

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 27.01.2021 10:53:24

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac3da143f4153621a0de55de73fa19

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

"Курский государственный университет"

Кафедра всеобщей истории

УТВЕРЖДЕНО

протокол заседания

Ученого совета от 24.04.2017 г., №10

Рабочая программа дисциплины

Дипломатические переговоры

Направление подготовки: 41.03.05 Международные отношения

Профиль подготовки: Международные отношения: история и современность

Квалификация: бакалавр

Исторический факультет

Форма обучения: очная

Общая трудоемкость 3 ЗЕТ

Виды контроля в семестрах:

зачет(ы) 8

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
Неделя	9			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	26	26	26	26
Семинарские	18	18	18	18
В том числе инт.	8	8	8	8
Итого ауд.	44	44	44	44
Контактная работа	44	44	44	44
Сам. работа	64	64	64	64
Итого	108	108	108	108

Рабочая программа дисциплины Дипломатические переговоры / сост. ; Курск. гос. ун-т. - Курск, 2017. - с.

Рабочая программа составлена в соответствии со стандартом, утвержденным приказом Минобрнауки России от 21 апреля 2016 г. № 465 "Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения (уровень бакалавриата)" (Зарегистрировано в Минюсте России 18 мая 2016 г. № 42141)

Рабочая программа дисциплины "Дипломатические переговоры" предназначена для методического обеспечения дисциплины основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения профиль Международные отношения: история и современность

Составитель(и):

© Курский государственный университет, 2017

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью изучения дисциплины «Дипломатические переговоры» является приобретение знаний по практике ведения дипломатических переговоров, специфике дипломатических переговоров в системе международных отношений; формирование навыков использования основных методов научного исследования, общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых в будущей профессиональной деятельности.
1.2	Задачи данной дисциплины следующие:
1.3	- приобрести представление о процессе подготовки и проведения дипломатических переговоров;
1.4	- усвоить в общем виде существующую специфику проводимых дипломатических переговоров, в том числе, зависимость форм и методов ведения дипломатической деятельности от конкретных условий с учётом соблюдения основных норм и правил, принятых в международной практике;
1.5	- приобрести основные умения и навыки организации самостоятельной работы;
1.6	-развивать стремление к получению новых знаний, совершенствованию умений и навыков.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ОД
--------------------	---------

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОПК-7: владение политически корректной корпоративной структурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров

Знать:

- ☐ основы теории, тактику и стратегию переговорного процесса;
- ☐ историю дипломатии, как средство международного общения государств;

Уметь:

- ☐ анализировать деятельность дипломатов и государственных деятелей;

Владеть:

- ☐ навыками работы с дипломатическими источниками и самостоятельной исследовательской работы;

ПК-17: способностью понимать основы регулирования международных конфликтов с использованием дипломатических политико-психологических, социально-экономических и силовых методов

Знать:

- ☐ характерные черты в общении и достижении целей дипломатами ведущих государств мира;

Уметь:

- ☐ урегулировать разногласия, находить решения в конфликтных ситуациях;

Владеть:

- ☐ основами дипломатического поведения, беседы, этикета.

ПК-25: владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике

Знать:

- ☐ основные составляющие процесса подготовки и проведения дипломатических переговоров.

Уметь:

- ☐ сопоставлять различные точки зрения на международные отношения, отстаивать взгляды, политику, интересы России.

Владеть:
☐ навыками работы с дипломатическими источниками и самостоятельной исследовательской работы;

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем	Вид занятий	Семестр / Курс	Часов	Интеракт.
	Раздел 1. Значение дипломатических переговоров в системе современных международных отношений.	Раздел			
1.1	Понятие переговоров и их роль в жизни международного сообщества	Лек	8	2	0
1.2	Переговорные форумы.	Лек	8	2	2
1.3	Основные научные подходы к переговорному процессу	Лек	8	3	2
1.4	Достижение договорённостей	Лек	8	2	2
1.5	Стратегия и тактика переговоров. Методы психологического воздействия, применяемые переговорщиками	Лек	8	3	2
1.6	Информация и общественное мнение: анализ и использование в переговорах	Лек	8	3	0
1.7	Национальные особенности ведения переговоров	Лек	8	2	0
1.8	Этика и искусство стратагем	Лек	8	2	0
1.9	Стадии переговорного процесса	Лек	8	2	0
1.10	Предварительные переговоры	Лек	8	2	0
1.11	Основные фазы и приёмы переговоров. Итоговые документы и обеспечение выполнения договорённостей	Лек	8	3	0
1.12	Переговорные форумы	Сем зан	8	2	0
1.13	Стратегия и тактика переговоров. Методы психологического воздействия, применяемые переговорщиками	Сем зан	8	3	0
1.14	Национальные особенности ведения переговоров	Сем зан	8	3	0
1.15	Этика и искусство стратагем	Сем зан	8	2	0
1.16	Предварительные переговоры	Сем зан	8	2	0
1.17	Основные фазы и приёмы переговоров. Итоговые документы и обеспечение выполнения договорённостей	Сем зан	8	2	0
1.18	Переговорное досье	Сем зан	8	2	0
1.19	Достижение договорённостей	Сем зан	8	2	0
1.20	Институт посредничества в дипломатических переговорах: проблема эффективности.	Ср	8	6	0
1.21	Типология дипломатических переговоров	Ср	8	5	0
1.22	Сравнительный анализ основных научных подходов к дипломатическим переговорам.	Ср	8	6	0
1.23	Личностный стиль в дипломатических переговорах.	Ср	8	5	0
1.24	Связи с общественностью на политических переговорах.	Ср	8	5	0

1.25	Разработка эффективной информационной кампании, сопровождающей дипломатические переговоры	Ср	8	6	0
1.26	Дипломатические переговоры в условиях конфликта.	Ср	8	6	0
1.27	Индо-буддийская культура политических переговоров: принцип гармонии	Ср	8	5	0
1.28	Проблема выбора переговорной стратегии: сравнительный анализ основных подходов.	Ср	8	5	0
1.29	Критерии эффективности дипломатических переговоров	Ср	8	5	0
1.30	Организационное обеспечение политических переговоров	Ср	8	5	0
1.31	Понятие и содержание парафирования, подписания, ратификации, регистрации и опубликования договора	Ср	8	5	0

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания для текущей аттестации

Оценочные материалы для текущей и промежуточной аттестации одобрены на заседании кафедры (протоколом №9 от 14 апреля 2017 г.) и являются приложением к рабочей программе

5.2. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации

Оценочные материалы для текущей и промежуточной аттестации одобрены на заседании кафедры всеобщей истории (протоколом №9 от 14 апреля 2017 г.) и являются приложением к рабочей программе.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Заглавие	Эл. адрес	Кол-
Л1.1	Трухачев В. И., Лякишева И. Н., Михайлова К. Ю. - Международные деловые переговоры: Учебное пособие - Москва: Финансы и статистика, АГРУС, 2014.	http://www.iprbookshop.ru/18816	1
Л1.2	Михайлова К. Ю., Трухачев А. В. - Международные деловые переговоры: Учебное пособие - Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2013.	http://www.iprbookshop.ru/47314	1
Л1.3	Михайлова К.Ю., Трухачев А.В. - Международные деловые переговоры: учебное пособие - Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2013.	http://www.iprbookshop.ru/47314.html	1

6.1.2. Дополнительная литература

	Заглавие	Эл. адрес	Кол-
Л2.1	Семедов С. А. - Теория и история дипломатии: словарь-справочник - Москва: Издательский дом «Дело», 2014.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=442923	1
Л2.2	Глейзер Д. - Идеальные переговоры - Минск: Попурри, 2014.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429506	1
Л2.3	Фелдер Р., Бердникова Е. - Переговоры на кулаках. Советы и истории от Мастера компромиссов: научно-популярное издание - Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2005.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57422	1
Л2.4	Мазилкина Е.И. - Как подготовить и провести переговоры: практическое пособие - Ростов-на-Дону: Феникс, 2013.	http://www.iprbookshop.ru/19223.html	1
Л2.5	Гэвин Кеннеди, Виноградова Е. - Переговоры: Полный курс - Москва: Альпина Паблишер, 2016.	http://www.iprbookshop.ru/48432	1
Л2.6	Зверев В. О., Караваев А. Ф. - Переговоры с преступниками в условиях захвата заложников. Исторические и психологические аспекты: Учебное пособие - Омск: Омская академия МВД России, 2010.	http://www.iprbookshop.ru/36049	1
Л2.7	Сахаров А. Н. - Дипломатия и война 1939-1945 годов - Москва: Директ-Медиа, 2014.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229225	1

	Заглавие	Эл. адрес	Кол-
Л2.8	Михайлова К. Ю., Трухачев А. В. - Международные деловые переговоры - Ставрополь: Агрус, 2013.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=277468	1
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"			
Э1	Зонова Т.В. Дипломатия: Модели, формы, методы: Учебник для вузов. М.: Аспект Пресс, 2013, 2014. 348 с. URL: http://www.iprbookshop.ru/21057.html		
Э2	Михайлова К.Ю., Трухачев А.В. Международные деловые переговоры: учебное пособие. Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. 368 с. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=277468		
Э3	Решетова И.С. Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений: учебное пособие. Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2014. 125 с. URL: http://www.iprbookshop.ru/63018.html		
Э4	Абросимов В.К. Интеллектуальные методы решения конфликтных задач (нейросетевое измерение дипломатии): Монография. М.: Креативная экономика, 2012. 144 с. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=132661		
Э5	Никольсон Г. Дипломатия. Москва: Гос. изд-во полит. лит., 1941. 156 с. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=212377		
Э6	Петрова Ю.А., Спиридонова Е.Б. Золотые правила успешных переговоров. Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010. 114 с. URL: http://www.iprbookshop.ru/819.html		
Э7	Теория международных отношений: учебник для академического бакалавриата / под ред. П.А. Цыганкова. М.: Издательство Юрайт, 2017. 316 с. URL: https://biblio-online.ru/viewer/76986C44-82D5-4530-B924-6F5B0B5304B6#page/1		
6.3.1 Перечень программного обеспечения			
7.3.1.1	Ауд. 422: Программное обеспечение:		
7.3.1.2	Microsoft Windows 7 Starter Open License: 47820074;		
7.3.1.3	Microsoft Windows XP Professional Open License: 47818817;		
7.3.1.4	Microsoft Office Professional 2003 Open License: 41902857;		
7.3.1.5	Microsoft Office Professional 2010 Open License: 47802808;		
7.3.1.6	7-Zip Свободная лицензия GNU LGPL; Adobe Acrobat Reader DC Бесплатное программное обеспечение;		
7.3.1.7	Google Chrome Свободная лицензия BSD		
7.3.1.8	Ауд. 146: Программное обеспечение:		
7.3.1.9	Microsoft Windows 7 Professional Open License: 47818817;		
7.3.1.10	Microsoft Windows 8 Договор №0344100007512000081 от 12 декабря 2012 года;		
7.3.1.11	Microsoft Office Professional Plus 2007 Open License: 43219389;		
7.3.1.12	7-Zip Свободная лицензия GNU LGPL;		
7.3.1.13	Adobe Acrobat Reader DC Бесплатное программное обеспечение;		
7.3.1.14	Google Chrome Свободная лицензия BSD.		
7.3.1.15	Ауд. 424: Программное обеспечение:		
7.3.1.16	Microsoft Windows 7 Starter Open License: 47820074;		
7.3.1.17	Microsoft Office Professional 2010 Open License: 47802808;		
7.3.1.18	7-Zip Свободная лицензия GNU LGPL;		
7.3.1.19	Adobe Acrobat Reader DC Бесплатное программное обеспечение;		
7.3.1.20	Google Chrome Свободная лицензия BSD		
7.3.1.21			

7.3.1.2 2	
6.3.2 Перечень информационных справочных систем	
7.3.2.1	http://elibrary.ru , https://cyberleninka.ru

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	347учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ)комплекты компьютерных столов и стульев (15шт)
7.2	423учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ)комплекты учебных столов и стульев (7 шт)
7.3	Мультимедийные презентации:
7.4	Индо-буддийская культура переговоров
7.5	Японский стиль ведения переговоров
7.6	Китайский стиль ведения переговоров
7.7	Стадии переговорного процесса
7.8	Институт посредничества
7.9	Организационное обеспечение политических переговоров
7.10	Типология международных переговоров
7.11	422учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) и самостоятельной работы комплекты компьютерных столов и стульев (19 шт)
7.12	компьютеры (14 шт)
7.13	компьютеры 10шт моноблоков SI Wind Top AP1920-202 RU Black (AP 1920-095RU)
7.14	Компьютер (монитор и системный блок) 32748011010400000491
7.15	Компьютер (монитор и системный блок) 32748011010400000494
7.16	Компьютер (монитор и системный блок) 32748011010400000489
7.17	Компьютер (монитор и системный блок) 32748011010400000492
7.18	424учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) и самостоятельной работы
7.19	комплекты компьютерных столов и стульев (11 шт)компьютеры 10шт моноблоков SI Wind Top AP1920-202 RU Black (AP 1920-095RU)
7.20	146 аудитория для самостоятельной работы - Читальный зал, Радищева 33
7.21	Моноблоки MSI - модель MS-A912, 2гб оперативной памяти, Athlon CPU D525 1.80GHz
7.22	Моноблоки Asus - модель ET2220I, 4гб оперативной памяти, intelCore i3-3220 CPU 3.30 GHz
7.23	экран
7.24	мультимедийный проектор: NEC Projector V 300 X, нетбук: Asus,
7.25	телевизор
7.26	

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	