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

**Факультеті**

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

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пәннің коды | Пәннің атауы | | Түрі | Аптасына сағаттар саны | | | Кредиттер саны | | ECTS |
| Дәр | Тәжірибе | Зертхана |
| B188 | Халықаралық келіссөздер технологиясы | | OK | 1 | 1 | 0 | 3 | | 3 |
| Дәріскер | | АбжаппароваАйгүл Абдумуталиқызы,саяси ғ.к. оқытушы | | | | Офис-сағаттар | | Дүйсенбі  12.00-12.50 Сейсенбі  09.00-09.50 | |
| e-mail | | aigul.abzhapparova@gmail.com | | | |
| Телефоны | | 87081864165 | | | | Дәрісхана | | 114 (Халықаралық қатынастар факультеті) | |

|  |  |
| --- | --- |
| 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.

Мұғалім \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Абжаппарова А.А.