

СИЛЛАБУС
Весенний семестр 2020-2021 уч. год
по образовательной программе «Регионоведение»

Код дисциплины	Название дисциплины	Самостоятельная работа студента (СРС)	Кол-во часов			Кол-во кредитов	Самостоятельная работа студента под руководством преподавателя (СРСИ)
			Лекции (Л)	Практ. занятия (ПЗ)	Лаб. занятия (ЛЗ)		
MP 3228	Мастерство переговоров	98	15	30	-	3	7

Академическая информация о курсе

Вид обучения	Тип/характер курса	Типы лекций	Типы практических занятий	Кол-во СРС	Формы итогового контроля
Онлайн / комбинированный	Элективный/ теоретический	Проблемная, информационная	Беседа, дискуссия	6	Письменный экзамен/ Univer
	Белялова А.Е., доктор педагогических наук, старший преподаватель				
	Aigerim.belyalova@kaznu.kz				
Телефоны	сот: 8 747 063 8300				

Академическая презентация курса

Цель дисциплины	Ожидаемые результаты обучения (РО) В результате изучения дисциплины обучающийся будет способен:	Индикаторы достижения РО (ИД) (на каждый РО не менее 2-х индикаторов)
Основной целью дисциплины является формирование общекультурных -универсальных (общенаучных, социально-личностных, инструментальных) и профессиональных компетенций, овладение ими существующих технологических приемов ведения переговоров, содержания и структуры построения	РО 1- объяснить предмет, понятия, типы переговоров;	ИД 1.1- понимает основы ведения переговоров. ИД 1.2- объясняет основные понятия и типы переговоров.
	РО 2 - использовать стратегии и тактику ведения переговоров на основе современных коммуникативных технологий	ИД 2.1- использует стратегии ведения переговоров. ИД 2.2- использует современные коммуникативные технологии ИД 2.3- описывает тактики переговоров при различных жизненных ситуациях.
	РО3- выполнять письменные и устные переводы материалов профессиональной направленности с корейского языка на казахский/русский и с казахского/русского на корейский язык;	ИД 3.1- проводит анализ материалов разного жанра. ИД 3.2- сопоставляет лингвистические особенности корейского языка с родным. ИД 3.3- выявляет взаимосвязь между языковыми закономерностями.
	РО4- подготовить презентацию или доклад на определенную тему.	ИД 4.1- собирает необходимую информацию.

переговоров, факторов и тенденций, влияющих на переговорный процесс.		<p>ИД 4.2- составляет план предстоящей работы.</p> <p>ИД 4.3- защищает свою работу.</p> <p>ИД 5.1 – сгенерировать проблему.</p> <p>ИД 5.2- сделать вывод и дать оценку на данную ситуацию.</p> <p>ИД 5.3 написать эссе на определенную тему.</p>
Пререквизиты	«Базовый иностранный язык» уровень С2	
Постреквизиты	Практика письменной речи	
Литература и ресурсы	<p>Основная:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 협상을 유리하게 이끄는 전략 – 협상의 진행과정. elearning.kocw.net 2. 가치를 바꾸는 협상의 기술. TSP’s Magazine No.377 3. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения». Изд. третье, доп. - М.: Междунар. отношения, 2009. - 304 с 4. The International Negotiations Handbook Success Through Preparation, Strategy, and Planning. / Ed. by E. Berghoff, M. Fieweger, T. Linguanti et al. - PILPG and Baker & McKenzie, 2007. 5. Hofstede G. Culture’s Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations. - Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001. 6. Katz L. Negotiating International Business: The Negotiator’s Reference Guide to 50 countries Around The World – L: Booksurge, 2006. <p>Дополнительная:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы: Учебник для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2013. 2. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров. – М.: Аспект Пресс, 2010. 3. Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями. – М.: Гендальф, 2000. <p>Интернет-ресурсы:</p>	
Академическая политика курса в контексте университетских морально-этических ценностей	<p>Правила академического поведения:</p> <p>Студент обязан присутствовать на занятиях, в случае пропусков необходимо в установленные сроки преподавателем сдать задолженности. В противном случае студент получает 0 баллов. Также обязательное соблюдение сроков выполнения и сдачи заданий (по СРС, рубежных, контрольных, лабораторных, проектных и др.), проектов, экзаменов. При нарушении сроков сдачи выполненное задание оценивается с учетом вычета штрафных баллов. Студенты, не выполнившие все виды работ, к экзамену не допускаются. Кроме того, при оценке учитывается активность и посещаемость студентов во время занятий.</p> <p>Академические ценности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Практические/лабораторные занятия, СРС должна носить самостоятельный, творческий характер. - Недопустимы плагиат, подлог, использование шпаргалок, списывание на всех этапах контроля. - Студенты с ограниченными возможностями могут получать консультационную помощь по e-адресу: Aigerim.belyalova@kaznu.kz 	
Политика оценивания и аттестации	<p>Критериальное оценивание:</p> <p>Максимальный балл в неделю- 16 баллов.</p> <p>Суммативное оценивание:</p>	

	<p>Максимальный балл за СРС – 10 баллов, за 15 недель 6 СРС- 60 баллов. Активное участие на занятиях- 1 балл, который входит в недельную оценку. Итого: Рубежный контроль 1, 2, РК МТ – 100 баллов = 80 баллов (за 5 недель) + 20 балл (за 2 СРС)./ Рубежный контроль – 100 баллов = 80 баллов (за 5 недель) + 20 балл (за 2 СРС). Итоговая оценка по дисциплине рассчитывается по следующей формуле: $\frac{PK1+MT+PK2}{3} \cdot 0,6 + ИК \cdot 0,4$, где РК – рубежный контроль; МТ – промежуточный экзамен (мидтерм); ИК – итоговый контроль (экзамен).</p>
--	---

Календарь (график) реализации содержания учебного курса

Неделя	Название темы	РО	ИД	Кол-во часов	Максимальный балл	Форма оценки знаний	Форма проведения занятия /платформа
Модуль 1							
1	ЛЗ. Риторика как теория убедительной и выразительной речи. Понятие способа убеждения и ораторского искусства.	РО 1	ИД 1.1.	1	8	КТ	Вебинар в MS Teams
	ПЗ Понятие переговоров и их роль в жизни международного сообщества		ИД 1.2	2	10		
2	ЛЗ. Культурно-исторический генезис риторики и переговоров. Часть 1		ИД 2.1.	1	8	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ Переговорные форумы. Этика переговоров	РО2	ИД 2.2	2	10		
3	ЛЗ. Культурно-исторический генезис риторики и переговоров. Часть 2			1	8	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ Как достигаются договоренности. Компромисс, неожиданные решения, баланс интересов	РО 1 РО 2	ИД 1.2 ИД 2.3	1	10		
4	ЛЗ. Виды речей. Монолог и диалог. Цели, ценности и виды речей: аристотелевское деление			1	8	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. Стратегия переговоров. Виды и роды красноречия: особенности, примеры	РО2	ИД 2.1. ИД 2.2	1	10		
5	ЛЗ. Структура речи. Из чего состоит речь? Как должна быть выстроена хорошая речь?			1	8	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ Структура речи. Политические переговоры в фокусе политического анализа	РО 2	ИД 2.2 ИД 2.3	1	10		
5	СРСП 1 Консультация по выполнению СРС 1			1	0		Вебинар в MS Teams
5	СРС 1 협상의 현장, 그것이 알고 싶다. 보충 자료	РО 3	ИД 3.1 ИД 3.2		10	перевод	
5	РК 1				100		
Модуль 2							
6	ЛЗ. Структура речи. Как должна быть выстроена хорошая речь? Какова	РО 2	ИД 2.1	1	6	КТ.	Вебинар

	может быть общая структура рассуждения?						в MS Teams
	ПЗ. Структура речи. Логические планы рассуждения.		ИД 2.2 ИД 2.3	1	10		
7	ЛЗ. Эволюция переговорной практики. Важнейшие характеристики переговоров	PO 2	ИД 2.1	1	6	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. Переговоры и информационно-аналитическая работа.		ИД 2.2 ИД 2.3	1	10		
	СРСП 2 Консультация по выполнению СРС2			1	0		Вебинар в MS Teams
	СРС 2. 협상을 알면 인생이 즐겁다. 협상 전 무엇을 확인할까? (보충자료)	PO5	ИД 5.1 ИД.5.3		10	перевод	
8	ЛЗ. Понятие международных переговоров. Международные переговоры как искусство компромисса.	PO 2	ИД 2.1	1	6	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. Переговоры и общественное мнение. Еще один участник переговоров. Как с ним дружить?		ИД 2.2 ИД 2.3	1	10		
9	ЛЗ. Функции международных переговоров. Подходы к классификации международных переговоров. Роль переговоров в современном мире.	PO 2	ИД 2.1	1	6	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. Современные исследования международных переговоров. Специфика казахстанских исследований по международным переговорам.		ИД 2.2 ИД 2.3	1	10		
9	СРСП 3 Консультация по подготовке к СРС3			1	0		Вебинар в MS Teams
9	СРС 3 Деловая культура Кореи. Этикет	PO5	ИД 5.1 ИД.5.3		10	презентация	
10	ЛЗ. Вербальное и невербальное общение на международных переговорах. Характеристики невербального общения (жесты, мимика, дистанция). «Язык тела».	PO 3	ИД 3.1	1	6	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. Особенности невербального общения в различных культурах. Проблема искажения восприятия на международных переговорах в условия конфликта и кризиса. Феномены восприятия (стереотипы мышления).		ИД 3.2	1	10		
10	МТ (MidtermExam)				100		
Модуль 3							
11	ЛЗ. Переговоры на высоком и высшем уровне. Многосторонние и многоуровневые переговоры.	PO 3	ИД 3.1	1	4	КТ.	Вебинар в MS Teams

	ПЗ. Формы проведения многосторонних переговоров и переговоров на высшем уровне. Примеры. Проблема гибкости при ведении международных переговоров.		И.Д 3.2	1	10		
11	СРСП 4 Консультация по выполнению СРС 4			1	0		Вебинар в MS Teams
11	СРС 4 협상을 유리하게 이끄는 전략 – 협상의 진행과정 (보충자료)	РО 3	ИД 3.1 ИД 3.2 ИД 3.3		10	презентация	
12	ЛЗ. Понятия «национального» и «личностного» стилей ведения переговоров. Сложности определения стилей ведения переговоров.	РО 3	ИД 3.1	1	4	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. Параметры национальных стилей ведения переговоров (подходы Д.Моула, Э.Холла, Д.Хофстеде, Ф.Тромпенаарса)	РО 3	И.Д 3.2	1	10		
12	СРСП 5 Консультация по выполнению СРС 5			1	0		Вебинар в MS Teams
12	СРС 5 подходы ведения переговоров Д.Моула, Э.Холла, Д.Хофстеде, Ф.Тромпенаарса	РОЗ	ИД 3.1 ИД 3.3		10	презентация	
13	ЛЗ. Стадии переговорного процесса. Замысел переговоров. Подготовка переговоров	РО 3	ИД 3.3	1	4	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. «Переговоры о переговорах», или предварительные переговоры. Тема и повестка дня. Состав и уровень участников. Место переговоров. Правила процедуры	РО 3	ИД 3.1 ИД 3.2	1	10		
14	ЛЗ. «Добрые услуги» и посредничество.			1	4	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. Третья сторона в переговорах: посредничество, добрые услуги, наблюдение за ходом переговоров, арбитраж.	РО 4	ИД 4.1 ИД 4.2 ИД 4.3	1	10		
14	СРСП 6 Консультация по выполнению СРС 6			1	0		Вебинар в MS Teams
14	СРС 6 Подготовить доклад в форме презентации по одной из тем: «История дипломатии», «Методы и средства дипломатии», «Значение переговоров в мировой дипломатии».	РО 5	ИД 5.1 ИД 5.2 ИД 5.3		10	презентация	
15	ЛЗ. Основные фазы при переговорах. Первая, или исследовательская, фаза. Рассмотрение предложений.	РО 5	ИД 5.1	1	4	КТ.	Вебинар в MS Teams
	ПЗ. Основные фазы при переговорах. Редактирование итоговых документов. Технические приемы, применяемые в переговорах. Одобрение проектов документов		ИД 5.2 ИД 5.3	1	10		

15	СРСП 7 Консультация по всему пройденному материалу	РО 5	ИД 5.1	1	0		Вебинар в MS Teams
	РК 2				100		

Сокращение: комбинированный тест- КТ

Декан факультета

Палгоре Ы.М.

Председатель метод.совета факультета

Боранбаева А.Ж.

Зав. кафедрой

Ем Н.Б.

Лектор

Белялова А.Е.