

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Отделение международных отношений



УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности КФУ
Проф. Минзарипов Р.Г.

"__" _____ 20__ г.

Программа дисциплины
Ведение переговоров БЗ.ДВ.7

Направление подготовки: 031900.62 - Международные отношения

Профиль подготовки: не предусмотрено

Квалификация выпускника: бакалавр международных отношений со знанием иностранного языка

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Терентьева И.В.

Рецензент(ы):

Шагалов В.А.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Гришин Я. Я.

Протокол заседания кафедры No ___ от "___" _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института международных отношений, истории и востоковедения (отделение международных отношений):

Протокол заседания УМК No ___ от "___" _____ 201__ г

Регистрационный No

Казань
2014

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) заместитель директора Института непрерывного образования Терентьева И.В. Дирекция ИНО Институт непрерывного образования ,
Irina.Terenteva@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины (модуля) "Ведение переговоров" являются: развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общекультурных-универсальных (общенаучных, социально-личностных, инструментальных) и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВПО по данному направлению подготовки; овладение ими существующих технологических приемов ведения переговоров, содержания и структуры построения переговоров, факторов и тенденций, влияющих на переговорный процесс, средствами для решения современных проблем в области международных и общественных отношений.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б3.ДВ.7 Профессиональный" основной образовательной программы 031900.62 Международные отношения и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 3 курсе, 6 семестр.

Данная дисциплина относится к дисциплине по выбору Б3 ДВ4. и преподается на 4 курсе (8 семестр).

Студенты, завершившие изучение спецкурса "Ведение переговоров", должны обладать следующим: знать предмет, понятия, типы переговоров; владеть стратегией и тактикой ведения переговоров на основе современных коммуникативных технологий; уметь использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров; освоить и находить адекватные средства для решения современных проблем в области ведения переговоров. Этому будут способствовать приобретенные знания при изучении таких предшествующих дисциплин, как "Теория и история дипломатии", "История международных отношений и внешняя политика России", "Международные конфликты", "Дипломатическая и консульская службы", "Процесс принятия внешнеполитических решений" и др. Студенты, завершившие изучение данной дисциплины должны пройти изучение курсов: "Риторика", "Административная офисная технология", "Международный менеджмент", "Социально-экономическая статистика" и др.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-6 (профессиональные компетенции)	- способность выполнять письменные и устные переводы материалов профессиональной направленности с иностранного языка на русский и с русского на иностранный язык;
ПК-7 (профессиональные компетенции)	- владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках;

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

предмет, понятия, типы переговоров; владеть стратегией и тактикой ведения переговоров на основе современных коммуникативных технологий;

2. должен уметь:

использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров;

3. должен владеть:

адекватными средствами для решения современных проблем в области ведения переговоров.

4. должен продемонстрировать способность и готовность:

-

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных(ые) единиц(ы) 72 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет в 6 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".	6	1	4	0	0	дискуссия
2.	Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах.	6	2	4	0	0	дискуссия
3.	Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.	6	3	4	0	0	контрольная работа
4.	Тема 4. Технология делового общения.	6	4	4	0	0	дискуссия
5.	Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.	6	5	4	0	0	письменная работа
6.	Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.	6	6	4	0	0	деловая игра

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
7.	Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.	6	7	4	0	0	дискуссия
8.	Тема 8. Передача и прием информации в ходе переговоров.	6	8	4	0	0	тестирование
9.	Тема 9. Деловая игра "Ведение переговоров".	6	9	4	0	0	деловая игра
	Тема . Итоговая форма контроля	6		0	0	0	зачет
	Итого			36	0	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Ведение переговоров как сфера профессиональной деятельности. Предпосылки возникновения и история развития переговорного процесса. Взаимосвязь с другими смежными сферами. Переговоры как наука и искусство. Значение совершенствования ведения переговоров.

Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Культуры и уровни контекста. Особенности ведения переговоров представителей разных стран. Факторы, влияющие на формирование российского стиля делового общения.

Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Понятие этика переговоров. Значение труда де Кальера ?О ведение переговоров с государями? 1716 года. Понятия двусторонних и многосторонних переговоров.

Тема 4. Технология делового общения.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Общая характеристика переговоров, их основные стадии. Основные этапы переговоров (замысел переговоров, подготовка к переговорам, ?переговоры о переговорах?, собственно переговоры). Способы подачи позиции. Подходы и типы поведения на переговорах. Принципы взаимодействия с партнером.

Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Ведение протокола переговоров. Процедура размещения за столом. Фундаментальные принципы техники ведения переговоров.

Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Виды интересов. Понятие компромисса, ?новаций?, ?неожиданных решений?. Стратегия и тактика ведения переговоров

Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Структура коммуникационного процесса. Элементы и этапы коммуникационного процесса. Коммуникационные барьеры. Стиль коммуникации в переговорах. Конфликтоспособность в деловом общении. Структура конфликтных отношений. Поведенческие модели. Типология межличностных конфликтов. Управление конфликтом.

Тема 8. Передача и прием информации в ходе переговоров.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Вербальная коммуникация. Типичные ошибки. Ориентация в проблеме и ее обсуждение. Техника активного слушания и техника налаживания взаимопонимания. Правила эффективного убеждения. Оценка персонального стиля влияния (тест). Невербальные средства общения. Язык тела, голосовые характеристики, тактильные сигналы и фиксированные зоны деятельности. Позы, жесты, рукопожатие. Техника публичного выступления.

Тема 9. Деловая игра "Ведение переговоров".

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Деловая игра

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".	6	1		4	дискуссия
2.	Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах.	6	2		4	дискуссия
3.	Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.	6	3	подготовка к контрольной работе	4	контрольная работа
4.	Тема 4. Технология делового общения.	6	4		4	дискуссия
5.	Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.	6	5	подготовка к письменной работе	4	письменная работа
6.	Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.	6	6		4	деловая игра
7.	Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.	6	7		4	дискуссия
8.	Тема 8. Передача и прием информации в ходе переговоров.	6	8	подготовка к тестированию	4	тестирование

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
9.	Тема 9. Деловая игра "Ведение переговоров".	6	9		4	деловая игра
	Итого				36	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

При реализации курса "Ведение переговоров" предусматривается применение активных и интерактивных форм проведения занятий (деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций по вопросам организации и проведения переговоров, акмеологических упражнений и тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой, которое позволяет формировать и развивать профессиональные навыки обучающихся.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью программы, особенностью контингента обучающихся и в учебном процессе составляет не менее 45 % аудиторных занятий.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".

дискуссия , примерные вопросы:

Раскройте понятие переговоров и охарактеризуйте их место в дипломатической деятельности. Какова роль переговоров в жизни международного сообщества?

Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах.

дискуссия , примерные вопросы:

В чем состоит основное предназначение переговоров? Раскройте взгляд на переговоры как на науку и искусство.

Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.

контрольная работа , примерные вопросы:

Когда государства вступают в переговоры? В чем состоит ключ к успеху переговоров?

Тема 4. Технология делового общения.

дискуссия , примерные вопросы:

Раскройте понятия двусторонних и многосторонних переговоров. Что понимается под сессионными и несессионными многосторонними переговорами?

Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.

письменная работа , примерные вопросы:

Раскройте понятие этики переговоров. В чем состоит значение труда де Кальера для формирования этических норм ведения переговоров?

Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.

деловая игра , примерные вопросы:

Раскройте понятия двусторонних и многосторонних переговоров. Что понимается под сессионными и несессионными многосторонними переговорами?

Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.

дискуссия , примерные вопросы:

Раскройте понятие этики переговоров. В чем состоит значение труда де Кальера для формирования этических норм ведения переговоров?

Тема 8. Передача и прием информации в ходе переговоров.

тестирование , примерные вопросы:

Тема 9. Деловая игра "Ведение переговоров".

деловая игра , примерные вопросы:

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к зачету:

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины:

1. Раскройте понятие переговоров и охарактеризуйте их место в дипломатической деятельности.
2. Какова роль переговоров в жизни международного сообщества?
3. В чем состоит основное предназначение переговоров?
4. Раскройте взгляд на переговоры как на науку и искусство.
5. Когда государства вступают в переговоры?
6. В чем состоит ключ к успеху переговоров?
7. Раскройте понятия двусторонних и многосторонних переговоров.
8. Что понимается под сессионными и несессионными многосторонними переговорами?
9. Раскройте понятие этики переговоров.
10. В чем состоит значение труда де Кальера для формирования этических норм ведения переговоров?
11. Раскройте содержание основных этических принципов ведения переговоров и отношения к договоренностям.
12. Раскройте понятие интересов сторон и позиций, которые они занимают на переговорах.
13. Раскройте понятие компромисса.
14. Что понимается под понятием "новаций", или "неожиданных решений"?
15. Раскройте значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.
16. Что понимается под "кульминацией" и "развязкой" применительно к переговорам?
17. Что понимается под стратегией переговоров?
18. Какого рода факторы следует принимать во внимание при разработке стратегии переговоров?
19. Что понимается под тактикой переговоров?
20. Раскройте понятия открытой, закрытой, тактики "салями".
21. Что понимается под конструктивным подходом к переговорам?
22. Раскройте значение сотрудничества в ходе переговоров.
23. Раскройте роль информационно-аналитического обеспечения переговоров для их успеха.
24. Расскажите об информационно-аналитической работе как о едином процессе сбора фактического материала, его анализа и выводов.
25. Раскройте значение работы с общественным мнением для обеспечения успеха переговоров.
26. Какие методы применяются для обеспечения поддержки со стороны общественного мнения?
27. Раскройте понятие психологического воздействия друг на друга партнеров по переговорам.
28. Что понимается под национальными особенностями ведения переговоров?
29. Охарактеризуйте особенности переговорного стиля дипломатии: России, США, Франции, Великобритании, Германии, Италии.
30. Раскройте понятие стадий переговорного процесса.
31. Как инициируются переговоры?

32. Как формируется делегация для переговоров?
 33. Охарактеризуйте роль главы делегации на переговорах.
 34. Раскройте понятие директив для переговоров.
 35. Что понимается под "переговорами о переговорах"?
 36. Как формируется повестка дня переговоров?
 37. Как определяется состав и уровень участников переговоров?
 38. Как определяется место проведения переговоров?
 39. Раскройте понятие и значение правил процедуры и порядка проведения переговоров.
 40. Раскройте понятие различных фаз переговоров.
 41. Какие приемы используются при поисках договоренностей?
 42. Раскройте понятие посредничества и его функции.
 43. В каких формах фиксируются договоренности, достигнутые в итоге переговоров?
 44. Раскройте основные профессиональные и психологические качества, необходимые переговорщику.
- А также тесты (Приложение)

7.1. Основная литература:

- Асмолова М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие / М.Л.Асмолова. - 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. - 247 с.: 60x88 1/16. - (Президентская программа подготовки управленческих кадров). (обложка) ISBN 978-5-369-01004-4, 300 экз.
- Василенко И. А. Политические переговоры: Учебное пособие / И.А. Василенко. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 396 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-004003-5, 500 экз.
- Барышева А. Д. Этика и психология делового общения (сфера сервиса): Учебное пособие / А.Д. Барышева, Ю.А. Матюхина, Н.Г. Шередер. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 256 с.: 60x90 1/16. - (ПРОФИль). (переплет) ISBN 978-5-98281-095-3, 1000 экз.
- Борисов В. К. Этика деловых отношений: Учебник / В.К. Борисов, Е.М. Панина, М.И. Панов и др. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. - 176 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). (обложка) ISBN 978-5-8199-0276-9, 200 экз.
- Коробейникова Л. С. Документационное обеспечение делового общения: Учебное пособие / Л.С. Коробейникова, О.М. Купрюшина; Под ред. Д.А. Ендовицкого. - М.: Магистр, 2011. - 302 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9776-0022-4, 3000 экз.
- Шотт, Барбара. Как вести переговоры: надежно, креативно, успешно / Барбара, Шотт; (пер. с нем. С.В. Базарновой). - М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2007. - 128 с.

Электронные ресурсы:

www.obraforum.ru

www.pircenter.ru

<http://pubs.carnegie.ru/books>

www.ecrats.com/ru/docs/read/communique

<http://library.gospolitika.ru/7.html>

7.2. Дополнительная литература:

- Абашкина Е., Егорова-Гантман Е., Косолапова Ю. и др. Политиками не рождаются: как стать и остаться эффективным политическим лидером: Психол. Пособие для политиков: В 2т. М., 1993.
- Богданов Е.Н., Зазыкин В.Г. Психологические основы PR. 2-е изд. СПб., 2005.
- Шейнов В.П. Искусство управлять людьми / В.П.Шейнов. - М.: АСТ; Мн.: Харвест, 2006. - 512 с.
- Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для мужчин. М., 1996.
- Шарков Ф.И. Интегрированные бренд-коммуникации. М., 2005.

- Браун Л. Имидж - путь к успеху. СПб., 1996.
Кеннеди Ф.Дж. Профили мужества. М., 2005.
Галумов Э.А. Международный имидж России: стратегия формирования. М., 2003.
Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. М., 2000.
Карпухин О.И., Макаревич Э.Ф. Влияние на человека. Москва; Барнаул, 2000.
Кириченко А.В. Современные психологические технологии влияния на личность в профессиональных целях. М., 2003.
Лаптев Л.Г., Перелыгина Е.Б., Петрова Е.А. Политическая имиджелогия: научно-прикладные основы. М., 2006.
Мерлин В.С. Психология индивидуальности. М., Воронеж, 1996.
Музыкант В.Л. Реклама и PR-технологии в бизнесе, коммерции, политике: Учебное пособие для вузов. М., 2002.
Станиславский К.С. Моя жизнь в искусстве. М., 1980.
Шомова С.А. Политические шахматы: паблик рилейшнз как интеллектуальная игра. М., 2003.

7.3. Интернет-ресурсы:

- Влияние национальных традиций - <http://library.gospolitika.ru/7.html>
Научно-образовательный форум по международным отношениям - www.Obraforum.ru
"ПИР" - центр политических исследований - www.pircenter.ru
Сотрудничество России и Китая в борьбе с международным терроризмом - www.ecrats.com/ru/docs/read/communique
Теория и методология политической науки - <http://pubs.carnegie.ru/books>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Ведение переговоров" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО с учетом рекомендаций и ПрООП ВПО по направлению и профилю подготовки бакалавра международных отношений.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 031900.62 "Международные отношения" и профилю подготовки не предусмотрено .

Автор(ы):

Терентьева И.В. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Шагалов В.А. _____

"__" _____ 201__ г.