

Белорусский государственный университет

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе и
образовательным инновациям

О.И. Чуприс

«04» декабря 2019 г.

Регистрационный № УД-7858/уч.

**ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС
В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ**

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности:
1-23 01 15 Социальные коммуникации**

2019 г.

Учебная программа составлена на основе:
ОСВО 1-23 01 15 – 2013 и учебного плана № Е 23-198 уч. от 30.05.2013 г.

СОСТАВИТЕЛЬ:

А.В.ШИЧКО - старший преподаватель кафедры социальной коммуникации, факультета философии и социальных наук Белорусского государственного университета

РЕЦЕНЗЕНТ

С.Н.Демидюк - руководитель Представительства ТРО Союза в г.Минске

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой социальной коммуникации

(протокол № 5 от 26.11.2019 г.)

Научно-методическим Советом БГУ

(протокол № 2 от 03.12.2019 г.)

Заведующий кафедрой
социальной коммуникации



И.И.Калачёва

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель учебной дисциплины – приобретение студентами знаний по теории и методологии подготовки, проведения, подведения итогов переговоров и выработки мер по реализации достигнутых договоренностей. Обучаемые должны научиться применять эффективную тактику и методы ведения переговоров для достижения поставленных целей в экономике, бизнесе, финансах, управлении. Особенно важно это для будущих государственных служащих и специалистов различного уровня, которым по роду деятельности предстоит участвовать в переговорах по проблемам внешнеэкономической деятельности, в международных конференциях, симпозиумах и других мероприятиях сферы внешних сношений

Задачи учебной дисциплины:

– формирование у обучаемых необходимой теоретической базы в области переговорного процесса для последующего прикладного применения;

– изучение методологии применения принципов, тактики и стратегий ведения переговоров в реальной деятельности учреждений, предприятий, фирм;

– обучение методам логического и системного анализа, обобщений, тактическим приемам подготовки и проведения переговоров;

– овладение навыками самостоятельной работы с источниками информации с целью реализации продуманной государственной и социальной политики.

Место учебной дисциплины в системе подготовки специалиста с высшим образованием.

Учебная дисциплина «Переговорный процесс в информационном обществе» относится к циклу специальных дисциплин (дисциплина по выбору студента) компонента учреждения высшего образования.

Учебная дисциплина читается в четвертом семестре и имеет непосредственную тематическую и предметную связь с такими учебными дисциплинами, как «Речевая коммуникация», «Организационные коммуникации».

Требования к компетенциям

Освоение учебной дисциплины «Переговорный процесс в информационном обществе» должно обеспечить формирование следующих академических, социально-личностных и профессиональных компетенций:

академические компетенции:

АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.

АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом.

АК-4. Уметь работать самостоятельно;

АК-5. Быть способным вырабатывать новые идеи (обладать креативностью);

АК-6. Владеть междисциплинарным подходом при решении проблем.

АК-7. Иметь навыки, связанные с использованием технических устройств, управлением информацией и работой с компьютером.

социально-личностные компетенции:

СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию.

СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям.

СЛК-5. Быть способным к критике и самокритике.

СЛК-6. Уметь работать в команде.

профессиональные компетенции:

ПК-4. Использовать информацию агентств, информационных служб, данные официальной статистики.

ПК-7. Организовывать работу малых коллективов исполнителей для достижения поставленных целей переговорного процесса;

ПК-8. Взаимодействовать со специалистами смежных профилей.

ПК-10. Готовить доклады, материалы к презентациям.

ПК-11. Пользоваться глобальными информационными ресурсами.

В результате освоения учебной дисциплины студент должен:

знать:

- сущность науки и искусства переговоров, ключевые понятия и основные характеристики переговорного процесса;
- функции и классификацию переговоров;
- организацию работы по изучению партнеров;
- особенности переговоров с использованием средств связи, требования к документам официальной переписки;
- этико-психологические особенности зарубежных участников переговоров;
- протокол делового общения.

уметь:

- чётко определять роль и место переговорного процесса в международной деятельности и деловом общении, организовывать работу по сбору, накоплению и систематизации информации о конкурентах и возможных партнерах;
- правильно применять основополагающие принципы, способы и приемы подготовки и ведения переговоров, тактические приемы их ведения, функциональное содержание каждого этапа переговорного процесса;
- определять влияние международной обстановки и национальных факторов на достижение желаемых результатов при проведении переговоров, степень готовности сторон к переговорам, целесообразность применения той или иной формы ведения переговоров, преимущества и недостатки стратегий и тактик переговоров.

владеть:

- навыками применения основных принципов и методов ведения переговоров в ежедневной практической деятельности;
- навыками формирования собственной команды участников переговоров;

– навыками применения основных принципов и методов этики интернет-коммуникаций в оценке последствий от использования новых технологий;

– навыками анализа внутренних и внешних факторов организации переговорного процесса, обоснования приемлемых способов ведения переговоров для достижения желаемых результатов;

– навыками разработки программ работы с партнерами, использования основных положений переговорного процесса для дальнейшего изучения взаимосвязанных дисциплин.

Структура учебной дисциплины

Дисциплина изучается в четвертом семестре. Всего на изучение учебной дисциплины «переговорный процесс в информационном обществе» отведено для очной формы получения высшего образования – **76** часов, в том числе 32 аудиторных часа, из них: лекции – 10 часов, семинары – 18 часов, управляемая самостоятельная работа – 4 часа.

Трудоемкость учебной дисциплины составляет 2 зачетные единицы.

Форма текущей аттестации по учебной дисциплине – зачет.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Переговоры как императив современного мироустройства

Переговорный процесс как уникальное и универсальное средство коммуникативного взаимодействия и международного сотрудничества. Статус и роль переговоров в современном мире. Переговорный процесс в контексте глобализации и единого информационного пространства. Переговоры и противоречия современной глобализации. Взаимоотношение глобального и национального.

Информационная парадигма международных переговоров. Информационные технологии и социокультурные приоритеты. Информатизация бизнеса и финансов.

Переговоры в условиях глобального коммуникационного пространства. Динамика переговорной стратегии и принципы взаимовыгодного сотрудничества. От силы давления и конфронтации к идеалам ненасилия и гуманистическим ценностям.

Переговоры в контексте инновационной модели современного мироустройства. Устав ООН о принципах разрешения международных споров. Конституция и Законы Республики Беларусь, определяющие полномочия высших должностных лиц страны, представителей органов власти и управления на ведение переговоров с зарубежными представителями.

Тема 2. Переговорный процесс и политический риск: ориентация на либеральные ценности и поиск компромисса

Переговоры и механизмы преодоления современного экономического кризиса. Специфика политического риска в переговорном процессе. Глобальный экономический кризис как кризис духовных ценностей. Прагматизация и маркетизация системы ценностей. Критический анализ экспансии «западной» модели развития общества и приоритетов «свободного рынка». Либеральные ценности и модели демократического развития современного общества. Роль государственного регулирования и управления экономикой в условиях экономического кризиса. Либерально-этические аспекты современной демократии. Диалог либеральных и традиционных ценностей. Национально государственная идентичность и самодостаточность страны в современном переговорном процессе.

Тема 3. Типология, принципы и альтернативные модели ведения переговоров

Эффективные переговоры – способ коммуникации и процесс коллективного достижения поставленной цели. Альтернативные модели ведения переговоров. Деликатный (soft), мягкий способ ведения переговоров. Жесткая (hard) манера ведения переговоров как конфликт интересов. Метод принципиальных переговоров (principled negotiations): партнерские взаимоотношения и 8 взаимовыгодные решения. Интегративный и дистрибутивный подходы к переговорам: сравнительный анализ. Принципы ведения эффективных переговоров: отделять людей от проблемы;

концентрироваться на интересах, а не на позициях; изобретать взаимовыгодные решения; настаивать на использовании объективных критериев.

Структурные компоненты переговоров: предмет, цель, результаты. Типология и контекстуальное окружение переговоров. Принципы международных переговоров: уважение суверенитета, равенства, территориальной целостности, невмешательство во внутренние дела друг друга. Дипломатический и деловой протокол: статус, содержание, специфика. Результаты переговоров и их отражение в документах (протокол о намерениях, соглашение, пакт, контракт, конвенция, договор, декларация, меморандум и др.). Функции переговоров: информационная, коммуникативная, регулирующая, контролирующая, координирующая и др.

Тема 4. Подготовка к переговорам: обоснование стратегии и тактики. Основные этапы проведения переговоров.

Процессуальный характер переговоров и роль подготовительного этапа. Подготовка переговоров как первая стадия переговорного процесса. Планирование: определение целей и задач; выбор членов команды, их содержательная, организационная, информационная и психологическая подготовка; распределение ролевого участия; подготовка основных и альтернативных стратегий; составление плана ведения переговоров (программы); прогнозирование результатов.

Рациональный подход к переговорам: обоснование программы-максимум (все ваши предложения приняты); программы-минимум (допускаемый уровень уступок). Цель переговоров как достижение договоренности между партнерами. Открытый характер цели. Основные направления и стадии подготовки к переговорам.

(1) Постановка задач, сбор информации (статистической, экономической, социологической и др.), ее количественная и качественная оценка.

(2) Анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров.

(3) Выбор стратегии и тактики переговоров, определение концепции переговорного процесса, проигрывание альтернативных проектов. Овладение основными тактиками ведения переговоров: «поиск общей зоны решений», «пакетирование», «разделение проблемы на отдельные составляющие», «блоковая тактика», тактика «грязных уловок», «угроз», «ультиматумов», «милого друга», «отсрочки», «цейтнота» и др.

(4) Решение организационных вопросов (определение времени, места, состава делегации переговорного процесса).

(5) Психологическая самоподготовка, выбор личной линии поведения, обретение уверенности в себе, противодействие манипуляционным практикам. Понятие переговорной концепции и переговорного досье. Особенности формирования делегации, определение уровня предстоящих переговоров.

Основные этапы проведения переговоров. Собственно переговоры, реализация экономических, политических и межличностных интересов партнеров посредством дискуссий между ними, выработки альтернатив с последующим принятием решений и соответствующих соглашений.

Переговоры – искусство, наука, стиль и образ мыслей и действий. Начальный этап переговоров, встреча с партнерами, презентация сторон, объяснение их роли в переговорах. Правило первого предложения. Психологические типы участников переговоров. Правила, принципы и план ведения переговоров. Второй этап переговоров: дебаты, тупики, оценки. Механизмы преодоления тупиковых ситуаций. Третий этап: пространство конкретных предложений. Умение договариваться, смысл компромиссных решений. Поиск равновесия между выгодой и потерями. Четвертый (заключительный) этап переговоров: принятие решений и завершение переговоров. Устав ООН о способах разрешения международных споров: переговоры, обследование, посредничество, примирение, арбитражное соглашение и т.д. Критерии оценки результативности переговоров, выполнения условий и обязательств соглашения.

Тема 5. Западная и восточная модели ведения переговоров

Переговоры с западными партнерами. Основные черты западной культуры переговоров: рационализм, индивидуализм, прагматизм, культ силы, успеха, активной деятельности и лидерства. Специфика и национальные стили западной культуры переговоров: американский, английский, французский, немецкий и др. Переговоры с восточными партнерами. Основные восточные культуры переговоров: конфуцианско-буддистская, мусульманская, индо-буддистская, латиноамериканская. Специфические черты арабского и турецкого стилей переговоров в контексте мусульманской культуры. Статус и роль «международного исламского права» при ведении международных переговоров. Основные черты индийского стиля переговоров: сакральность, духовная терпимость, коллективистская устремленность, этика ненасилия, миротворчество. Характерные черты китайского, южнокорейского и японского стилей переговоров: традиционализм, патернализм, коллективизм, поклонение старшим, иерархия, стремление к «золотой середине». Специфические черты латиноамериканского стиля переговоров: эмоциональность, оптимизм, полихронное отношение ко времени, неторопливость, толерантность, дружеская атмосфера общения.

Тема 6. Принятие решений на переговорах в условиях тотализации политики и власти

Переговоры и теоретические модели принятия решений: выбор и концептуализация. Принятие решений как ядро переговорного процесса, согласование целей и средств ее достижения, сочетание элементов свободы и ответственности. Структура принятия решений на переговорах: субъекты (партнеры), средства, цели, результат. Концептуализация принятия решений в переговорном процессе в контексте социокультурных и национальных особенностей участников переговоров. Общеметодологические подходы к

проблеме принятия решений: рационализм (ориентация на достижение оптимального решения), инкрементализм (метод поэтапного подхода), смешанно-сканирующий метод (сочетающий рациональный и метод поэтапного подходов). Переговоры, власть, политика, нравственность: диалог интересов и ценностей. Институциональная, силовая, структурно-функциональная и плюралистическая (коммуникативная) программы интерпретации политики в контексте переговорного процесса. Ценностные повороты в переговорном процессе и политике. Психологические трудности и ловушки в принятии решений на переговорах. Стили принятия решений на переговорах: инертный, осторожный, уравновешенный, рискованный, импульсивный. Психологические основы принятия эффективных решений на переговорах.

Тема 7. Коммуникативная парадигма переговоров: логика и культура диалога Политическая коммуникация и переговоры.

Система политической коммуникации и уровни информационных потоков: международная информация; актуальная внутригосударственная информация; неформальная информация и др. Коммуникативная направленность партнеров по переговорам: диалогическая, авторитарная, манипулятивная, индифферентная и др. Дискуссии, споры, дебаты, их оценка и роль в переговорном процессе. Дискуссия как метод оптимизации принятия решений.

Логика и культура диалога. Общие правила ведения диалога на переговорах. Правила постановки вопроса. Правила формулировки обосновываемой точки зрения (ответа). Правила по отношению к отстаиваемому на переговорах тезису (позиции партнера). Правила по отношению к используемым доводам (аргументам).

Важнейшие правила деловой этики: ритуал знакомства, правила представления, обмен визитными карточками, правила вручения подарков, размещение за столом официальных переговоров и т.д. Протокольные нормы ведения переговоров.

Тема 8. Управление переговорами: социально-гуманитарные технологии.

Информационное обеспечение, уровни и технологии управления переговорным процессом. Построение качественных и количественных моделей политических и экономических рисков, разработка наиболее вероятных сценариев развития социально-политических и экономических ситуаций, их последствий и принятия возможных мер против негативных ситуаций. Информационное сопровождение переговоров. Основные направления связей с общественностью, формирование общественного мнения внутри страны и за рубежом. Технологии профессиональной, коммуникативной и психологической подготовки субъектов переговорного процесса. Механизмы формирования позитивного имиджа страны (организации) и участников переговоров. Этическая ответственность партнеров по переговорам. Стремление к идеалам согласия, понимания, сотрудничества.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дневная форма получения образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное	Количество часов УСП	
1	Переговоры как императив современного мироустройства	2		2			2	Презентация. Контрольная работа
2	Переговорный процесс и политический риск: ориентация на либеральные ценности и поиск компромисса	2		2				Групповая дискуссия
3	Типология, принципы и альтернативные модели ведения переговоров	2		2				Проект
4	Подготовка к переговорам: обоснование стратегии и тактики. Основные этапы проведения переговоров	2		4			2	Презентация. Контрольная работа
5	Западная и восточная модели ведения переговоров	2		2				Презентация. Тест
6	Принятие решений на переговорах в условиях тотализации политики и власти			2				Презентация
7	Коммуникативная парадигма переговоров: логика и культура диалога Политическая коммуникация и переговоры.			2				Групповая дискуссия
8	Управление переговорами: социально-гуманитарные технологии			2				Деловая игра

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ

1. Венская конвенция о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 г. // Действующее международное право. – М.: Московский независимый институт международного права, 1996. – Т. 1. – С. 510–527.
2. Венская конвенция о консульских сношениях от 24 апреля. 1963 г. // Действующее международное право. – М.: Московский независимый институт международного права, 1996. – Т. 1. – С. 528–561.
3. Вопросы Министерства иностранных дел Республики Беларусь (Положение о Министерстве иностранных дел Республики Беларусь – там же): постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 июля 2006 г. № 978: в ред. постановления Совета Министров Республики Беларусь от 06.08.2009 г. // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
4. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. (с измен. и дополн., принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск: Амалфея, 2005. – 48 с.
5. О Президенте Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь от 21 февр. 1995 г. № 3602-ХП: в ред. Закона Республики Беларусь от 06.10.2006 г. // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
6. О структуре Правительства Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 5 мая 2006 г. № 289: в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 05.05.2010 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.

Перечень основной литературы:

1. Сидорская, И. В. Связи с общественностью в системе информационнокоммуникационной деятельности / И. В. Сидорская // Вестник БГУ. – Сер. 4. – 2014. – № 2. – С. 75–78.
2. Сидорская, И. В. Коммуникации в организации: учеб. пособие / И. В. Сидорская. – Минск: БГУ, 2015. – 143 с
3. Управление человеческими ресурсами. / Под ред. Максимцева И. Серия: Бакалавр. – М.: Юрайт, 2014. – 528 с
4. Устав Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г. [Электронный ресурс] –Режим доступа: <http://pravo.kulichki.com/megd2007/bz05/dcm05150.htm>. – Дата доступа: 20.05.2016.
5. Яскевич, Я. С. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности: искусство и психология ведения / Я. С. Яскевич. – Минск: Тетралит, 2013. – 304 с.

6. Яскевич, Я. С. Переговорный процесс в социально-экономической деятельности: учеб. Пособие / Я. С. Яскевич. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 367 с.

Перечень дополнительной литературы:

1. Бегьюли, Ф. Переговоры: мастер-класс / Ф. Бегьюли. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 204 с.

2. Белланже, Л. Переговоры / Л. Белланже. – 5 изд. – СПб.: Нева, 2003. – 160 с.

3. Берков, В. Ф., Яскевич, Я. С. Культура диалога / В. Ф. Берков, Я. С. Яскевич. – Минск: Новое знание, 2002. – 152 с.

4. Вуд, Дж., Серре, Ж. Дипломатический церемониал и протокол / Дж. Вуд, Ж. Серре. – М.: Прогресс, 1976. – 446 с.

5. Глубокий, С. В. Сбытовые переговоры: стратегии, приемы, методики обоснования предмета торгов / С. В. Глубокий. – Минск: Изд-во Гревцова, 2007. – 303 с.

6. Головин, В. П. Азбука деловой этики / В. П. Головин // Эхо планеты. – М.: Наука, 1991. – С. 46–57.

7. Данилов, А. Н. Социология власти: теория и практика глобализма / А. Н. Данилов. – Минск: Университетское, 2001. – 445 с.

8. Василенко, И. А. Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологии: Учебное пособие / И. А. Василенко. – М.: Восток–Запад, 2011. – 421 с.

9. Громько, А. А. Дипломатический словарь: в 3 т. / А. А. Громько [и др.]. – М.: Наука, 1983–1985. – 424 с., 504 с., 752 с.

10. Дудина, И. А. Деловые переговоры: искусство и ремесло / И. А. Дудина. – Волгоград: ВолГУ, 2009. – 291 с.

11. Зорин, В. А. Основы дипломатической службы / В. А. Зорин. – 2-е изд. – М.: Международные отношения, 1977. – 367 с.

12. Кузьмин, Э. Л. Дипломатическое и деловое общение: правила игры / Э. Л. Кузьмин. – М.: Норма, 2005. – 304 с.

13. Кэмп, Дж. Сначала скажите «НЕТ». Секреты профессиональных переговорщиков / Дж. Кэмп. – М.: Добрая книга, 2003. – 272 с.

14. Селлих, К., Джейн, С. С. Переговоры в международном бизнесе: Практическое руководство / К. Селлих, С. С. Джейн. – М.: Добрая книга, 2004. – 336 с.

15. Семилетников, Н. А. Протокол делового общения / Н. А. Семилетников // Проблемы управления. – 2005. – № 1. – С. 142–148.

16. Смирнов, В. С., Семилетников, Н. А. Переговорный процесс: Учебное пособие / В. С. Смирнов, Н. А. Семилетников. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 1999. – 79 с.

17. Фишер, Р. Переговоры без поражения: Гарвардский метод / Р. Фишер, У. Юри, Б. Патон. – М.: Эксмо, 2010. – 319 с.

18. Ходжсон, Дж. Переговоры на равных / Дж. Ходжсон. – Минск: Амалфея, 1998. – 340 с.

19. Холопова, Т. И., Лебедева, М. Н. Протокол и этикет деловых людей / Т. И. Холопова, М. Н. Лебедева. – М.: ИНФРА-М; АНККИЛ, 1994. – 208 с.

20. Ягер, Дж. Деловой этикет. Как выжить и преуспеть в мире бизнеса / Дж. Ягер. – М.: Джон Уайли энд Санз, 1994. – 288 с.

21. Яскевич, Я. С. Время кризиса – время надежды и диалога / Я. С. Яскевич. – Минск. Право и экономика, 2011. – 189 с.

Перечень рекомендуемых средств диагностики и методика формирования итоговой оценки

Для диагностики компетенций могут использоваться следующие формы:

- устная – выступления в ходе групповой дискуссии, доклады на семинарских занятиях, оформленные в виде презентации;
- письменная – написание контрольной работы, теста.
- устно-письменная – оценивание на основе деловой игры, проект.

Оценка за ответы на семинарских (практических) занятиях и может включать в себя:

При оценивании доклада, оформленного в виде презентации, обращается внимание на содержание (полнота и проработка); наличие структурных частей и последовательность; оформление текста; визуализация (количество рисунков, фото, диаграмм); дополнительная информация по структурным частям.

При оценивании работы в ходе групповой дискуссии обращается внимание на полноту знаний по обсуждаемой теме и активность участия в дискуссию.

При оценивании контрольной работы обращается внимание на выполнении цели и решении поставленных задач.

При оценивании на основе деловой игры обращается внимание на умение сбора сведений о компании, умении формулировать основные и уточняющие вопросы, удерживать внимание (проявление заинтересованности в решении вопросов, контроль ситуации), слушать, четко формулировать мысли, ответы на вопросы (содержание, структура, доступность для понимания), подводить итоги, давать рекомендации (доброжелательность, предусмотрительность, вежливость), работе в команде (распределение ролей, уважение, взаимопомощь), культуре речи (многословие, штампы, слова-паразиты).

При оценивании проекта – умение использовать полученные знания по учебной дисциплине; владение инструментарием учебной дисциплины, способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы; высокий уровень культуры исполнения проекта.

Оценивание теста осуществляется следующим образом: общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл, например 10 баллов. Устанавливается диапазон баллов, которые необходимо набрать для того, чтобы получить отличную («9», «10»), хорошую («6», «7», «8»), удовлетворительную («5», «4») или неудовлетворительную оценки («3», «2», «1»).

Формой текущей аттестации по учебной дисциплине «Переговорный процесс в информационном обществе» учебным планом предусмотрен зачет.

При формировании итоговой оценки используется рейтинговая оценка знаний студента, дающая возможность проследить и оценить динамику процесса достижения целей обучения. Рейтинговая оценка предусматривает использование весовых коэффициентов для текущего контроля знаний и текущей аттестации студентов по дисциплине.

Примерные весовые коэффициенты, определяющие вклад текущего контроля знаний и текущей аттестации в рейтинговую оценку:

Формирование оценки за текущую успеваемость:

- Презентация – 30%;
- Контрольная работа – 30%;
- Групповая дискуссия - 20%
- Деловая игра – 10%;
- Проект – 10%

Абзац Рейтинговая оценка по дисциплине рассчитывается на основе оценки текущей успеваемости и экзаменационной оценки с учетом их весовых коэффициентов Вес оценка по текущей успеваемости составляет 50 %, экзаменационная оценка – 50 %.

Примерный перечень заданий для управляемой самостоятельной работы студентов

Тема 1. (2 ч) Переговоры как императив современного мироустройства

Дать определения переговорного процесса как уникального и универсального средства коммуникативного взаимодействия и международного сотрудничества. Презентовать на конкретных примерах статус и роль переговоров в современном мире. Описать информационную парадигму международных переговоров.

Презентовать динамику переговорной стратегии и принципы взаимовыгодного сотрудничества. Представить переговоры в контексте инновационной модели современного мироустройства. Перечислить принципы разрешения международных споров, согласно Устава ООН. Составить перечень положений Конституции и Законов Республики Беларусь, определяющих полномочия высших должностных лиц страны, представителей органов власти и управления на ведение переговоров с зарубежными представителями.

Форма контроля – контрольная работа

Тема 4. (2ч) Подготовка к переговорам: обоснование стратегии и тактики. Основные этапы проведения переговоров

Презентовать процесс подготовки к переговорам как первой стадии переговорного процесса. Графически отобразить планирование: определение целей и задач; выбор членов команды, их содержательная, организационная, информационная и психологическая подготовка; распределение ролевого

участия; подготовка основных и альтернативных стратегий; составление плана ведения переговоров (программы); прогнозирование результатов.

Описать рациональный подход к переговорам: обоснование программы-максимум (все ваши предложения приняты); программы-минимум (допускаемый уровень уступок). Описать основные направления и стадии подготовки к переговорам. (1) Постановка задач, сбор информации (статистической, экономической, социологической и др.), ее количественная и качественная оценка. (2) Анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров. (3) Выбор стратегии и тактики переговоров, определение концепции переговорного процесса, проигрывание альтернативных проектов.

Составить перечень решения организационных вопросов (определение времени, места, состава делегации переговорного процесс. Составить переговорное досье.

Форма контроля – контрольная работа

Примерная тематика семинарских занятий

Семинар № 1. Переговоры как императив современного мироустройства.

Форма контроля – контрольная работа

Семинар № 2. Переговорный процесс и политический риск: ориентация на либеральные ценности и поиск компромисса История возникновения и развития движения за качество.

Форма контроля – групповая дискуссия

Семинар № 3. Типология, принципы и альтернативные модели ведения переговоров.

Форма контроля – проект

Семинар № 4 Подготовка к переговорам: обоснование стратегии и тактики. Основные этапы проведения переговоров

Форма контроля – контрольная работа

Семинар № 5. Западная и восточная модели ведения переговоров

Форма контроля - контрольная работа

Семинар № 6. Принятие решений на переговорах в условиях тотализации политики и власти

Форма контроля – презентация.

Семинар № 7. Коммуникативная парадигма переговоров: логика и культура диалога Политическая коммуникация и переговоры

Форма контроля – групповая дискуссия.

Семинар № 8. Управление переговорами: социально-гуманитарные технологии

Форма контроля – деловая игра

Описание инновационных подходов и методов к преподаванию учебной дисциплины (эвристический, проективный, практико-ориентированный)

При организации образовательного процесса используются следующие подходы:

практико-ориентированный подход, который предполагает:

- освоение содержания образования через решения практических задач;
- приобретение навыков эффективного выполнения разных видов профессиональной деятельности;
- ориентацию на генерирование идей, реализацию групповых студенческих проектов, развитие переговорческой культуры;
- использование процедур, способов оценивания, фиксирующих сформированность профессиональных компетенций.

метод проектного обучения, который предполагает:

- способ организации учебной деятельности студентов, развивающий актуальные для учебной и профессиональной деятельности навыки планирования, самоорганизации, сотрудничества и предполагающий создание собственного продукта;
- приобретение навыков для решения исследовательских, творческих, социальных, предпринимательских и коммуникационных задач.

При организации образовательного процесса используется *метод деловой игры*, который представляет собой вид имитационно-ролевого моделирования, в котором игровая ситуация максимально приближена к решению реальных проблем профессиональной деятельности. Данный метод предполагает моделирование определенной проблемы делового характера.

В процессе деловых игр студенты приобретают конкретный профессиональный опыт, развивают творческое мышление, получают опыт социальных отношений.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся, кроме подготовки к экзамену

При изучении учебной дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы: – поиск (подбор) и обзор литературы и электронных источников по индивидуально заданной проблеме дисциплины (полезные ссылки); – выполнение домашнего задания (проекта); – работы, предусматривающие решение конкретных ситуаций и выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях; – изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку; – подготовка к деловым играм; – подготовка презентаций на заданные темы.

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Переговоры как императив современного мироустройства: цель, задачи, функции, значение.
2. Устав ООН о принципах разрешения международных споров.
3. Переговорный процесс в контексте глобализации и единого информационного пространства.
4. Динамика переговорной стратегии в современных условиях: от конфронтации и конфликтов к идеалам ненасилия и ценностным приоритетам.
5. Переговорный процесс и политический риск: поиск компромисса.
6. Типология, принципы и альтернативные модели ведения переговоров.
7. Мягкий и жесткий стили ведения переговоров.
8. Специфика принципиальных переговоров.
9. Основные правила деловой этики в рамках переговоров: ритуал знакомства, правила представления и т. п.
10. Структурные компоненты, типы, контекстуальное окружение и функции переговоров.
11. Основные этапы проведения переговоров.
12. Подготовительный этап переговоров: концептуальные подходы.
13. Заключительный этап переговоров: принятие решений и завершение переговоров.
14. Переговоры в пространстве кросс-культурного взаимодействия и геополитики.
15. Социокультурные и национальные особенности переговоров.
16. Западная и восточная модели ведения переговоров: сравнительный анализ.
17. Специфические черты китайского, индийского, южнокорейского, японского, латиноамериканского стилей переговоров (по выбору).
18. Особенности западной модели ведения переговоров: американский, английский, французский, немецкий и др. стили (по выбору).
19. Принятие решений на переговорах: цель, задачи, структура.
20. Психологические трудности в принятии решений на переговорах.
21. Общие правила ведения диалога на переговорах.
22. Управление переговорным процессом: социально-гуманитарные технологии.
23. Механизмы формирования имиджа страны и субъектов переговоров.
24. Основные техники и стратегии ведения переговоров.
25. Содержание и специфика дипломатического и делового протоколов.
26. Результаты переговоров, отраженные в итоговых документах (протокол о намерениях, соглашение, пакт, контракт, конвенция, договор, декларация, меморандум и др.).
27. Переговоры и риски в современном мире. Основные параметры риска и переговоров (альтернативность, многовариантность, вероятность, неопределенность).
28. Переговоры в контексте политического риска: специфика, структура, уровни управления, концептуальные модели и количественные индикаторы.

29. Риск и переговоры как философия поступка.
30. Переговоры и феномен глобализации.
31. Риск в контексте современной геополитики. Классические и постклассические модели геополитики.
32. Переговоры в контексте формационного и цивилизационного подходов в интерпретации исторического процесса: сравнительный анализ.
33. Основные модели развития стран современного Востока в контексте глобализации.
34. Достижения и противоречия Западной цивилизации.
35. Переговоры и статус славянских духовных ценностей в мировой истории.
36. Переговоры и роль национальной белорусской идеи.
37. Переговорный процесс и природа власти. Риск и культура властвования. Власть и феномен тоталитаризма.
38. Переговоры и гражданское общество как феномены цивилизационного развития. Правовое государство и его отличительные признаки.
39. Переговоры, власть и риск. Эгоцентрические и социоцентрические мотивы власти.
40. Переговорный процесс и типология политических лидеров. Склонность к риску и стремление к власти.
41. Коммуникативная парадигма переговоров. Субъект власти и общение: типы личности.
42. Спор: типы и роль в коммуникативных моделях переговоров. Дискуссия как метод оптимизации принятия решений.
43. Информационное обеспечение переговоров в условиях политического риска.
44. Различные уровни управления переговорами и политическим риском.
45. Рисковое поведение в переговорах и современные технологии избирательных кампаний.
46. Механизмы формирования имиджа страны и политических лидеров в переговорах.
47. Стратегические приоритеты белорусского общества в переговорном процессе: рациональный выбор исторического пути развития.
48. Беларусь и Россия: переговоры, интеграционные процессы, приоритеты, альтернативы.
49. Синергетические модели переговоров в социокультурном и политическом пространстве современности.
50. Политика и нравственность: механизмы взаимодействия в переговорном процессе.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Организационные коммуникации	кафедра социальной коммуникации	нет	Изменений не требуется (протокол № 5 от 11.2019 г.)

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ ПО
ИЗУЧАЕМОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

на ____ / ____ учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры
Социальной коммуникации (протокол № ____ от _____ 201_ г.)

Заведующий кафедрой

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета
