

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС  
Факультет политики и международных отношений  
Кафедра политических наук и технологий

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
ДИСЦИПЛИНЫ**

**КОНСАЛТИНГ В СВЯЗЯХ С  
ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ**  
(Б1.В.ДВ.7.1)

Консалтинг в СО

краткое наименование дисциплины

по направлению подготовки: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью  
направленность (профиль): «Реклама и связи с общественностью в  
публичной и частной сферах»  
квалификация выпускника: бакалавр  
форма обучения: очная, заочная

Год набора – 2020

**Автор – составитель:**

К-т полит. наук, доцент кафедры ПНиТ

Н.А. Пономаренко

Новосибирск, 2019 г.

## 1. Цель освоения дисциплины:

Дисциплина “Консалтинг в СО” обеспечивает формирование компетенции ПК-7 способность принимать участие в планировании, подготовке и проведении коммуникативных кампаний и мероприятий.

## 2. План курса:

### Модуль 1. Консалтинг в связях с общественностью: введение в дисциплину

#### Тема 1.1. Консалтинг в связях с общественностью: определение, функции, цели и задачи

Положение консалтинга в системе связей с общественностью. Определения консалтинга. Классификация видов консалтинговых услуг. Консалтинг и его превращение в профессию. Современное состояние и перспективы развития консалтинга как профессиональной деятельности: историческая ретроспектива. «Первая волна» (конец XIX в. – 1940-е гг. XX в.); «вторая волна» (1950-е – 1960-е гг.); «третья волна» (1970-е – 1980-е гг.); «четвертая волна» (с конца 1980-х гг. по настоящее время). Функция консультанта в сфере связей с общественностью: аналитико-прогностическая; организационно-технологическая; информационно-коммуникативная; консультативно-методическая. Виды консультативных функций: диагностика процесса, консультирование проектов. Актуальность PR-консалтинга и позиции информационно-коммуникативной сферы. Направление консалтинга. Классификации видов консалтинговых услуг. Специализированные (консалтинговые) услуги.

#### Тема 1.2. Фазы консультативного процесса

**Подготовка:** первый контакт с клиентом, предварительный диагноз проблемы, планирование задания, предложения клиенту относительно задания, контракт на консультирование. **Диагноз:** обнаружение фактов, анализ и синтез фактов, детальное изучение проблемы. **Планирование действий:** выработка решений, оценка альтернативных вариантов, предложение клиенту, планирование осуществления решений. **Внедрение:** помощь в осуществлении, корректирование предложений, обучение. **Завершение:** оценка, конечный отчет, расчет по обязательствам, планы на будущее, заключительный контакт.

#### Тема 1.3. Маркетинг консалтинговых услуг

Цель, задачи и функции маркетинга консалтинговых услуг. Формирование спроса на услуги политконсультантов. Информирование потенциальных клиентов. Развития и внедрения практики приглашения специалистов в сфере консалтинга. Причины затратного консультирования. Риски отсутствия консультантов при проведении политических кампаниях. Формирование предложения на рынке консалтинговых услуг. Структура сформированного предложения. Письменная и смешанная форма предложения. Составление контракта на услуги политического консультирования. Особенности рынка консалтинговых услуг в России. Тенденции развития рынка консалтинговых услуг в современной России. Основные организационные структуры в сфере связей с общественностью. Ведущие национальные и мировые консалтинговые агентства в сфере связей с

общественностью и направления их деятельности. Правовые и этические документы, регулирующие консалтинговую деятельность.

#### Тема 1.4. Консалтинг и средства массовой информации

Защита информации и консалтинг. Режимы использования информации в материалах в СМИ «под запись», «не для записи», «для сведения». Политическая реклама в средствах массовой информации и коммуникации. Политическая реклама на телевидении. Политические кампании и Интернет. Политическая реклама в периодической печати. Политическая реклама на радио. Наглядная агитация.

### **Модуль 2. Место и роль политического консалтинга в системе консультационных услуг**

#### Тема 2.1. Социология политики как методологическая основа политического консалтинга

Политический консалтинг в общей системе консультационных услуг. Политический консалтинг как комплекс консультационных услуг и комплексное изучение политической сферы. Политический консалтинг в системе анализа политической системы и изучения политических отношений в обществе. Консультационные услуги и комплексное изучение политической сферы общества. Услуги профессиональных консультантов и консалтинговых компаний. Социология политики как методологическая основа формирования концепции политического консалтинга и исследования политической сферы. Использование услуг профессиональных консультантов и консалтинговых компаний. Особенности применения на практике моделей экспертного, процессного, обучающего консалтинга. Пользование услугами независимых консалтинговых агентств и собственных консультационных служб политических структур.

#### Тема 2.2. Диагностика социально-политической ситуации. Исследования политической сферы

Понятие и методы политической диагностики. Аудит политических структур. Методика и техника проведения мониторинга социально-политических процессов. Реализация комплекса информационных, научно-методических, нормативно-правовых, организационных и финансовых мер. Последовательность этапов политического мониторинга, операций и процедур. Особенности этапов сбора, регистрации и обработки данных. Соблюдение требований к формированию выборки, объекту исследования. Функции мониторинга как инструмента управления политическими системами и процессами. Принципы построения политического мониторинга: системность, адресность и предметная направленность. Организационная, научно-методическая, организационно-техническая подсистемы политического мониторинга. Методика проведения мониторинга социально-политических процессов, политических предпочтений и электорального поведения. Технологии исследования в политическом консалтинге.

#### Тема 2.3. Планирование политической кампании

Разработка плана-графика и бизнес-плана кампании в рамках выбранного типа политического консалтинга. Позитивное прогнозирование. Негативное

прогнозирование. Анализ влияющих факторов в выделенной политической ситуации. Работа с конкурентами. Обзор технологий. Процедурные отличия применяемых технологий политического консалтинга. Системные отличия технологий, применяемых в рамках кампании. Причины и степень обоснованности применения технологий. Плюсы и минусы их применения, другие спецификации. Обзор ресурсов: коммуникационные и организационные ресурсы, кадровые ресурсы, финансовые ресурсы, силовые ресурсы и ресурсы социальной поддержки. Календарный план кампании. Основные этапы кампании. Результаты, которые должны быть достигнуты в конце каждого из этапов кампании. Определение ответственных на каждом из этапов кампании по основным системным составляющим. Сопутствующие документы. Информационная справка о кампании. Протоколы совещаний и встреч в рамках обсуждения кампании. Контактные данные людей, с которыми необходимо поддерживать отношения в рамках осуществления кампании. Маркетинговые составляющие кампании. Договор и приложения к нему. Итоговые документы (предложения, справки, отчеты). Формирование бюджета политической кампании.

#### Тема 2.4. Методы организации команды и обеспечение источников финансирования

Формирование команды как организационный этап политического консалтинга. Цели и основные методы формирования команды. Основные функции команды. Общие подходы к структуре команды: структура ответственности, система отчетности, система заместителей, система полномочий, обеспечение полного оперативного управления командой. Критерии подбора персонала: личностные, организационные, временные, материальные, информационно-коммуникационные. Определение ресурсов и условий, необходимых для успешного функционирования команды и каждого из ее подразделений: понимание собственных целей и целей клиента; наличие материального обеспечения деятельности (от минимума к оптимуму); наличие системы оценки деятельности и обратной связи; наличие объективных отличий и(или) преимуществ перед конкурентами. Характеристика кадрового состава команды: руководитель кампании, комитет поддержки, диспетчер, руководитель группы добровольцев, пресс-секретарь, руководитель штаба кампании, руководители специальных проектов, руководитель кампании по сбору подписей, руководитель службы безопасности и представительского кортежа, руководители специальных агитационных мероприятий, менеджер кампании «от дверей до дверей», менеджер по распространению листовок, менеджер по привлечению пассивных избирателей, менеджеры выделенных групп избирателей, менеджер кампании в день выборов и консультанты кампании. Фанд-рейзинг и особенности обеспечения источников финансирования.

### **Модуль 3. Политические технологии и их применение в сфере консалтинга**

#### Тема 3.1. Стратегия избирательных кампаний

Формирование стратегии: постановка задач. Модели электората и подходы к формированию стратегии: «наивный» подход, аппаратный подход, социально-экономический подход, модель идеального кандидата, проблемный подход, комплексный подход, проблемно-адресный подход, рекламный подход, манипулятивные подходы. Модель доминирующего стереотипа и положительного образа кандидата (партии). Разработка стратегии на основе положительного образа кандидата (партии). Определение положительного образа. Типовая стратегия отождествления. Расширение положительного образа. Компенсация антиобраза. Типовая стратегия борьбы со стереотипом. Негативные кампании. Типовая стратегия контрхода. Стратегия по отношению к конкурентам. Тематика кампании. Типовая стратегия «одной темы». Стратегия кампании и активность избирателей. Конфигурация кампании, установка, адресная группа. Активное воздействие на конфигурацию кампании.

### Тема 3.2. Особенности тактики избирательной кампании

Тактический рисунок кампании: направления кампании; спецпроекты; основные мероприятия кампании; принцип тотальности; этапы кампании. Агитационно-рекламное направление: решаемые задачи и особенности направления, формирование и поддержка имиджа кандидата, фирменный стиль и основные агитационные материалы (установочный пакет), прямая реклама в СМИ, косвенная реклама в СМИ. Скандал как информационный повод, пресс-служба и медиапланирование, наружная реклама и распространяемые агитационные материалы. Нестандартные формы агитации. Организационно-массовое (полевое) направление: роль и перспективы оргмассового направления в избирательных кампаниях, задачи и планирование оргмассового направления, формирование и организация работы команды агитаторов, программа «от двери к двери», телефонная агитация, рассылка агитационных материалов, базы данных по избирателям, встречи кандидата с избирателями, другие мероприятия направления. Информационно-аналитическое обеспечение: решаемые задачи и особенности направления, аналитика, задачи социологии и рекомендации по организации исследований, пристрелка к округу, мониторинг и моделирующие исследования, использование данных социологии для прогнозирования результатов выборов, коэффициент полезного действия политтехнолога. Связи с внешними организациями. Юридическое обеспечение. Финансовое и техническое обеспечение.

### Тема 3.3. Управление избирательными кампаниями

Структура управления кампанией. Функционально-проектная схема штаба. Уровни штабов и конкретные примеры штабных структур. Последовательность формирования штаба. Проблема устойчивости штабов. Проектирование избирательных кампаний. Проектная документация. Разработка стратегии. Разработка тактики. План-график избирательной кампании. Спецпроекты. Уточнение и корректировки проекта кампании. Ускоренное проектирование. Проект рекламной кампании.

### Тема 3.4. Партийное строительство

Партийное строительство в современной России. Постановка задачи. Партийное строительство выбора. Составляющие партийного строительства.

Партийная идеология и ее роль в партстроительстве. Идеология как системообразующий фактор. Идеология, политическая позиция и программные документы партии. Идеологические типы российских партий. Идеализированные партии. Партии лидерского типа. Партии власти. Основы работы с партийными функционерами, активистами и сторонниками партии. Партийная структура. Основные направления деятельности партийных организаций. Оргмассовое направление. Агитационно-рекламное направление. Информационно-аналитическое направление. Управление и планирование работы партийной структуры. Последовательность действий при создании партии и партийных организаций. Типичные внутриэлитные конфликты. Этапы создания партии и партийных организаций. Типовые внутрипартийные конфликты (кризисы роста). Авангардные и референтные партии. Партстроительство и депутатская фракция. Ресурсы для партстроительства.

#### Тема 3.5. Особенности составления политических проектов

Понятие политического проекта. Политические проекты и выборы. Предвыборные кампании. Политические проекты и их роль в процессе партстроительства. Типовые политические проекты. Политические кампании. Референдумы и опросы. Гражданские кампании. Кампании протеста. Кампании по сбору средств. Общественные организации как политический проект. Фланкирующие организации и адресные политические проекты. Политические фонды и движение протеста. «Гуманитарные» проекты. Локальные политические проекты. Ресурсы для политических проектов. Параллельные кампании: определение и постановка задачи. Сшивка кампании на уровне стратегии и тактики. Стандартизация избирательных кампаний. Подготовка параллельной кампании как предвыборный проект.

#### Тема 3.6. Административный ресурс и «грязные» политические технологии

Грязные политические технологии: определение. Типовые «грязные» технологии. Обман (дезинформация) избирателей и подкуп. Семейный агитатор. Клонированный фонд. Выдвижение двойников. Имитация поддержки от статусных людей. Имитация действий от имени конкурента. Имитация нежелательной поддержки конкурентов. Административный ресурс. Использование административного ресурса. Прямое административное давление на избирателей: подкуп, угрозы и подтасовка результатов голосования. Давление на конкурентов: информационная блокада, отстранение от выборов, уголовное преследование. Принципы противодействия «грязным» технологиям.

### **3. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации**

<b>Раздел</b>	<b>Методы текущего контроля успеваемости</b>
Модуль 1. Консалтинг в связях с общественностью: введение в дисциплину	Письменное задание
Модуль 2. Место и роль политического консалтинга в системе консультационных услуг	Коллоквиум

Модуль 3. Политические технологии и их применение в сфере консалтинга	Контрольное задание с элементами аналитической работы (отчет по проекту)
---	--

#### 4. Основная литература

1. Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования : учебник / А. М. Блюмин ; Ин-т гос. упр., права и инновац. технологий. - Москва : Дашков и К, 2013. - 361 с. – То же [Электронный ресурс]. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450721>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2016). — Загл. с экрана. – То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС изд-ва «Лань». — Режим доступа : <http://e.lanbook.com/book/93503>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2016). — Загл. с экрана.
2. Забурдаева, Е. В. Политическая кампания: Стратегии и технологии : учебник / Е. В. Забурдаева. - Москва : Аспект Пресс, 2012. - 344 с. - То же [Электронный ресурс]. – Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/8969>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2016). – Загл. с экрана.