

Программа итогового экзамена по дисциплине «Мастерство переговоров»

Платформа проведения: Microsoft Teams

Форма экзамена: Устный

Формат: Синхронный

Преподаватель: Беялова А.Е.

В программу итогового экзамена входят все темы, изучаемые в течение 15 недель. Данный контроль позволяет определить уровень освоения и овладения студентами пройденного материала, а также их компетентность в применении полученных знаний в общении с иностранцами, при просмотре фильмов и чтение литературы на изучаемом языке. Экзамен проводится в письменной форме. Экзаменационные вопросы разработаны по степени сложности. В них отражен лексический и грамматический материал за данный период.

Каждое задание в зависимости от степени сложности имеет свои баллы. Первый вопрос- 23 баллов, второй вопрос – 35 баллов и третий вопрос- 40 баллов. Максимальный балл за выполненную работу 100 баллов.

Темы для итогового экзамена.

1. Эволюция переговорной практики в международной политике и дипломатии.
2. Роль международных переговоров в современном мире.
3. Функции международных переговоров.
4. Подходы к классификации международных переговоров. Примеры.
5. Этапы развития науки и о переговорах.
6. Р.Фишер и У. Юри о международных переговорах.
7. Д.Аксельрод «Эволюция кооперации» - основные тезисы работы и значение для развития науки о переговорах.
8. Специфика казахстанских исследований по международным переговорам.
9. Роль невербального общения на переговорах.
10. Проблема искажения восприятия на переговорах в условиях конфликта и кризиса. Методы, направленные на повышение адекватности восприятия.
11. Создание условий для проведения переговоров в условиях конфликта и кризиса.
12. Факторы, влияющие на принятие решений в условиях кризиса.
13. Организационные вопросы подготовки к переговорам.
14. Содержательные вопросы подготовки к переговорам.
15. Основные этапы по исследованию стратегии и тактики переговоров.
16. Две стратегии ведения переговоров: торг и совместный с партнером анализ проблемы: общая характеристика.
17. Основные тактические приемы на международных переговорах. Проблема эффективности тактических приемов.
18. Третья сторона в переговорах: посредничество, добрые услуги, наблюдение за ходом переговоров, арбитраж.
19. Функции и условия привлечения посредника.
20. Параметры национальных стилей ведения переговоров

Методические указания

Подготовку к экзамену по дисциплине необходимо начать с проработки основных тем, список приведен выше.

Для этого необходимо прочесть и уяснить содержание теоретического материала по учебникам и учебным пособиям по дисциплине. Список приведен в учебно-методическом комплексе.

Ответы на теоретические вопросы должны быть даны в соответствии с формулировкой вопроса и содержать не только изученный теоретический материал, но и собственное понимание проблемы.

Ответы на лексико-грамматические вопросы должен соответствовать теоретическому грамматическому материалу.

Особое внимание при подготовке к экзамену необходимо уделить терминологии, т.к. успешное овладение любой дисциплиной предполагает усвоение основных понятий, их признаков и особенности.

Таким образом, подготовка к экзамену включает в себя:

- проработку основных тем курса;
- чтение основной и дополнительной литературы по темам курса;
- подбор примеров из практики, иллюстрирующих теоретический материал курса;
- выполнение промежуточных и итоговых тестов по дисциплине;
- систематизацию и конкретизацию основных понятий дисциплины;
- составление примерного плана ответа на экзаменационные вопросы.

Рекомендуемая литература:

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.

Дополнительная литература:

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.

Инструкция проведения экзамена

1. Студент должен проверить интернет соединение на компьютерном устройстве (моноблок, ноутбук, планшет).
- Устройство должно быть обеспечено зарядкой в течение всего времени экзамена.
2. Открыть веб-портал Univer.kaznu.kz через любой браузер, но предпочтительно через Google Chrome.
 3. Авторизоваться со своей учетной записью. Если не помнит свой логин и пароль, должен обратиться к своему куратору-эдвайзеру до начала экзамена.

4. Перейти во вкладку Бакалавр. Затем активизировать функционал «Расписание экзаменов».
5. Для тех дисциплин, по которым наступило время экзамена, появится команда «Сдать письменный экзамен» (выделена красным цветом). Это означает, что студент может переходить по ссылке и ознакомиться с заданиями/вопросами экзамена.
6. Устный экзамен – обучающийся по расписанию экзаменов связывается с преподавателем либо с представителями экзаменационной комиссии через онлайн платформу для вебинаров (Microsoft Teams, при технических проблемах – ZOOM, Skype и другие). Комиссия обеспечивает видеозапись экзамена и сохранение видеозаписей в течение 3 месяцев со дня окончания сессии.