера с телефонным разговором: «Я попрошу мне звонить только в обеденный перерыв, если это несрочный разговор.