

МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра грецької філології та перекладу



ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Жарікова Ю.В.

«27» серпня 2020 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ППВЗ 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 і література (переклад включно)

(назва спеціалізації)

факультет _____ грецької філології та перекладу

(назва факультету)

2020 рік

Робоча програма з курсу «Теорія і практика ведення переговорів» для студентів
ОПП 035 Філологія. Переклад (новогрецька) ОР «Магістр» спеціальності
(напряму підготовки) 035 Філологія.

Розробники:

к.філол.н., доцент Лабецька Ю.Б.



Робоча програма затверджена на засіданні кафедри грецької філології та
перекладу

Протокол від «27» серпня 2020 р. №1

Завідувач кафедри грецької філології та перекладу

(підпис)

(Жарікова Ю.В.)

(прізвище та ініціали)

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	
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,3 самостійної роботи студента - 2	Освітній рівень: магістр	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.

3. Програма навчальної дисципліни

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. Наряди. 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. Стратегія 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 нарастаючій. Дозування інформації. Завідомо неправдива інформація або блеф. Відмова від власних пропозицій. Подвійне трактування. Послугування 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 партнера. Переговорна сторона. Правила впливу на співбесідника. Щира зацікавленість іншою особою. Керованість дій та настрою. Усвідомлення особистості значущості. Зміна 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. Якість "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.

Тема 2. Підготовка ведення міжнародних переговорів.	11	2	3	1	7															
Тема 3. Структура переговорного процесу		2	3	2	12															
Разом за змістовним модулем 1	22	7	8	4	25															
Змістовний модуль 2.																				
Тема 4. Психологія ділового спілкування	11	2	2	1	8															
Тема 5. Стилі ведення переговорів	10	2	2	1	8															
Тема 6. Посередництво в переговорах		3	4	3	10															
Разом за змістовним 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

	психологія особистості.	2
2	Перегляд публічних звернень. Стилі ведення переговорів.	2
3	Посередництво в переговорах: формування особистого словника найпоширеніших кліше.	2
4	Перегляд стенографії ділових переговорів	8
	Разом	

8. 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 піррога». 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	8

Навчальні лекції, семінари...

джерелами, проведення ділових ігор, переклади письмові та усні.

11. Критерії оцінювання

Оцінюється:

- 1) рівень володіння теоретичними знаннями;
- 2) рівень вміння використовувати теоретичні знання під час розв'язування задач;
- 3) рівень володіння практичними уміннями 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 відгортанні навчального матеріалу елементарна, зумовлюється початковими уявленнями про предмет вивчення. Студент відтворює основний навчальний матеріал, злитий виконувати завдання за зразком, володіє елементарними вміннями навчальної діяльності.

II рівень - достатній (оцінка – зараховано з балом C/B). Студент знає істотні ознаки понять, явищ, законів і процесів, 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. Засоби оцінювання

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.

13. Розподіл балів, які отримують студенти

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

0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	повторного складання	складання	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
------	---	--	----------------------	-----------	---

14. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення
 Опорні концепти лекцій, інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення.

15. Рекомендовані джерела інформації

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. Казань, 1992.
2. Белпанже 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. Вуд Дж, Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол /Пер. с англ. Ю. П. Клюкина, В. В. Пастова, Г. И. Фомина.-Изд.2.- М.: Международные отношения, 2003.
5. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. - Киев, 1989.
6. Емышева Е. «Некоторые особенности ведения переговоров с представителями разных стран» Жизнь. - 1989. - N 1. - С. 147-157.
7. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. М.: МГИМО, 1989.
8. Загорский Ан.В. Методологические и методические аспекты формирования переговорной концепции и оценки предложенный партнера по переговорам // Системный подход: анализ и прогнозирование международных отношений / Под ред.
9. Зограбян А.Г. Принятие решений на многосторонних переговорах // Российская дипломатия в свете мирового исторического опыта. М.: МГИМО, 1998.
10. Интернационализация диалога и переговорных процессов. Гостинный двор "Международной жизни" // Международная
11. Исраэлян В.Л., Лебедева М.М. Переговоры - искусство для всех // Международная жизнь, 1991, N 11, с. 48-55.
12. Камбон Ж. Дипломат. - М.-Л.: Госполитиздат, 1946.
13. Каррас Ч. Д. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
14. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. Воронеж, 1999. 153

15. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. «Этика деловых отношений». Ковалева Ан. Азбука дипломатии. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Междунаро-
дныи отношения, 1988 или более поздние издания. (Глава "Переговоры и разрядка", с.229-265).
17. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. М.: Стрингер, 1992.
18. Крeмeнко В.А. Предисловие // Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Пер. с англ. - М.: Наука, 1990. - с. 5-14.
19. Крeмeнко В.А. Проблема переговоров в отношениях двух держав // СИПА: экономика, политика, идеология, 1991 № 3, с. 43-51.
20. Крeмeнко В.А. Формирование системы международного общения // Дипломатический вестник, 1987 / Под ред. О.Г.Пересыпкина. М.: Междунаро-
дныи отношения, 1988, с. 127-142.
21. Лебедева М.М., Хрусталева М.А. Основные тенденции в зарубежных исследованиях международных переговоров // Мировая экономика и междунаро-
дныи отношения. - 1989. - № 9. - с. 107-111.
22. Лебедева М.М. Развитие нефинансового посредничества в современном мире: тенденции, проблемы, перспективы // Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология. - 1998, № 3. - с. 28-35.
23. Лебедева М.М. Вам предстоит переговоры. - М.: Экономика, 1993.
24. Лебедева М.М. Ответственные исследования процесса ведения переговоров: истории развития и перспективы // Вестник МГУ. Сер.18. Социология и политология. - 2000. - № 1. - с.154-165.
25. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. М., 2002 (глава «Международные переговоры»)
26. Р.Н. Ботавина «Этика деловых отношений».
27. Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров: Учебное пособие. - Алматы: Данекер, 2004. - 154 с.
- Литературни джерела**
1. Зэк Л.А. Западная дипломатия и внешнеполитические стереотипы. - М.: Междунаро-
дныи отношения, 1976
2. Кокошин А.А., Крeмeнко В.А., Сергеев В.М. Вопросы исследования международных переговоров // Мировая экономика и междунаро-
дныи отношения. - 1988. - № 10. - с. 3-13.
3. Лукоч В. В. Современные дипломатические переговоры: проблемы развития // Дипломатический вестник, 1987 / Под ред. О.Г.Пересыпкина. - М.: Междунаро-
дныи отношения, 1988. - с. 117-127
4. Лукоч В. В. Современные дипломатические переговоры: проблемы развития // Дипломатический вестник, 1987 / Под ред. О.Г.Пересыпкина. - М.: Междунаро-
дныи отношения, 1988. - с. 117-127
5. Искусство дипломатических переговоров // Междунаро-
дныи отношения, 1989. - № 8. - с. 129-139.
6. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. - М.: Междунаро-
дныи отношения, 1990.
7. Т.И. Холопова «Принем зарубежных делегаций».
8. http://www.diplomologos.gr/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=18&Itemid=36