

МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра грецької філології та перекладу

ЗАТВЕРДЖЕНО

протокол засідання кафедри

31 серпня 2021 року № 1

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОККП 2.2.3 Теорія і практика ведення переговорів
(шифр і назва навчальної дисципліни)
освітньо-професійна програма Філологія. Переклад (новогрецька)
(назва)
спеціальність 035 Філологія
(код та найменування спеціальності)
спеціалізація 035.081 Новогрецька мова та література (переклад включно)
(назва спеціалізації)
факультет грецької філології та перекладу
(назва факультету)

2021 – 2022 рік

Робоча програма з дисципліни «Теорія і практика ведення переговорів» для здобувачів вищої освіти за другим (магістерським) рівнем за освітньою програмою «Філологія. Переклад (новогрецька)»
Спеціальність 035 Філологія, спеціалізація 035.081 Новогрецька мова та література (переклад включно)

Розробники: Лабецька Ю.Б., доцент кафедри грецької філології та перекладу,

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань <u>03 Гуманітарні науки</u> (шифр і назва)	Вибіркова	
Модулів – 2	ОПП 035 Філологія. Переклад (новогрецька)	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		2-й	2-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання. Захист проєктів (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин - 90		3-й	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,3 самостійної роботи студента - 2	Освітній рівень: магістр	Лекції	
		14 год.	
		Практичні, семінарські	
		16 год.	
		Самостійна робота	
		60 год.	
		Індивідуальні завдання: 9 год.	
Вид контролю: залік			

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: Метою викладання навчальної дисципліни “Теорія і практика ведення переговорів” є ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу. Також курс спрямований на вдосконалення перекладацької компетенції студентів шляхом перекладу теоретичного матеріалу з дисципліни з новогрецької мови, а також ознайомлення із мовними та позамовними факторами, що впливають на переклад.

Завдання: Основними завданнями вивчення дисципліни “Теорія і практика ведення переговорів” є надання студентам необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення, набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення й аналізу.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів; типи та види міжнародних переговорів, їх функції; особливості національних та особистих стилів ведення переговорів; функції, стратегії та види посередництва; роль перекладача у переговорах та способи подолання труднощів перекладу.

вміти: здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту документів та аналітико-синтетичної обробки інформації; аналізувати переговорну ситуацію; обирати вірну стратегію переговорів; застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу; надавати посередницькі послуги в якості третьої сторони; долати труднощі перекладу.

Компетентності та результати навчання за дисципліною

Під час лекційних та практичних занять, індивідуальної навчально-дослідницької та самостійної роботи студенти, майбутні фахівці набувають таких загальних та фахових компетентностей:

Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. КЗ-1

- Здатність бути критичним і самокритичним. КЗ-2
- Здатність до пошуку, опрацювання та аналізу інформації з різних джерел. КЗ-3
- Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. КЗ-4
- Здатність працювати в команді та автономно. КЗ-5
- Здатність спілкуватися іноземними мовами (новогрецька, англійська). КЗ-6
- Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. КЗ-7
- Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. КЗ-8
- Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. КЗ-9
- Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). КЗ-10
- Здатність генерувати нові ідеї (креативність). КЗ-12

- Здатність застосовувати поглиблені знання з обраної філологічної спеціалізації для вирішення професійних завдань. КП-6

- Здатність вільно користуватися спеціальною термінологією в обраній галузі філологічних досліджень. КП-7

- Усвідомлення ролі експресивних, емоційних, логічних засобів мови для досягнення запланованого прагматичного результату. КП-8

Програмні результати навчання

Опанувавши дисципліну «Теорія та практика ведення переговорів», студенти повинні досягти таких програмних результатів навчання:

- Оцінювати власну навчальну та науково-професійну діяльність, будувати і втілювати ефективну стратегію саморозвитку та професійного самовдосконалення. (РН 1)
- Упевнено володіти державною та іноземними (новогрецька, англійська) мовами для реалізації письмової та усної комунікації, зокрема в ситуаціях професійного й наукового спілкування; презентувати результати досліджень державною та іноземною мовами. (РН 2)
- Застосовувати сучасні методики і технології, зокрема інформаційні, для успішного й ефективного здійснення професійної діяльності та забезпечення якості дослідження в конкретній філологічній галузі. (РН 3)
- Знаходити оптимальні шляхи ефективної взаємодії у професійному колективі та з представниками інших професійних груп різного рівня. (РН 5)
- Застосовувати знання про експресивні, емоційні, логічні засоби мови та техніку мовлення для досягнення запланованого прагматичного результату й організації успішної комунікації. (РН 6)
- Дотримуватися правил академічної доброчесності. (РН 12)

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

ВСТУП

Переговори як важлива і невід'ємна складова міжнародних відносин.

Предмет і завдання курсу. Огляд джерел і літератури.

ТЕМА 1. МІЖНАРОДНІ ПЕРЕГОВОРИ: ПОНЯТТЯ, КОНЦЕПЦІЇ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ФУНКЦІЇ

Поняття "переговори". Основні підходи до дослідження переговорів.

Класифікація міжнародних переговорів.

Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту.

Функції переговорів (інформаційно-комунікативна; регуляційна; пропагандистська; функція вирішення власних внутрішньополітичних і зовнішньополітичних завдань; координації дій на міжнародній арені).

ТЕМА 2. ПІДГОТОВКА ДО ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Завдання і проблеми підготовчої роботи. Переговори про переговори. Вибір місця та термінів проведення переговорів. Визначення порядку денного та рівня переговорів. Моделювання процесу переговорів. Аналіз проблеми і розробка можливих альтернатив. Підготовка переговорної позиції, концепції і можливих варіантів вирішення проблеми. Формування пропозицій і підготовка основних аргументів. Організаційна підготовка переговорів. Формування делегації. Визначення функцій кожного учасника переговорів. Наради. Технічні засоби по підготовці та веденню переговорів.

ТЕМА 3. СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ

Етапи ведення переговорів та їх особливості. Етап взаємного уточнення інтересів, концепцій, позицій. Дискусійний етап. Підсумковий етап. Стратегії ведення переговорів. Стратегія торгу. Стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми. Способи подання позиції. Основні тактичні прийоми ведення переговорів. Максимальне завищення початкового рівня. Розстановка неправдивих акцентів у власній позиції. Ультимативні вимоги. Висунення вимог по наростаючій. Дозування інформації. Завідомо неправдива інформація або блеф. Відмова від власних пропозицій. Подвійне трактування. Поступове підвищення складності питань. Пошук загально прийнятної зони рішення. Пакетування. Блокова тактика. Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил. Затвердження підсумків переговорів. Види документів за підсумками переговорів.

Змістовий модуль 2

ТЕМА 4. ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

Психологічний настрій партнерів. Переговорна сторона. Правила впливу на співбесідника. Щира зацікавленість іншою особою. Керованість дій та настрою. Усвідомлення особистої значущості. Вміння слухати та прислуховуватися. Особисті бесіди. Усвідомлення значущості взаєморозуміння. Невербальні засоби спілкування.

ТЕМА 5. СТИЛІ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Поняття "національний стиль ведення переговорів". Роль національних стилів в переговорному процесі. Характеристика національних стилів ведення переговорів: американський, німецький, англійський, французький, японський, китайський, арабський. Особисті стилі ведення переговорів. Якості "ідеального переговорника". Психологічні аспекти ведення переговорів.

ТЕМА 6. ПОСЕРЕДНИЦТВО В ПЕРЕГОВОРАХ

Теорія конфлікту. Посередництво у конфліктах. Функції посередника. Стратегії посередництва. Види посередництва. Нейтральність посередника. Поняття "третя сторона". Поняття "спостерігач" та його функції. Арбітраж та його функції. "Місії добрих послуг". Посередництво держав. Посередництво міждержавних та неурядових організацій. Інші види посередництва. Ефективність посередницьких зусиль.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
л		п	лаб	інд	с.р.	л		п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

Модуль 1

Змістовий модуль 1.												
Вступ	11	3	2		1	6						
Тема 1. Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції												
Тема 2. Підготовка до ведення міжнародних переговорів.	11	2	3		1	7						
Тема 3. Структура переговорного процесу		2	3		2	12						
Разом за змістовим модулем 1	22	7	8		4	25						
Змістовий модуль 2.												
Тема 4. Психологія ділового спілкування	11	2	2		1	8						
Тема 5. Стилї ведення переговорів	10	2	2		1	8						
Тема 6. Посередництво в переговорах		3	4		3	10						
Разом за змістовим модулем 2	21	7	8		5	26						
Модуль 2												
ІНДЗ			-	-	9	-			-	-	-	
Усього годин	90	14	16		9	51						

5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Міжнародні переговори та їхні функції. Поняття суб'єкта переговорів, предмета переговорів, інтереси і позиції, розумна угода, НАВУ (найкраща альтернатива відсутності угоди)	2
2	П'ять стратегій ведення переговорів (ухилення, пристосування, компроміс, суперництво, співробітництво). Сильні та слабкі сторони кожної стратегії.	2
3	Підготовка до переговорів. Основні перешкоди для досягнення згоди в переговорах. Перехід від позицій до інтересів. Генерування альтернатив. Структура переговорного процесу.	2
4	Психологія ділового спілкування. Залучення партнера у вироблення можливих альтернатив. «Розширення переговорного пирога». Поведінка на завершальному етапі переговорів.	2
	Разом	8

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
-------	------------	-----------------

1	Інструменти вивчення переговорної ситуації. Психологічна типологія особистості.	2
2	Переклад публічних звернень. Стили ведення переговорів.	2
3	Посередництво в переговорах. Формування особистого словника найпоширеніших кліше.	2
4	Переклад стенографії ділових переговорів	2
	Разом	8

7. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Основні поняття Формування уявлень про основні поняття - суб'єкт переговорів, предмет переговорів, інтереси і позиції, розумна угода, НАВУ (найкраща альтернатива відсутності угоди). і практики. Знайомство з двома методами ведення переговорів: «принципові переговори» і «позиційний торг».	6
2	Фактори успішних переговорів. Умови успішних переговорів. Три базових фактори ведення переговорів - вплив, інформація, час. Влада і вплив у процесі переговорів. Сила позиції і майстерність ведення переговорів. Рівень очікувань і результативність переговорного процесу.	6
3	Стратегії ведення переговорів. П'ять стратегій ведення переговорів (ухилення, пристосування, компроміс, суперництво, співробітництво). Сильні та слабкі сторони кожної стратегії.	6
4	Етапи переговорів. Підготовка до переговорів. Основні перешкоди для досягнення згоди в переговорах. Перехід від позицій до інтересів. Генерування альтернатив. Залучення партнера у вироблення можливих альтернатив. «Розширення переговорного пирога». Поведінка на завершальному етапі переговорів	6
5	Конструктивна поведінка у важких переговорних ситуаціях. Ведення переговорів з "важкими людьми». Причини «важкої поведінки». Стратегії взаємодії з «важкими людьми».	7
6	Природа маніпуляції. Гедоністична і прагматична маніпуляція. Способи діагностики наявності маніпулятивного впливу. Майстри отримання згоди - техніки маніпулятивного впливу. Нечесні прийоми і хитрощі.	8
	Разом	51

8. Індивідуальні завдання 9 годин

Індивідуальні завдання з курсу «Теорія та практика ведення переговорів» проводяться з метою набуття навичок застосування теоретичних знань у практичній діяльності

перекладачів, учасників переговорного процесу. Форма проведення – виконання перекладів стенограм переговорів, презентації рольової гри.

9. Методи навчання

Навчальні лекції, семінарські та практичні заняття, реферування, робота в Інтернет-джерелами, проведення ділових ігор, переклади письмові та усні.

10. Засоби діагностики результатів навчання

Діагностика навчальних досягнень студентів здійснюється за допомогою узагальнених кваліфікаційних (академічних або професійних) завдань, що створюються як модель певної проблемної ситуації за спеціальністю на базі програмних результатів навчання: тестування, підготовка доповідей та презентацій, участь у діловій грі, що імітує переговорний процес.

11. Критерії оцінювання

Оцінюється:

- 1) рівень володіння теоретичними знаннями;
- 2) рівень вмінь використовувати теоретичні знання під час розв'язування задач;
- 3) рівень володіння практичними вміннями та навичками, які виявляються під час виконання практичних робіт;
- 4) оцінювання творчих робіт студентів (рефератів, експериментальних робіт, особливо пов'язаних з майбутньою професією).

I рівень оцінювання (оцінка – зараховано з балом E/D). Відповідь студента при відтворенні навчального матеріалу елементарна, зумовлюється початковими уявленнями про предмет вивчення. Студент відтворює основний навчальний матеріал, здатний виконувати завдання за зразком, володіє елементарними вміннями навчальної діяльності.

II рівень - достатній (оцінка – зараховано з балом C/B). Студент знає істотні ознаки понять, явищ, закономірностей, зв'язків між ними, а також самостійно застосовує знання в стандартних ситуаціях, володіє розумовими операціями, вміє робити висновки, виправляти допущені помилки. Відповідь повна, правильна, логічна, обґрунтована.

III рівень - високий (оцінка – зараховано з балом A). Студент здатний самостійно здійснювати основні види навчальної діяльності. Знання студента є глибокими, міцними, узагальненими; студент вміє застосовувати знання творчо, його навчальна діяльність позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію.

12. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота						Підсумковий тест (залік)	Сума
Змістовий модуль 1			Змістовий модуль 2			10	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6		
15	15	15	15	15	15		

T1, T2 ... T6 – теми змістових модулів.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	

82-89	B	добре	зараховано
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

13. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення

Опорні конспекти лекцій, інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення.

14. Рекомендовані джерела інформації

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). СПб. 2002.
3. Войскунский А. Е. Я говорю, мы говорим...: очерки о человеческом общении. 2 изд. - М., 1990.
4. Воронкова В.Г., Беліченко А.Г. та ін. Етика ділового спілкування : навч. посібник. Львів, 2012.
5. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол /Пер. с англ. Ю. П. Клюкина, В. В. Пастоева, Г. И.Фомина.-Изд.2.- М.: Международные отношения, 2003.
6. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. - Киев, 1989.
7. Емышева Е. «Некоторые особенности ведения переговоров с представителями разных стран».Жизнь. - 1989. - N 1. - С. 147-157.
8. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. М.: МГИМО, 1989.
9. Загорский Ан.В. Методологические и методические аспекты формирования переговорной концепции и оценки предложений партнера по переговорам // Системный подход: анализ и прогнозирование международных отношений / Под ред.
10. Зограбян А.Г. Принятие решений на многосторонних переговорах // Российская дипломатия в свете мирового исторического опыта. М.: МГИМО, 1998.
11. Интернационализация диалога и переговорных процессов. Гостинный двор "Международной жизни" // Международная
12. Исраэлян В.Л., Лебедева М.М. Переговоры - искусство для всех // Международная жизнь, 1991, N 11, с. 48-55.
13. Камбон Ж. Дипломат. - М-Л.: Госполитиздат, 1946.
14. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
15. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. Воронеж, 1999. 153
16. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. «Этика деловых отношений».
17. Ковалев Ан. Азбука дипломатии. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Международные отношения, 1988 или более поздние издания. (Глава "Переговоры и разрядка", с.229-265).
18. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. М.: Стрингер, 1992.

19. Кременюк В.А. Предисловие // Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Пер. с англ. - М.: Наука, 1990. - с. 5-14.
20. Кременюк В. А. Проблема переговоров в отношениях двух держав // США: экономика, политика, идеология, 1991 № 3, с. 43-51.
21. Кременюк В. А. Формирование системы международного общения // Дипломатический вестник, 1987 / Под ред. О.Г.Пересыпкина. М.: Международные отношения, 1988, с. 127-142.
22. Лебедева М. М., Хрусталева М. А. Основные тенденции в зарубежных исследованиях международных переговоров //Мировая экономика и международные отношения. - 1989. - № 9. - С. 107-111.
23. Лебедева М.М. Развитие неофициального посредничества в современном мире: тенденции, проблемы, перспективы // Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология. - 1998, № 3. - С.28-35.
24. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. - М.: Экономика, 1993.
25. Лебедева М.М. Отечественные исследования процесса ведения переговоров: истории развития и перспективы // Вестник МГУ. Сер.18. Социология и политология. – 2000. – № 1. – С.154-165.
26. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. М., 2002 (глава «Международные переговоры»)
27. Р.Н. Ботавина «Этика деловых отношений».
28. Шеретов С. Г.Ведение международных переговоров: Учебное пособие. – Алматы: Данекер, 2004. – 154 с.

Допоміжні джерела

1. Зак Л.А. Западная дипломатия и внешнеполитические стереотипы. - М.: Международные отношения, 1976.
- 2.. Кокошин А. А., Кременюк В. А., Сергеев В. М. Вопросы исследования международных переговоров // Мировая экономика и международные отношения. - 1988. - № 10. - С. 3-13.
3. Луков В. Б. Современные дипломатические переговоры: проблемы развития // Дипломатический вестник, 1987 / Под ред. О.Г.Пересыпкина. - М.: Международные отношения, 1988. - С. 117-127
4. Луков В. Б. Современные дипломатические переговоры: проблемы развития // Дипломатический вестник, 1987 / Под ред. О.Г.Пересыпкина. - М.: Международные отношения, 1988. - С. 117-127
5. Искусство дипломатических переговоров // Международная жизнь, 1989. - № 8. - С. 129-139.
6. Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. - М.: Международные отношения, 1990.
7. Т.И. Холопова «Прием зарубежных делегаций».
8. http://www.diethnologos.gr/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=18&Itemid=36

15. Політика навчальної дисципліни

Політика навчальної дисципліни «Теорія і практика ведення переговорів» заснована на політиці Маріупольського державного університету. Внутрішня атмосфера університету будується на засадах відкритості, прозорості, гостинності, повазі до особистості. Вивчення навчальної дисципліни «Теорія і практика ведення переговорів» потребує: підготовки до практичних занять; виконання індивідуально-дослідного завдання згідно з навчальним планом; опрацювання рекомендованої основної та додаткової літератури. Підготовка та участь у практичних заняттях передбачає: ознайомлення з програмою навчальної дисципліни та планами практичних занять; вивчення теоретичного матеріалу; виконання завдань, запропонованих для самостійного опрацювання. Результатом підготовки до заняття має бути

здобуття вмінь та навичок вільного спілкування новогрецькою мовою в професійному середовищі. Відповідь здобувача повинна демонструвати ознаки самостійності виконання поставлених завдань, відсутність ознак повторюваності та плагіату. Присутність здобувачів вищої освіти на практичних заняттях є обов'язковою. Пропущені з поважних причин заняття мають бути відпрацьовані.

16. Загальна інформація про навчальну дисципліну

В. о. завідувача кафедри



Юлія ЛАБЕЦЬКА

Гарант ОП



Оксана НОВИЦЬКА