

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет истории, социологии и международных отношений

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

А.Г. Иванов



«6» июля 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В. ДВ.12.01. ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

Направление подготовки: 41.03.05 – Международные отношения

Направленность (профиль) / специализация: международная безопасность

Программа подготовки: прикладная

Форма обучения: очная

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Краснодар 2016

Рабочая программа дисциплины «ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 41.03.05 – Международные отношения

Программу составил:

Александр Владимирович Ващенко, к.и.н., доцент



Рабочая программа дисциплины «ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА» утверждена на заседании кафедры всеобщей истории и международных отношений протокол № 7 «22» марта 2016г.

Заведующий кафедрой: Иванов А.Г.



Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры всеобщей истории и международных отношений протокол № 7 «22» марта 2016г

Заведующий кафедрой (выпускающей) Иванов А.Г.



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета истории, социологии и международных отношений протокол № 3 «12» апреля 2016 г.

Председатель УМК факультета Вартаньян Э.Г.



Рецензенты:

Евтушенко Александр Сергеевич – к.и.н., доцент, заведующий кафедрой зарубежного регионоведения и дипломатии

Мышак Сергей Валентинович – Уполномоченный по правам человека в Краснодарском крае.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА», ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ:

1.1. Цель дисциплины

Целями освоения дисциплины (модуля) "Основы переговорного процесса" являются: развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общекультурных-универсальных (общенаучных, социально-личностных, инструментальных) и профессиональных компетенций. Овладение ими существующих технологических приемов ведения переговоров, содержания и структуры построения переговоров, факторов и тенденций, влияющих на переговорный процесс, средствами для решения современных проблем в области международных и общественных отношений.

1.2. Задачи дисциплины:

1. Студент должен знать предмет, понятия, типы переговоров; владеть стратегией и тактикой ведения переговоров на основе современных коммуникативных технологий;
2. Уметь использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров;
3. Владеть адекватными средствами для решения современных проблем в области ведения переговоров.
4. Демонстрировать способность и готовность к переговорному процессу.

1.3. Место дисциплины в структуре ООП ВПО:

Студенты, завершившие изучение спецкурса "Основы переговорного процесса", должны обладать следующим: знать предмет, понятия, типы переговоров; владеть стратегией и тактикой ведения переговоров на основе современных коммуникативных технологий; уметь использовать в практической работе инструментарий ведения переговоров; освоить и находить адекватные средства для решения современных проблем в области ведения переговоров. Этому будут способствовать приобретенные знания при изучении таких предшествующих дисциплин, как "Теория и история дипломатии", "История международных отношений и внешняя политика России", "Международные конфликты", "Дипломатическая и консульская службы", "Процесс принятия внешнеполитических решений" и др.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов

посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике.

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся *общекультурных/общепрофессиональных/профессиональных* компетенций (ОПК/ПК)

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОПК-7	владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров	Формы и методы осуществления протокольных мероприятий Формы и методы ведения переговоров	Достигать компромиссов посредством переговоров	Владеть переговорными практиками
2.	ПК-24	способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии	Функционирование механизма двусторонних и многосторонних переговоров	Структурировать интересы сторон и работать на их достижение	Владеть переговорными практиками в многостороннем формате
3	ПК-25	владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике	Основы дипломатического и делового протокола и этикета	Применять на практике правила дипломатического и делового протокола	владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зет (72 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице (для студентов ОФО).

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		8			
Аудиторные занятия (всего)	44,2				
В том числе:					
Занятия лекционного типа	28				
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	14				
Лабораторные занятия	-				
Самостоятельная работа (всего)	27,8				
В том числе:					
Курсовая работа	-				
Проработка учебного (теоретического) материала	12				
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	12				
Реферат	2				
Подготовка к текущему контролю	1,8				
Промежуточная аттестации (зачет, экзамен)	0,2				
Общая трудоемкость час зач.	72				
ед.	2				

Индекс	Наименование	Итого за курс											Семестры
		Контроль	Академических часов									з.е.	
			Всего	Контакт.	Лек	Лаб	Пр	КСР	ИКР	СР	Контроль	Всего	
Б1.В.ДВ.12.01	Основы переговорного процесса	За	72	44,2	28		14	2	0,2	27,8		2	8

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре (очная форма)

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры (часы)			
			8	—		
Контактная работа, в том числе:		44,2	44,2			
Аудиторные занятия (всего):		32	32			
Занятия лекционного типа		28	28	-	-	-
Лабораторные занятия		-	-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		14	14	-	-	-
		-	-	-	-	-
Иная контактная работа:						
Контроль самостоятельной работы (КСР)		2	2			
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,2	0,2			
Самостоятельная работа, в том числе:		27,8	27,8			
<i>Курсовая работа</i>		-	-	-	-	-
<i>Проработка учебного (теоретического) материала</i>		12	12	-	-	-
<i>Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)</i>		12	12	-	-	-
<i>Реферат</i>		2	2	-	-	-
Подготовка к текущему контролю		1,8	1,8	-	-	-
Контроль:						
Подготовка к экзамену		-	-			
Общая трудоемкость	час.	72	72	-	-	-
	в том числе контактная работа	44,2	44,2			
	зач. ед	2	2			

2.3 Содержание разделов дисциплины:

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".	9	2	-	-	2
2.	Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах	8	2	2	-	2
3.	Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.	8	4	2	-	4
4.	Тема 4. Технология делового общения.	8	4	2	-	4
5.	Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.	10	4	2	-	4

6.	Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.	12	4	2	-	4
7.	Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.	12	4	2	-	4
8.	Тема 8. Передача и прием информации в ходе переговоров.	10	4	2	-	3,8
Итого по дисциплине:			28	14	-	27,8

2.3.1 Занятия лекционного типа.

№	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".	Ведение переговоров как сфера профессиональной деятельности. Предпосылки возникновения и история развития переговорного процесса. Взаимосвязь с другими смежными сферами. Переговоры как наука и искусство. Значение совершенствования ведения переговоров	Коллоквиум
2.	Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах	Культуры и уровни контекста. Особенности ведения переговоров представителей разных стран. Факторы, влияющие на формирование российского стиля делового общения.	Реферат
3.	Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.	Понятие этика переговоров. Значение труда де Кальера ?О ведение переговоров с государями? 1716 года. Понятия двусторонних и многосторонних переговоров.	Деловая игра
4.	Тема 4. Технология делового общения.	Общая характеристика переговоров, их основные стадии. Основные этапы переговоров (замысел переговоров, подготовка к переговорам, ?переговоры о переговорах?, собственно переговоры). Способы подачи позиции. Подходы и типы поведения на переговорах. Принципы взаимодействия с партнером.	Реферат
5.	Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.	Ведение протокола переговоров. Процедура размещения за столом. Фундаментальные принципы техники ведения переговоров.	Реферат
6.	Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.	Виды интересов. Понятие компромисса, ?новаций?, ?неожиданных решений?. Стратегия и тактика ведения переговоров	Круглый стол

7.	Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.	Структура коммуникационного процесса. Элементы и этапы коммуникационного процесса. Коммуникационные барьеры. Стил ь коммуникации в переговорах. Конфликтоспособность в деловом общении. Структура конфликтных отношений. Поведенческие модели. Типология межличностных конфликтов. Управление конфликтом.	Круглый стол
8.	Тема 8. Передача и прием информации в ходе переговоров.	Вербальная коммуникация. Типичные ошибки. Ориентация в проблеме и ее обсуждение. Техника активного слушания и техника налаживания взаимопонимания. Правила эффективного убеждения. Оценка персонального стиля влияния (тест). Невербальные средства общения. Язык тела, голосовые характеристики, тактильные сигналы и фиксированные зоны деятельности. Позы, жесты, рукопожатие. Техника публичного выступления.	Коллоквиум

2.3.2 Занятия семинарского типа.

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
	2	3	4
1.	Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".	Ведение переговоров как сфера профессиональной деятельности. Предпосылки возникновения и история развития переговорного процесса. Взаимосвязь с другими смежными сферами. Переговоры как наука и искусство. Значение совершенствования ведения переговоров	Круглый стол
2.	Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах	Культуры и уровни контекста. Особенности ведения переговоров представителей разных стран. Факторы, влияющие на формирование российского стиля делового общения.	Круглый стол
3.	Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.	Понятие этика переговоров. Значение труда де Кальера ?О ведение переговоров с государями? 1716 года. Понятия двусторонних и многосторонних переговоров.	Реферат
4.	Тема 4. Технология делового общения.	Общая характеристика переговоров, их основные стадии. Основные этапы переговоров (замысел переговоров, подготовка к переговорам, ?переговоры о переговорах?, собственно переговоры). Способы подачи	Круглый стол

		позиции. Подходы и типы поведения на переговорах. Принципы взаимодействия с партнером.	
5.	Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.	Ведение протокола переговоров. Процедура размещения за столом. Фундаментальные принципы техники ведения переговоров.	Коллоквиум
6.	Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.	Виды интересов. Понятие компромисса, ?новаций?, ?неожиданных решений?. Стратегия и тактика ведения переговоров	Устный опрос
7.	Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.	Структура коммуникационного процесса. Элементы и этапы коммуникационного процесса. Коммуникационные барьеры. Стил коммуникации в переговорах. Конфликтоспособность в деловом общении. Структура конфликтных отношений. Поведенческие модели. Типология межличностных конфликтов. Управление конфликтом.	Реферат
8.	Тема 8. Передача и прием информации в ходе переговоров.	Вербальная коммуникация. Типичные ошибки. Ориентация в проблеме и ее обсуждение. Техника активного слушания и техника налаживания взаимопонимания. Правила эффективного убеждения. Оценка персонального стиля влияния (тест). Невербальные средства общения. Язык тела, голосовые характеристики, тактильные сигналы и фиксированные зоны деятельности. Позы, жесты, рукопожатие. Техника публичного выступления.	Круглый стол

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии.

В преподавании курса используются современные образовательные технологии:

- мультимедийные лекции элементами дискуссии;
- исследовательские методы в обучении;
- групповая проектная работа;
- технология кейс-стади;
- проблемное обучение.

В учебном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий. На этапе изучения первых двух разделов, которые носят в большей степени теоретический характер используются самостоятельные формы работы, направленные на осмысление сложных неструктурированных проблем предмета обучения, формирование собственной аргументированной позиции по проблемным аспектам изучаемой темы.

На втором этапе для формирования умений и навыков формируемых компетенций используются такие образовательные технологии как:

- работа в малых группах по разбору конкретных ситуаций;
- разработка исследовательских кейсов и групповых проектов;
- деловая игра.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

Активные формы обучения.

Проблемная лекция. В отличие от информационной лекции, на которой сообщаются сведения, предназначенные для запоминания, на проблемной лекции знания вводятся как «неизвестное», которое необходимо «открыть». Проблемная лекция начинается с вопросов, с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. При этом выдвигаемая проблема требует не однотипного решения, готовой схемы которого нет. Данный тип лекции строится таким образом, что деятельность студента по ее усвоению приближается к поисковой, исследовательской. На подобных лекциях обязателен диалог преподавателя и студентов.

Лекция-визуализация учит студента преобразовывать устную и письменную информацию в визуальную форму, выделяя при этом наиболее значимые и существенные элементы. На лекции используются схемы, рисунки, чертежи и т. п., к подготовке которых привлекаются обучающиеся. Проведение лекции сводится к связному развернутому комментированию преподавателем подготовленных наглядных пособий. При этом важна логика и ритм подачи учебного материала. Данный тип лекции хорошо использовать на этапе введения студентов в новый раздел, тему, дисциплину.

Лекция с заранее запланированными ошибками, которые должны обнаружить студенты. Список ошибок передается студентам лишь в конце лекции. Подбираются наиболее распространенные ошибки, которые делают как студенты, так и преподаватели во время чтения лекций. Студенты во время лекции должны обнаружить ошибки и занести их в конспект. В конце лекции проводится их обсуждение.

Лекция – пресс-конференция. Преподаватель объявляет тему лекции и просит студентов письменно задавать ему вопросы по данной теме. Студент обязан сформулировать вопросы в течение 5 минут. Далее преподаватель сортирует поступившие записки и читает лекцию в форме связного раскрытия темы, в процессе которого формулируются ответы на заданные вопросы. В конце лекции преподаватель проводит итоговую оценку вопросов, выявляя знания и интересы обучающихся.

Лекция-консультация, при которой до 50% времени отводится для ответов на вопросы студентов; в том числе с привлечением специальных консультантов – квалифицированных специалистов в области изучаемой проблемы.

Занятия с применением затрудняющих условий (временные ограничения; внезапные запрещения на использование определенных методик, механизмов и т. п.;

информационная недостаточность; метод абсурда, заключающийся в предложении решить заведомо невыполнимую профессиональную задачу).

Методы группового решения творческих задач:

Метод Дельфи помогает выбрать из предлагаемой серии альтернативных вариантов лучший: от членов группы требуется дать оценку каждого варианта в определенной последовательности.

Метод дневников. Участники решения проблемы записывают появившиеся в определенный период времени (неделя и т. п.) идеи – с последующим коллективным их обсуждением.

Метод 6–6. Не менее шести членов группы в течение шести минут формулируют варианты решения проблемы. Каждый участник записывает свои соображения на определенном листе. После этого проводится обсуждение всех подготовленных списков, отсеиваются явно ошибочные решения, остальные группируются по определенным признакам. Задача – отобрать несколько наиболее важных вариантов (их количество должно быть меньше количества участников дискуссии).

Метод развивающейся кооперации. Для него характерна постановка задач, которые трудно выполнить в индивидуальном порядке и для которых нужна кооперация, объединение учащихся с распределением внутренних ролей в группе. Для решения проблемы, данной преподавателем, создаются группы учащихся из 6–8 человек. После того, как каждая группа предложит свой вариант решения, начинается дискуссия, в ходе которой группы через своих представителей должны доказать истинность своего варианта решения.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов	
		Всего	Интер.часы
	Тема 1. Предмет и задачи курса "Ведение переговоров".	2	2
	Тема 2. Роль национальной специфики в переговорах	2	2
	Тема 3. Основные этические принципы ведения переговоров.	4	4
	Тема 4. Технология делового общения.	4	4
	Тема 5. Информационная подготовка к переговорному процессу.	4	4
	Тема 6. Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.	4	4
	Тема 7. Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций.	4	4
		24	24

4.ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ФГОС)

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1 Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

4.1. Вопросы для устного опроса в рамках проблемных семинаров

Вопросы для обсуждения по тематике проблемного семинара дисциплины: «Основы переговорного процесса» для отработки компетенции «ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике».

1. Место и роль дисциплины в подготовки международника.
2. Предметная область дисциплины.
3. Основные эвристические возможности дисциплины для формирования качественных результатов учебно-воспитательного процесса.
4. Основные сферы применения дисциплины.
5. Программа исследования в дисциплине.

Перечень части компетенции, проверяемых оценочным средством:

ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике.

Критерии оценки:

«удовлетворительно» / «зачтено» - студент имеет фрагментарные представления о содержании заявленной темы проблемного семинара, частично освоил понятийно-категориальный аппарат;

«хорошо» / «зачтено» - студент демонстрирует общие знания по заявленной теме проблемного семинара, умеет устанавливать связи между теоретическими понятиями и эмпирическими фактами;

«отлично» / «зачтено» - студент демонстрирует системные знания по заявленной теме проблемного семинара, умеет устанавливать связи между теоретическими понятиями и эмпирическими фактами, формулирует аналитические обобщения и выводы.

4.2. Индивидуальные письменные задания

4.2.1. Эссе «Основные проблемы в «Основы переговорного процесса» для отработки компетенции «ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике».

Эссе – это литературное произведение (связный текст), отражающий позицию автора по какому-либо актуальному вопросу (проблеме). Цель эссе – высказать свою точку зрения и сформировать непротиворечивую систему аргументов, обосновывающих предпочтительность позиции, выбранной автором данного текста. Эссе включает в себя следующие элементы:

1. Введение. В нем формулируется тема, обосновывается ее актуальность, раскрывается расхождение мнений, обосновывается структура рассмотрения темы, осуществляется переход к основному суждению.

2. Основная часть. Включает в себя:

- формулировку суждений и аргументов, которые выдвигает автор, обычно, два-три аргумента;

- доказательства, факты и примеры в поддержку авторской позиции;

- анализ контраргументов и противоположных суждений, при этом необходимо

показать их слабые стороны;

3. Заключение. Обобщается основное суждение, резюмируются аргументы в защиту основного суждения, дается общее заключение о полезности данного утверждения.

Оформление эссе: эссе представляется в электронном виде; объем – до 3-х страниц машинописного текста в редакторе Word. Шрифт: Times New Roman, кегль – 12, интервал – полуторный; вверху справа указывается фамилия, имя, отчество автора эссе, направление подготовки.

Перечень части компетенции, проверяемых оценочным средством:
ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике.

Критерии оценки:

«удовлетворительно»/ «зачтено» - эссе содержательно и структурно частично соответствует требованиям, предъявляемым к эссе и представляет самостоятельный текст с обоснованными аналитическими обобщениями и выводами по предмету эссе с системной аргументацией;

«хорошо»/ «зачтено» - эссе содержательно и структурно соответствует требованиям, но обобщения и выводы по предмету эссе имеют фрагментарный характер;

«отлично»/ «зачтено» - эссе содержательно и структурно соответствует требованиям, предъявляемым к эссе, представляет самостоятельный текст с обоснованными аналитическими обобщениями и выводами по предмету эссе с системной аргументацией.

4.2.2 Разработка и презентация индивидуальных кейсов по теме «Основы переговорного процесса» для отработки компетенции «ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике».

Данный вид работы предполагает сбор, анализ и интерпретацию эмпирического материала (контента в аудио-, видео-, печатном формате), позволяющего оценить содержание и результаты воздействия конкретной технологии, используемой субъектами международных отношений в конкретно-исторических условиях. Собранный студентом эмпирический материал должен отражать следующие структурные компоненты международного процесса:

- Кто является субъектом международных отношений? (политическая партия, политический лидер, орган внешней политики, общественное движение, профессиональная структура, СМИ);

- Какой вид международных действий реализуется (дипломатическая деятельность, военные приготовления, оформление итогов международного конфликта, международные экономические отношения, международные отношения в культурной сфере);

- Что является «продуктом» международной деятельности? (решение внутривнутриполитических проблем, развитие экономического сотрудничества, дискредитация международного противника, мобилизация граждан и т.д.);

- Кто является «потребителем» используемой технологии в сфере международных действий? (какая группа граждан, на какой территории проживающая, вид деятельности, формы участия и влияния на международные процессы);

- Оцените эффективность применения технологии в сфере международных отношений.

Результаты анализа, интерпретации и оценки собранного эмпирического материала студент представляет в виде презентации. Презентация должна отражать предложенную структуру кейса и содержать результаты оценки эффективности технологии в сфере международных отношений.

Перечень части компетенции, проверяемых оценочным средством:

ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике.

Критерии оценки:

«удовлетворительно»/ «зачтено» - представленный кейс отражает основные структурные компоненты, выводы и оценка эффективности технологии в сфере международных отношений, которые представлены в фрагментарном виде;

«хорошо» / «зачтено» - представленный кейс отражает все структурные компоненты, представлены обобщенные выводы и оценка эффективности технологии международных отношений;

«отлично» / «зачтено» - представленный кейс отражает все структурные компоненты, представлены аналитические выводы, и оценка эффективности избирательной технологии основана на системной аргументации.

4.3 Анализ учебных кейсов представляет собой интерактивный вид учебной деятельности, который предполагает наличие подготовленного преподавателем стимульного материала (описание проблемной ситуации, эмпирический материал, документ, аудио-, видео- фрагмент) и задание к нему, которое выполняется студентом в рамках аудиторных занятий.

Работа в малых группах по отработке проблемного содержания курса «Основы переговорного процесса» компетенции «ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике»

Описание проблемной ситуации: АРАБО-ИЗРАИЛЬСКИЙ КОНФЛИКТ

Арабо-израильский конфликт – противостояние Израиля и ряда арабских государств, народов и организаций, находящихся преимущественно в ближневосточном регионе. Это противостояние носит религиозный, политический, экономический и информационный характер. Арабо-израильский конфликт имеет следующие причины:

Прежде всего, это историко-территориальные притязания обеих сторон: Израиль и Палестина по-разному представляют свои права на одну и ту же землю, на которой расположены главные святыни обоих народов. Идеологические и политические причины противостояния заключаются в слабой изученности идей сионизма и радикальном курсе арабских лидеров.

В экономическом плане борьба идет за стратегические торговые пути. Со временем к изначальным причинам конфликта добавились международно-правовые (невыполнение решений ООН обеими сторонами) и международно-политические (появились заинтересованные центры мировых сил в развитии конфликта). Арабо-израильский конфликт за свою историю прошел 4 основных этапа:

1. Первый этап (до мая 1948 г.) противоречия носили локальный характер. Ответственность за эскалацию поровну разделена сторонами. При этом еврейские лидеры изначально были более склонны к компромиссам.

2. Второй этап начался с войны 1948 г. и длился до окончания войны 1973 г. Этот период был наиболее кровопролитным, поэтому получил название «ядра противостояния». За двадцать пять лет произошло пять открытых военных столкновений, все из которых были выиграны израильской стороной. Практически во всех случаях ответственность за начало военных действий лежит на арабских государствах. Мирные дипломатические переговоры в это время практически не велись.

3. Третий этап (1973 – 1993 гг.) был ознаменован началом мирного процесса. Прошла череда стратегических переговоров, были заключены мирные соглашения (Кэмп-Дэвид, Осло). Некоторые арабские государства пошли на мирные переговоры с Израилем, сменив свою изначальную позицию. Мирные тенденции были нарушены войной в Ливане 1982 г.

4. Современная история арабо-израильского конфликта (четвертый этап) начинается с 1994 г. Противостояние перешло в новую фазу – терроризма и антитеррористических операций. Мирные переговоры проводятся с постоянной периодичностью, но еще рано говорить о полном преодолении конфликта. Разрешение конфликта сегодня стало международной задачей, решение которой привлекло множество посредников. Все участники противостояния (кроме наиболее радикальных террористических группировок) осознали необходимость мирного урегулирования конфликта.

5. Тем не менее, маловероятно, что арабо-израильский конфликт будет разрешен в ближайшей перспективе. По мнению политиков и историков, сегодня стоит быть готовыми к еще большему обострению противостояния. Этому способствует ряд факторов. Прежде всего, речь о ядерной программе Ирана, занимающего по отношению к Израилю враждебную позицию. Усиление его влияния приведет к укреплению террористических группировок, таких как Хамас и Хезболла.

В Палестине при проблемах внутренней власти нет условий для наделения ее суверенитетом. Позиция самого Израиля существенным образом ужесточилась после прихода к власти правых сил. Радикальные исламские группировки по-прежнему отказываются признавать какие-либо права Израиля на его существование, продолжая террористическую деятельность. Проблема беженцев превратилась в неразрешаемую, потому что никакой вариант решения конфликта не устраивает сразу обе стороны. К тому же в регионе на пределе не только люди, но и силы природы: источники воды истощены. Арабо-израильский конфликт остается самым неразрешимым и острым из всех конфликтов нашего времени.

Задание к кейсу:

1) Проведите сопоставительный анализ с историческими условиями «Основы переговорного процесса»

2) Определить вид ситуационного анализа ситуации.

3) Выявите субъектов принятия внешнеполитического решения.

4) 3.Определите целевые группы, которые охватывают содержание/предмет внешнеполитического решения.

5) Выявите позитивные и негативные результаты данного решения для целевых групп, для политических субъектов (Правительства Израиля, Правительства Палестины, радикальных организаций).

6) Предложите меры, нивелирующие негативные последствия принятия данного решения.

Перечень компетенции, проверяемой оценочным средством:

ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике.

Критерии оценки:

«удовлетворительно»/ «зачтено» - работа в групповой деятельности над заданием кейса без участия в публичном обсуждении и аргументации сформулированных выводов;

«хорошо»/ «зачтено» - работа в групповой деятельности над заданием кейса с содержательным участием в публичном обсуждении и аргументации сформулированных выводов;

«отлично»/ «зачтено» - лидерская позиция и модераторство в групповой деятельности над заданием кейса с содержательным участием в публичном обсуждении и системной аргументации сформулированных выводов.

4.4. Групповое проектирование – вид учебной деятельности, ориентированное на создание и презентацию информационно-аналитических проектов по определенной тематике в рамках групповой работы.

Подготовка и презентация группового проекта «Моделирование функционирования международных переговоров/работы международной организации (на примере конкретной ситуации в международных отношениях)

Студентам необходимо определить, как функционирует система международных отношений/внутригосударственных отношений и принять решение, которое затрагивает интересы больших социальных групп (стран). На основе сбора аналитических и эмпирических данных студентам необходимо описать роль заинтересованных стран в процессе выработки и принятия политического решения на каждом этапе цикла:

- выработка повестки работы международной организации/дипломатической встречи/переговоров;
- формулирование речей участвующих государств;
- выступление каждой стороны;
- модерирование выступлений;
- выработка положений проекта решения;
- оценка результатов работы в дипломатическом общении.

Перечень части компетенции, проверяемой оценочным средством:

ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике.

Критерии оценки:

«удовлетворительно»/ «зачтено» - результаты группового проекта представляют собой изложение результатов чужих исследований и компиляцию материалов без самостоятельной обработки источников;

«хорошо» / «зачтено» - результаты проекта представляют собой самостоятельный анализ разнообразных научных исследований и эмпирических данных, однако не в полной мере отражает требования, сформулированные к его структуре и содержанию.

«отлично» / «зачтено» - результаты проекта представляют собой результаты самостоятельной аналитической и исследовательской деятельности и отражают все требования, к содержательному наполнению и структурированию материала.

3.4.2 Подготовка и презентация группового проекта «Анализ развития международной ситуации»

Осуществите сбор эмпирической информации об истории, структуре, деятельности лидерах оказывающих влияние на принятие решений в сфере международных отношений/оказывающих влияние на международные отношения. Проанализируйте развитие выбранной международной ситуации по следующим параметрам.

- ✓ Имидж, сила личности субъекта международных отношений;
- ✓ Идеология субъекта международных отношений;
- ✓ Символика субъекта международных отношений;

- ✓ Образ деятельности субъекта международных отношений;
- ✓ Структура взаимоотношений субъектов международных отношений;
- ✓ Политические и иные ресурсы субъектов международных отношений;
- ✓ История субъектов международных отношений;
- ✓ Особенности политической риторики субъектов международных отношений;
- ✓ Особенности политического PR субъектов международных отношений;
- ✓ Специфика объектов международных отношений.

По итогам анализа подготовьте презентацию, отражающей предложенную структуру субъектов международных отношений, и содержать результаты оценки эффективности деятельности субъектов международных отношений.

Перечень части компетенции, проверяемых оценочным средством:

ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике.

Критерии оценки:

«удовлетворительно»/ «зачтено» - результаты группового проекта представляют собой изложение результатов чужих исследований и компиляцию материалов без самостоятельной обработки источников;

«хорошо» / «зачтено» - результаты проекта представляют собой самостоятельный анализ разнообразных научных исследований и эмпирических данных, однако не в полной мере отражает требования, сформулированные к его структуре и содержанию.

«отлично» / «зачтено» - результаты проекта представляют собой результаты самостоятельной аналитической и исследовательской деятельности и отражают все требования, к содержательному наполнению и структурированию материала.

3.5 Деловая игра «Переговоры» на тему «Исторический сюжет международных отношений» для отработки навыка использования компетенции «ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике»

Цель деловой игры «Переговоры» отработать компетенции «ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике».

Процедура деловой игры:

На первом этапе происходит выдвижение кандидатур участников переговоров и согласование регламента.

На втором этапе происходит обсуждение поставленной темы в рамках деловой игры.

На третьем этапе происходит подведение итогов и выявление победителей деловой игры «Переговоры».

На четвертом этапе происходит дискуссионное обсуждение проведенной игры.

Вопросы для дискуссии:

- какова важность изучения истории международных отношений?
- в каком виде должна изучаться история международных отношений?
- какие преимущества дает каждая из выявленных ...?

Перечень части компетенции, проверяемых оценочным средством:

ОПК-7 владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров; ПК-24 способностью ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; ПК-25 владением знаниями об основах дипломатического и делового протокола и этикета и устойчивыми навыками применения их на практике.

Критерии оценки:

«удовлетворительно»/ «зачтено» - работа в групповой деятельности над заданием кейса без участия в публичном обсуждении и аргументации сформулированных выводов;

«хорошо»/ «зачтено» - работа в групповой деятельности над заданием кейса с содержательным участием в публичном обсуждении и аргументации сформулированных выводов;

«отлично»/ «зачтено» - лидерская позиция и модераторство в групповой деятельности над заданием кейса с содержательным участием в публичном обсуждении и системной аргументации сформулированных выводов.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Аттестационные материалы для промежуточной аттестации.

Критерии оценки знаний:

5 баллов («отлично»): ответ полный, насыщенный фактическим хронологическим материалом, глубокий анализ причинно-следственных связей, склонность к обобщению материала, наличие собственной позиции по ряду дискуссионных вопросов истории и современности, высокий уровень знаний по историографии, источникам, методологии истории, общеисторическим закономерностям и особенностям развития общества, блестящее владение материалом по персоналиям, информационная насыщенность вопросов, наличие логической взаимообусловленности событий, точные и четкие ответы на дополнительные вопросы.

4 балла («хорошо»): ответ полный, насыщенный фактическим и хронологическим материалом, анализ причинно-следственных связей, склонность к обобщению материала, наличие собственной позиции по ряду дискуссионных вопросов истории и современности, хорошее знание историографии, источников, методологии истории, общеисторических закономерностей и особенностей развития общества, высокий уровень владения материалом по персоналиям, информационная насыщенность вопросов, логическая взаимообусловленность событий, точные и четкие ответы на дополнительные вопросы. Наличие некоторых существенных хронологических неточностей и шероховатостей в ответе на основные и на дополнительные вопросы. Склонность не к анализу, а к описательности в ответах.

3 балла («удовлетворительно»): ответ неполный, шероховатости в знаниях. Лапидарно представлены причинно-следственные связи, хронология событий, персоналии, слабое знание историографии вопроса, источников, методологии истории, общеисторических закономерностей и особенностей развития общества, слабо выраженное аналитическое мышление, неточности в фактологии, хронологии, ошибки в ответах на дополнительные вопросы.

2 балла («неудовлетворительно»): не выявлены причинно-следственные связи, отсутствие логической взаимообусловленности событий,

их анализа, шероховатости в знаниях общеисторических закономерностей и особенностей развития стран и народов в разные исторические эпохи, полное отсутствие знаний по историографии вопроса, источников, методологии истории, пробелы и ошибки в фактологии, хронологии событий, персоналиям.

Критерии оценки знаний по контрольным работам:

«Отлично» – ответ на все вопросы контрольной работы (4 вопроса).

«Хорошо» – нет ответа (или ответ не правильный) на 1 вопрос контрольной работы.

«Удовлетворительно» – слабый ответ (не правильный) на 2 вопроса контрольной работы.

«неудовлетворительно» – нет ответа (или ответ не правильный) на 3 или все вопросы контрольной работы.

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.

Примерные темы рефератов:

1. Раскройте понятие переговоров и охарактеризуйте их место в дипломатической деятельности.
2. Какова роль переговоров в жизни международного сообщества?
3. В чем состоит основное предназначение переговоров?
4. Раскройте взгляд на переговоры как на науку и искусство.
5. Когда государства вступают в переговоры?
6. В чем состоит ключ к успеху переговоров?
7. Раскройте понятия двусторонних и многосторонних переговоров.
8. Что понимается под сессионными и несессионными многосторонними переговорами?
9. Раскройте понятие этики переговоров.
10. В чем состоит значение труда де Кальера для формирования этических норм ведения

Примерные темы круглых столов:

Внешнеполитический курс и внешнеполитическая ситуация

Деловая игра:

Переговоры по урегулированию арабо-израильского конфликта

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

1. Раскройте понятие переговоров и охарактеризуйте их место в дипломатической деятельности.
2. Какова роль переговоров в жизни международного сообщества?
3. В чем состоит основное предназначение переговоров?
4. Раскройте взгляд на переговоры как на науку и искусство.
5. Когда государства вступают в переговоры?
6. В чем состоит ключ к успеху переговоров?
7. Раскройте понятия двусторонних и многосторонних переговоров.
8. Что понимается под сессионными и несессионными многосторонними переговорами?
9. Раскройте понятие этики переговоров.
10. В чем состоит значение труда де Кальера для формирования этических норм ведения переговоров?
11. Раскройте содержание основных этических принципов ведения переговоров и отношения к договоренностям.
12. Раскройте понятие интересов сторон и позиций, которые они занимают на переговорах.
13. Раскройте понятие компромисса.
14. Что понимается под понятием "новаций", или "неожиданных решений"?
15. Раскройте значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.
16. Что понимается под "кульминацией" и "развязкой" применительно к переговорам?
17. Что понимается под стратегией переговоров?
18. Какого рода факторы следует принимать во внимание при разработке стратегии переговоров?
19. Что понимается под тактикой переговоров?
20. Раскройте понятия открытой, закрытой, тактики "салями".
21. Что понимается под конструктивным подходом к переговорам?
22. Раскройте значение сотрудничества в ходе переговоров.
23. Раскройте роль информационно-аналитического обеспечения переговоров для их успеха.
24. Расскажите об информационно-аналитической работе как о едином процессе сбора фактического материала, его анализа и выводов.
25. Раскройте значение работы с общественным мнением для обеспечения успеха переговоров.

26. Какие методы применяются для обеспечения поддержки со стороны общественного мнения?
27. Раскройте понятие психологического воздействия друг на друга партнеров по переговорам.
28. Что понимается под национальными особенностями ведения переговоров?
29. Охарактеризуйте особенности переговорного стиля дипломатии: России, США, Франции, Великобритании, Германии, Италии.
30. Раскройте понятие стадий переговорного процесса.
31. Как иницируются переговоры?
32. Как формируется делегация для переговоров?
33. Охарактеризуйте роль главы делегации на переговорах.
34. Раскройте понятие директив для переговоров.
35. Что понимается под "переговорами о переговорах"?
36. Как формируется повестка дня переговоров?
37. Как определяется состав и уровень участников переговоров?
38. Как определяется место проведения переговоров?
39. Раскройте понятие и значение правил процедуры и порядка проведения переговоров.
40. Раскройте понятие различных фаз переговоров.
41. Какие приемы используются при поисках договоренностей?
42. Раскройте понятие посредничества и его функции.
43. В каких формах фиксируются договоренности, достигнутые в итоге переговоров?
44. Раскройте основные профессиональные и психологические качества, необходимые переговорщику.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).

5.1 Основная литература:

Основная литература:

1. Матвеева Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 121 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-09865-5. <https://biblio-online.ru/book/psihologiya-vedeniya-peregovorov-428793> (дата обращения: 01.03.2016).
2. Решетова И.С. Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений : учебное пособие / И.С.

Решетова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2014. - 125 с. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457617> (дата обращения: 01.03.2016).

3. Самойленко В.В. Профессиональные секреты дипломата [Электронный ресурс] / В.В. Самойленко. — Электрон. дан. — Москва : Аспект Пресс, 2016. — 272 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/102852> (дата обращения: 01.03.2016).

Дополнительная литература:

1. Богатуров А.Д. Международно-политический анализ [Электронный ресурс] / А.Д. Богатуров. — Электрон. дан. — Москва : Аспект Пресс, 2017. — 208 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/102835> (дата обращения: 01.03.2016).

2. Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях : учебное пособие / А.Г. Караяни, В.Л. Цветков. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 247 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01608-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118132> (дата обращения: 01.03.2016).

3. Лашко С. И. Международные переговоры [Электронный ресурс] : учебное пособие / Лашко С. И., Мартыненко И. О. - М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. - 132 с. - <http://znanium.com/catalog/product/556549> (дата обращения: 01.03.2016).

4. Мунин А.Н. Деловое общение: курс лекций [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.Н. Мунин. — Электрон. дан. — Москва : ФЛИНТА, 2016. — 376 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/85928> (дата обращения: 01.03.2016).

5. Этика и психология деловых отношений : хрестоматия / сост. Ю.В. Бажданова. - Москва : Евразийский открытый институт, 2011. - 463 с. - ISBN 978-5-374-00416-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90896> (дата обращения: 01.03.2016).

5.3. Периодические издания:

Журнал: «Международные процессы» сайт intertrends.ru

6. Перечень материалов, имеющих в компьютерных базах данных и в сети «Интернет»

Базы данных:

Биографии (<http://www.biografija.ru>)

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» (<http://window.edu.ru/>)

Цифровая историческая библиотека (<http://midday.narod.ru/library.html>) «Электронная библиотека» исторического факультета МГУ (www.hist.msu.ru) Государственная публичная историческая библиотека (<http://www.shpl.ru>) JSTOR Oxford Journals

Интернет ресурсы

1. www.kremlin.ru
2. www.mid.ru
3. pubs.carnegie.ru
4. www.mid.ru
5. www.economy.gov.ru
6. www.svr.gov.ru
7. www.fsb.ru
8. www.old.rian.ru
9. www.minatom.ru
10. www.spic_centre.ru
11. www.fep.ru
12. www.svop.ru
13. www.rami.ru

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).

Лекционное занятие представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем-лектором учебного материала, как правило, теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения с использованием интерактивных образовательных технологий (мультимедийных, лекции-дискуссии, лекции-демонстрации).

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся по овладению программным материалом учебной дисциплины. Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде.

Задачи лекции заключаются в обеспечении формирования системы знаний по учебной дисциплине, в умении аргументировано излагать научный материал, в формировании профессионального кругозора и общей культуры, в отражении еще не получивших освещения в учебной литературе новых достижений науки, в оптимизации других форм организации учебного процесса.

Практические занятия – являются формой учебной аудиторной работы, в рамках которой формируются, закрепляются и представляются аспирантами знания, умения и навыки, интегрирующие результаты освоения компетенций

как в лекционном формате, так в различных формах самостоятельной работы. К каждому занятию преподавателем формулируются практические задания, требования и методические рекомендации к их выполнению, которые представляются в фонде оценочных средств учебной дисциплины.

Контроль самостоятельной работы: для студентов дневной формы обучения – текущий контроль осуществляется в соответствии с программой занятий (еженедельно для студентов очной формы обучения; по семестрам – для студентов заочной формы обучения). Описание заданий для самостоятельной работы студентов и требований по их выполнению выдаются преподавателем в соответствии с разработанным фондом оценочных средств по дисциплине.

Самостоятельная работа студентов по данному учебному курсу предполагает поэтапную подготовку по каждому разделу в рамках соответствующих заданий:

Первый этап самостоятельной работы студентов включает в себя тщательное изучение теоретического материала на основе лекционных материалов преподавателя, рекомендуемых разделов основной и дополнительной литературы, материалов периодических научных изданий, необходимых для овладения понятийно-категориальным аппаратом и формирования представлений о комплексе аналитического инструментария, используемого как в рамках данной отрасли знания, так и публичной практике;

На втором этапе на основе сформированных знаний и представлений по данному разделу студенты выполняют практические задания, нацеленные на формирование умений и навыков в рамках заявленной компетенции. На данном этапе студенты осуществляют самостоятельный поиск эмпирических материалов в рамках конкретного задания, обобщают и анализируют собранный материал по схеме, рекомендованной преподавателем, формулируют выводы, готовят практические рекомендации, презентационные материалы для публичного их представления и обсуждения.

Критерии оценки заданий в рамках самостоятельной работы студентов формулируются преподавателем в фонде оценочных средств.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

Дискуссия – это публичное обсуждение или свободный вербальный обмен знаниями, суждениями, идеями или мнениями по поводу какого-либо спорного вопроса, проблемы. Ее существенными чертами являются

сочетание взаимодополняющего диалога и обсуждения- спора, столкновение различных точек зрения, позиций.

Являясь одной из наиболее эффективных технологий группового взаимодействия, дискуссия усиливает развивающие и воспитательные эффекты обучения, создает условия для открытого выражения участниками своих мыслей, позиций, обладает возможностью воздействия на установки ее участников.

Дискуссионный метод помогает решать следующие задачи:

- обучение участников анализу реальных ситуаций, а также формирование навыков отделения важного от второстепенного и формулирования проблемы;

- моделирование особо сложных ситуаций, когда даже самый способный специалист не в состоянии единолично охватить все аспекты проблемы;

- демонстрация, характерная для большинства проблем многозначности возможных решений.

Мозговой штурм. Наиболее свободная форма дискуссии, позволяющей быстро включить в работу всех членов учебной группы. Используется там, где требуется генерация разнообразных идей, их отбор и критическая оценка. Этапы продуцирования идей и их анализа намеренно разделены: во время выдвижения идей запрещается их критика. Внешне одобряются и принимаются все высказанные идеи. Больше ценится количество выдвинутых идей, чем их качество. Идеи могут высказываться без обоснования.

Деловые игры: имитационные, операционные, ролевые. Это метод, предполагающий создание нескольких команд, которые соревнуются друг с другом в решении той или иной задачи. Например, команды могут изображать банки, конкурирующие в области кредитования населения, или политические партии, стремящиеся во время выборов в парламент приобрести наибольшее количество голосов избирателей. Деловая игра требует не только знаний и навыков, но и умения работать в команде, находить выход из неординарных ситуаций.

Кейс-метод возник в Гарвардской школе бизнеса в начале XX века. В 1920 г. после издания сборника кейсов был осуществлен перевод всей системы обучения менеджменту на методику CASE STUDY.

Название кейс-метода происходит от английского слова «кейс» – папка, чемодан, портфель (можно перевести и как «случай, ситуация»). Под кейсом при этом понимается текст (до 25–30 страниц), который описывает ситуацию, некогда имевшую место в реальности в этом его отличие от иных ситуационных заданий, например, деловой игры. Кейсы могут быть

представлены студентам в самых различных видах: печатном, видео, аудио, мультимедиа.

Рассказ «кейса» должен развиваться по канонам классического повествования: иметь экспозицию, завязку, развязку, вызывать чувство сопереживания с главными действующими лицами. Проблема должна быть понятной, связанной с будущей профессиональной деятельностью студентов. Обсуждением проблемы, представленной в кейсе, руководит преподаватель.

Цели кейс-метода состоят в следующем:

- активизация студентов, что, в свою очередь, повышает эффективность профессионального обучения; повышении мотивации к учебному процессу;
- приобретение навыков анализа различных профессиональных ситуаций;
- отработка умений работы с информацией, в том числе умения затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации;
- моделирование решений, представление различных планов действий;
- приобретение навыков принятия наиболее эффективного решения на основе коллективного анализа ситуации;
- приобретение навыков четкого и точного изложения собственной позиции в устной и письменной форме, защиты собственной точки зрения;
- приобретение навыков критического оценивания различных точек зрения, самоанализа, самоконтроля и самооценки.

Структура и содержание кейса:

- предъявление темы программы и учебного занятия, проблемы, вопросов, задания;
- подобное описание практических ситуаций;
- сопутствующие факты, положения, варианты, альтернативы;
- учебно-методическое обеспечение;
- наглядный, раздаточный или другой иллюстративный материал;
- рекомендации «Как работать с кейсом»;
- литература основная и дополнительная;
- режим работы с кейсом;
- критерии оценки работы по этапам.

Таблица 1

Порядок (алгоритм) работы по кейс-методу

№ п/п	Наименование этапа	Время этапа
1.	Подготовка к занятию преподавателем и студентами	Домашняя работа
2.	Организационная часть. Выдача кейса.	5
3.	Индивидуальная самостоятельная работа студентов с кейсом. Получение дополнительной информации.	10
4.	Проверка усвоения теоретического материала по теме.	10
5.	Работа студентов в микрогруппах.	30
6.	Дискуссия (коллективная работа студентов).	15
7.	Оформление студентами итогов работы.	5
8.	Подведение итогов преподавателем.	5

Мастер-класс – это интерактивная форма обучения и обмена опытом, объединяющая формат тренинга и конференции.

Мастер-класс – (от английского *masterclass*: *master* – лучший в какой-либо области + *class* – занятие, урок) – современная форма проведения обучающего тренинга-семинара для отработки практических навыков по различным методикам и технологиям с целью повышения профессионального уровня и обмена передовым опытом участников, расширения кругозора и приобщения к новейшим областям знания.

Мастер-класс отличается от семинара тем, что, во время мастер-класса ведущий специалист рассказывает и, что еще более важно, показывает, как применять на практике *новую технологию* или *метод*. Очевидно, таким образом, что мастер-классы не показывают, а проводят. Мастер-класс проводит эксперт в определённой дисциплине для тех, кто хочет улучшить свои практические достижения в этом предмете.

Тематика мастер-классов включает в себя:

- обзор актуальных проблем и технологий;
- различные аспекты и приемы использования технологий;
- авторские методы применения технологий на практике и др.

Задачи мастер-класса:

- передача учителем-мастером своего опыта путем прямого и комментированного показа последовательности действий, методов, приемов и форм педагогической деятельности;
- совместная отработка методических подходов учителя-мастера и приемов решения поставленной в программе мастер-класса проблемы;
- рефлексия собственного профессионального мастерства участниками мастер-класса;
- оказание помощи участникам мастер-класса в определении задач саморазвития и формировании индивидуальной программы самообразования и самосовершенствования.

В ходе мастер-класса участники:

- изучают разработки по теме мастер-класса;
- участвуют в обсуждении полученных результатов;
- задают вопросы, получают консультации;
- предлагают для обсуждения собственные проблемы, вопросы, разработки;
- высказывают свои предложения по решению обсуждаемых проблем.

Следует обратить внимание при подготовке мастер-класса на то, что в технологии проведения мастер-класса главное – не сообщить и освоить информацию, а *передать способы деятельности*, будь то прием, метод, методика или технология. Передать продуктивные способы работы – одна из важнейших задач для Мастера.

Требования к организации и проведению мастер-класса:

Мастер-класс – это оригинальный способ организации деятельности педагогов в составе малой группы (7–15 участников). Мастер-класс как локальная технология трансляции педагогического опыта должен демонстрировать конкретный методический прием или метод, методику преподавания, технологию обучения и воспитания. Он должен состоять из заданий, которые направляют деятельности участников для решения поставленной педагогической проблемы.

Алгоритм технологии мастер-класса.

1. Презентация педагогического опыта учителем-мастером:

- кратко характеризуются основные идеи технологии;
- описываются достижения в работе;

- доказываемость результативности деятельности учащихся, свидетельствующая об эффективности технологии;

- определяются проблемы и перспективы в работе учителя-мастера.

2. Представление системы учебных занятий:

- описывается система учебных занятий в режиме презентуемой технологии;

- определяются основные приемы работы, которые мастер будет демонстрировать слушателям.

3. Проведение имитационной игры:

- учитель-мастер проводит учебное занятие со слушателями, демонстрируя приемы эффективной работы с учащимися;

- слушатели одновременно играют две роли: учащихся и экспертов, присутствующих на открытом занятии.

4. Моделирование:

- учителя-ученики выполняют самостоятельную работу по конструированию собственной модели учебного занятия в режиме технологии учителя-мастера;

- мастер выполняет роль консультанта, организует самостоятельную работу слушателей и управляет ею;

- мастер совместно со слушателями проводит обсуждение авторских моделей учебного занятия

5. Рефлексия:

- проводится дискуссия по результатам совместной деятельности мастера и слушателей.

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Лекционные занятия	Лекционная аудитория, оснащенная учебной мебелью, презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Windows 8, 10; Microsoft Office Professional): А 210, 232, 240а, 242, 244, 244а, 246, 249,250, 254а, 255, 256, 258, А 416, А 418
2.	Практические занятия	Аудитория для проведения практических занятий, оснащенная учебной мебелью, презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Windows 8, 10; Microsoft Office Professional): А 210, 232,

		240а, 242, 244, 244а, 246, 249,250, 254а, 255, 256, 258, А 416, А 418
3.	Групповые (индивидуальные) консультации	Аудитория, оснащенная учебной мебелью: А 210, 232, 240а, 242, 244, 244а, 246, 249,250, 254а, 255, 256, 258, А 416, А 418
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитория, оснащенная учебной мебелью: А 210, 232, 240а, 242, 244, 244а, 246, 249,250, 254а, 255, 256, 258, А 416, А 418
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный учебной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета: А 123; 257
6.	Курсовое проектирование	А 207, 227, 247/248, 251, 252, 253,259
7.	Лаборатории	Н114, 243, 257