**Казахский национальный университет им. аль-Фараби**

**Факультет**

**Образовательная программа по специальности**

**«5B050200 – «Политология»**

**Силлабус**

**(В188) Технологии международных переговоров**

**Весенний семестр 2017-2018 уч. год**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Код дисциплины | Название дисциплины | Тип | Кол-во часов в неделю | Кол-во кредитов | ECTS |
| Лек | Практ | Лаб |
| В188 | Технологии международных переговоров  | ОК | 1 | 1 | 0 | 3 | 3,5 |
| Лектор | Абжаппарова А.А., к.полит.н., преп.  | Офис-часы | По расписанию |
| e-mail | E-mail: aigul.abzhapparova@gmail.com |
| Телефоны  | Телефон: 87081864165 | Аудитория  | 116 (ФМО) |

|  |  |
| --- | --- |
| Академическая презентация курса | **Цель дисциплины:** дать студентам представление о теоретических и прикладных аспектах ведения международных переговоров.В результате изучения дисциплины студент будет способен:**-** формировать у студентов представление об эволюции исследований международных переговоров, а также о современных направлениях в казахстанских и зарубежных исследованиях международных переговоров;- дать понимание значения различных структурных составляющих переговорного процесса (стадии ведения переговоров – подготовка, проведение и анализ результатов переговоров, этапы ведения переговоров, технологии и тактические приемы);- охарактеризовать влияние национальных особенностей и личностных характеристик на ход переговорного процесса. |
| Пререквизиты и кореквизиты | «Дипломатия», «Теория международных отношений», «Мировая политика». |
| Информационные ресурсы  | **Учебная литература**:1. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения». М: «Международные отношения», 2009.
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.Киссинджер Г. Дипломатия. – М.: Ладомир, 1997.Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями. – М. : Гендальф, 2000.Никольсон Г. Дипломатия. – М.: ОГИЗ 1941.Попов В.И. Современная дипломатия. Теория и практика. Дипломатия - наука и искусство. Курс лекций - 2 изд. – М. : Юрайт, международные отношения, 2006.Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. - М.: Наука, 1990.Хрусталев М.А. Методология анализа международных переговоров / Международные процессы, 2006. – Т.4. - № 13.**Интернет-ресурсы:** 1. all-politologija.ru - информационный ресурс, на котором представлено большое количество теоретического материала о политике и политологии.
2. allpolitologia.ru - информационный ресурс, на котором представлено большое количество теоретического материала о политике и политологии.
3. cyberleninka.ru - научная электронная библиотека.
4. [kisi.kz](http://kisi.kz) - Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте Республики Казахстан
 |
| Академическая политика курса в контексте университетских ценностей  | **Правила академического поведения:** Обязательное присутствие на занятиях, недопустимость опозданий. Отсутствие и опоздание на занятия без предварительного предупреждения преподавателя оцениваются в 0 баллов.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.**Академические ценности:**Академическая честность и целостность: самостоятельность выполнения всех заданий; недопустимость плагиата, подлога, использования шпаргалок, списывания на всех этапах контроля знаний, обмана преподавателя и неуважительного отношение к нему. (Кодекс чести студента КазНУ)Студенты с ограниченными возможностями могут получать консультационную помощь по эл. адресу aigul.abzhapparova@gmail.com, телефону 87081864165 |
| Политика оценивания и аттестации | **Критериальное оценивание:** оценивание результатов обучения в соотнесенности с дескрипторами, проверка сформированности компетенций (результатов обучения, указанных в цели) на рубежном контроле и экзаменах.**Суммативное оценивание:** оценивание присутствия и активности работы в аудитории; оценивание выполненного задания, СРС (кейса / эссе). |

**Календарь (график) реализации содержания учебного курса**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Неделя / дата | Название темы (лекции, практического занятия, СРС) | Кол-во часов | Максимальный балл |
| **Модуль 1** Объект и предмет переговоров. Классификация переговоров. |
| 1 | **1-лекция**. Переговоры и их особенности, функции переговоров. | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Понятие переговоров и их роль в жизни международного сообщества.  | 1 | 5 |
| 2 | **2-лекция**. Изучение переговоров: основные подходы и методы. | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Переговорные форумы и этика переговоров. | 1 | 5 |
| 3 | **3-лекция.** Переговорный процесс как форма взаимодействия сторон. | 1 |  |
| **Семинарское занятие.** Как достигаются договоренности и стратегия переговоров. | 1 | 5 |
| СРСП. Подготовка к переговорам. Реферат. |  | 8 |
| 4 | **4-лекция**. Задачи и проблемы подготовительной работы. | 1 |  |
| **Семинарское занятие.** Тактика перговоров. | 1 | 5 |
| СРСП. Значение наилучшей альтернативы переговорам и переговорного пространства для мирного урегулирования конфликта. Написать статью. |  | 8 |
| 5 | **5-лекция**. Этапы переговоров. | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Переговоры и информационно-аналитическая работа. | 1 | 5 |
| СРСП. Различные способы размещения участников за столом. Нарисовать схему. |  | 8 |
| 6 | **6-лекция**. Переговорный процесс. | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Различие в понятиях "позиция" и "интересы".  | 1 | 5 |
| СРСП. Выбор позиции. Доклад. |  | 8 |
| 7 | **7-лекция**. Основные стратегии ведения переговоров. | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Переговоры и общественное мнение | 1 | 5 |
| СРСП. Выиграть или победить. Эссе. |  | 8 |
| Рубежный контроль 1 |  | 25 |
| **Модуль 1** Особенности введения переговоров. Подходы переговоров. |
| 8 | **8-лекция.** О национальных особенностях ведения переговоров | 1 |  |
| **Семинарское занятие.** Азиатский и европейские методы ведение переговоров. | 1 | 5 |
|  | Midterm |  | 100 |
| 9 | **9-лекция**. Два подхода к переговорам: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы. | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Основные подходы в переговорах.  | 1 | 5 |
| 10 | **10-лекция**. Приемы влияния на ход переговоров | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Принятие решений и завершение переговоров | 1 | 5 |
| 11 | **11-лекция**. Техника убеждения | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Завершение переговоров, повторные переговоры.  | 1 | 5 |
| СРСП. Критерии успешности переговоров. Написать статью. |  | 10 |
| 12 | **12-лекция**. Итоговые документы переговоров | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Анализ результатов переговоров. | 1 | 5 |
| СРСП. Анализировать переговоры проблемы Украины и Крыма. Аналитическая статья.  |  | 10 |
| 13 | **13-лекция.** Психологическая сущность понятия манипуляции, манипуляция на переговорах, распознание манипуляции и психологическая защита от манипуляции на переговорах. | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Манипулирование | 1 | 5 |
| СРСП. Анализ социальных процессов на примере одной области  |  | 15 |
| 14 | **14-лекция.** Четыре вида убеждающих воздействий | 1 |  |
| **Семинарское занятие**. Основные тактические приёмы ведения переговоров. | 1 | 5 |
| 15 | **15-лекция**. Работа с возражениями, приёмы аргументирования и навыки активного слушания. | 1 |  |
| **Семинарское занятие.** Тактика подавления. | 1 | 5 |
|  | Рубежный контроль 2 |  | 25 |
|  |  |  |  |
|  | **Экзамен**  |  | **100** |
|  | **Всего** |  | **100** |

Преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Абжаппарова А.А.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Насимова Г.О.

Председатель методического

бюро факультета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Жубаназарова Н.С.