**Әл-** **Фараби атындағы** **Қазақ Ұлттық Университеті.**

**Факультеті**

**Философия және саясаттану факультеті
«5В050200 -«Саясаттану»**

**Мамандық бойынша білім беру бағдарламасы
Силлабус
(В188) Халықаралық келіссөздер технологиялары
Көктемгі семестр 2017-2018 оқу жылы**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пәннің коды  | Пәннің атауы  | Түрі  | Аптасына сағаттар саны  | Кредиттер саны  | ECTS  |
|  Дәр | Тәжірибе  | Зертхана  |
| B188  | Халықаралық келіссөздер технологиясы  | ЭK  | 2  | 1  | 0  | 3  | 3  |
| Дәріскер  | АбжаппароваАйгүл Абдумуталиқызы,саяси ғ.к. оқытушы | Офис-сағаттар |  |
| e-mail | aigul.abzhapparova@gmail.com  |
| Телефоны | 87081864165   | 404 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Курстың академиялық көрсетілімі  | **Пәннің мақсаты -** студенттерге халықаралық келіссөздер жүргізудің теориялық және қолданбалы аспектілерін ұсыну. Пәндерді оқу нәтижесінде студент: **-** студенттердің халықаралық зерттеулер эволюциясын түсінуін, сондай-ақ Қазақстандағы қазіргі үрдістерді және халықаралық келіссөздерді халықаралық зерттеулерді қалыптастыру; - келіссөздер процесінің түрлі құрылымдық компоненттерінің (келіссөздердің сатысы - келіссөздердің нәтижелерін дайындау, жүргізу және талдау, келіссөздер сатысы, технология және тактика) маңыздылығын түсіну; - келіссөздер үрдісі барысында ұлттық сипаттамалар мен жеке сипаттамалардың әсерін сипаттау ; - категориялық аппаратты, теорияларды, халықаралық келіссөздер тұжырымдамаларын пайдалана білу; - халықаралық келіссөздер технологиясы бойынша ғылыми әдебиеттерді талдау қабілетін дамыту; - халықаралық келіссөздер туралы түсініктеме; **-** қорытынды жасауға, дәлелдеуге, дәлелдеуге. - ақпаратты әртүрлілікте қабылдау қабілеті ; - толеранттылық пен тұлғааралық үнқатысу принциптерін түсіну .  |
| Пререквизиттер және Постреквизиттер |   |
| Ақпараттық ресурстар  | **Оқу әдебиеті** : 1. Гэвин Кеннеди. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. Альпина Паблишер, 2017.
2. Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы: Учебник для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2013.
3. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров. – М.: Аспект Пресс, 2010.

Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями. – М. : Гендальф, 2000.Международные переговоры : учебник для магистров / И. А. Василенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2015.**Интернет-ресурстар** **:** 1. all-politologija.ru - саяси және саяси ғылым туралы көптеген теориялық материалдарды ұсынатын ақпараттық ресурс.
2. allpolitologia.ru - саяси және саяси ғылым туралы көптеген теориялық материалдарды ұсынатын ақпараттық ресурс.
3. cyberleninka.ru - ғылыми электронды кітапхана.
4. [kisi.kz](https://translate.google.com/translate?hl=ru&prev=_t&sl=ru&tl=kk&u=http://kisi.kz) - Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Қазақстан стратегиялық зерттеулер институты
 |
| Курстың академиялық саясаты университеттік құндылықтар контексінде  | **Оқу тәртібі ережелері:** 1. Аудиторияда міндетті түрде қатысу, күндізгі уақытқа жол бермеу.2. Оқытушының алдын ала ескертусіз сабақта болмауы және кешіктірілуі 0 баллмен бағаланады.3. Жобалардың, сараптамалардың тапсырмаларын орындау және тапсыру мерзімдерін міндетті түрде сақтау.4. Плагиат, жалғандық, жалған парақтарды пайдалану, білімді бақылаудың барлық кезеңдерінде алдау - бұл қолайсыз.5. Жеткізу мерзімін бұзған жағдайда, аяқталған тапсырма айыппұлдық ұпайларды шегеру есебімен бағаланады.

**Академиялық құндылықтар:** Академиялық адалдық: барлық міндеттердің тәуелсіздігі; плагиатқа, жалғандыққа, шпаргалтарды пайдалануға, білімді бақылаудың барлық кезеңдерінде алдау жасауға, мұғалімді алдап-тартуға және оған құрметсіздікпен қарауға жол бермейді. ( ҚазҰУ студентінің Құрмет кодексі ) Мүгедектігі бар студенттер электронды поштамен кеңес ала алады. Айгүл мекен-жайы. abzhapparova @ gmail . com , телефон 87081864165  |
| Бағалау және бағалау саясаты  | **Критериалды** **бағалау:** дескрипторларға қатысты оқу нәтижелерін бағалау , шекаралық бақылау мен емтихандарға құзыреттілікті қалыптастыруды (мақсатқа арналған оқу нәтижелерін) тексеру. **Жиынтық** **бағалау:** Сыныптағы жұмыстың болуын және белсенділігін бағалау; аяқталған тапсырманы бағалау, КҚЖ (іс / эссе ).  |

**Оқу курсының мазмұнын күнтізбе (кесте)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Апта / күн  | Тақырыптың тақырыбы (лекциялар, семинарлар, СӨЖ) | Сағат  | Максималды балл  |
| **Модуль 1** Келіссөздің нысаны мен тақырыбы. Келіссөздерді жіктеу.  |
| 1  | **1-дәріс**. Келіссөздер және олардың ерекшеліктері, келіссөздер функциялары.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы**. Келіссөздер тұжырымдамасы және олардың халықаралық қоғамдастық өміріндегі рөлі.  | 1  | 5  |
| 2  | **2-дәріс**. Келіссөздерді зерттеу: негізгі тәсілдер мен әдістер.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы**. Форумдар мен келіссөздер этикасы туралы келіссөздер жүргізу.  | 1  | 5  |
| 3  | **3-дәріс.** Келіссөздер процесі тараптар арасындағы өзара іс-қимыл нысаны ретінде.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы.** Келісімдерге қол жеткізу және келіссөздер жүргізу стратегиясы.  | 1  | 5  |
| СӨЖ. Келіссөздерге дайындық. Аннотация.  |   | 8  |
| 4  | **4-дәріс**. Дайындық жұмыстарының проблемалары мен мәселелері.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы.** Келіссөздер тактикасы.  | 1  | 5  |
| СӨЖ. Қақтығысты бейбіт жолмен шешу үшін келіссөздер мен келіссөздер кеңістігіне ең жақсы балама. Мақала жазу.  |   | 8 |
| 5  | **5-дәріс**. Келіссөздер кезеңдері.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы**. Келіссөздер және ақпараттық-талдамалық жұмыс.  | 1  | 5  |
| СӨЖ. Қатысушыларды үстелге қоюдың әртүрлі жолдары. Диаграмманы сызыңыз.  |   | 10  |
| 6-шы  | **6-дәріс**. Келіссөз процесі.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы** . «ұстаным» және «мүдде» ұғымдарының айырмашылығы.  | 1  | 5  |
| СӨЖ. Орын таңдау. Есеп.  |   | 14 |
| 7-ші  | **7-дәріс**.   Негізгі келіссөздер стратегиясы.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы**. Келіссөздер және қоғамдық пікір  | 1  | 5  |
| СӨЖ. Жеңіске жету немесе жеңіс. Эссе.  |   | 18 |
|  **1 Аралық бақылау** |  | **100**  |
|  | **Midterm Exam** |  | **100** |
| **Модуль 1** Келіссөздерді енгізу ерекшеліктері. Келіссөздердің тәсілдері.  |
| 8-ші  | **8-ші** **тақырып.** Келіссөздердің ұлттық ерекшеліктері туралы  | 1  |   |
| **Семинар сабағы.** Азиялық және еуропалық келіссөз жүргізу әдістері.  | 1  | 5  |
| 9-шы  | **9 дәріс**. Келіссөздерге екі тәсіл: сауда-саттық және мәселені шешу үшін бірлескен іздеу.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы**. Келіссөздердегі негізгі тәсілдер.  | 1  | 5  |
| 10  | **10 дәріс**. Келіссөздер жолына әсер ету әдістері  | 1  |   |
| **Семинар сабағы**. Шешімдер қабылдау және келіссөздерді аяқтау  | 1  | 5  |
| 11-ші  | **11-дәріс**. Ынталандыру техникасы  | 1  |   |
| **Семинар сабағы**. Келіссөздерді аяқтау, бірнеше келіссөздер.  | 1  | 5  |
| СӨЖ. Келіссөздер табысты критерийлері. Мақала жазу.  |   | 10  |
| 12-ші  | **12-дәріс**. Келіссөздердің қорытынды құжаттары  | 1  |   |
| **Семинар сабағы**. Келіссөздердің нәтижелерін талдау.  | 1  | 5  |
| СӨЖ. Украина мен Қырым проблемаларын талқылау. Аналитикалық мақала.  |   | 15  |
| 13-ші  | **13-дәріс.** Манипуляция тұжырымдамасының психологиялық мәні, келіссөздерде манипуляция, манипуляцияны және келіссөздерде манипуляциядан қорғайтын психологиялық қорғауды тану.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы** . Манипуляция  | 1  | 5  |
| СӨЖ. Бір өңірдегі әлеуметтік процестерді талдау  |   | 15 |
| 14-ші  | **14-дәріс** **.** Төрт түрдегі сенімді әсер  | 1  |   |
| **Семинар сабағы** . Келіссөздің негізгі тактикалық әдістері.  | 1  | 5  |
| 15-ші  | **15-дәріс** . Қарсылықтармен жұмыс істеу, дәлелдеу әдістері және белсенді тыңдау дағдылары.  | 1  |   |
| **Семинар сабағы** **.** Тоқтату тактикасы.  | 1  | 5  |
|   | СӨЖ. Дөңгелек үстел (дөңгелек үстелдер)  |   | 20  |
|   | 2 Аралық бақылау  |   | 100  |
|   | **Емтихан**  |   | **100**  |

Факультеттің әдістемелік

бюросының төрағасы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Жұбаназарова Н.С.

Кафедра меңгерушісі \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Насимова Г.О.

 Дәріскер\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Абжаппарова А.А.