

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

**УТВЕРЖДЕНО**  
решением Ученого совета факультета  
гуманитарных наук и социальных технологий  
от «20» июня 2024 г., протокол № 5  
Председатель С.Н.Митин  
« 20 » июня 2024 г.



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплина:	Практикум ведения международных переговоров
Факультет	ФГНИСТ
Кафедра	Истории Отечества, регионоведения и международных отношений
Курс	3

Направление: 41.03.05 Международные отношения

Направленность (профиль): Международные отношения и внешняя политика

Форма обучения: очная

Дата введения в учебный процесс УлГУ: «01» сентября 2024 г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Карнаухова Марина Владимировна	истории Отечества, регионоведения и международных отношений	д. пед. н., профессор

<b>СОГЛАСОВАНО</b>
Заведующий кафедрой истории Отечества, регионоведения и международных отношений
М.В. Карнаухова
 3 июня 2024 г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### *Цели освоения дисциплины:*

Рабочая программа дисциплины «Практикум ведения международных переговоров» предназначена для студентов направления международные отношения. Предлагаемый курс знакомит студентов с барьерами в коммуникации, с психологическими основами ведения переговоров.

Основная цель данного предмета состоит в овладении студентами процессами ведения переговоров изучение технологий предупреждения и преодоления конфликтов.

### *Задачи освоения дисциплины:*

- освоение оптимальных методов ведения переговоров на русском и английском языках;
- освоение технологий предупреждения и преодоления конфликтов на русском и английском языках;
- ознакомление с ролью личности в развитии и разрешении конфликтов.
- заинтересовать студентов и стимулировать их самостоятельную работу над научной литературой по переговорному процессу. Активные методы в усвоении курса, например, групповые дискуссии, деловые игры, решение практических задач, способствуют усвоению и закреплению навыков в дискуссиях, согласовании интересов и выработке совместных решений как с партнерами, так и с оппонентами.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана основной профессиональной образовательной программы (ОПОП), устанавливаемой вузом и читается на 3 курсе (5 семестр).

Изучение дисциплины базируется на основе знаний, умений и компетенций, сформированных у обучающихся при изучении предшествующих дисциплин учебного плана: «История и культура зарубежных стран (англоязычный регион)», «Иностранный язык», «Русский язык и культура речи», «Межкультурные коммуникации», «Технологии делового общения», «Психология и педагогика», «Практикум речевого общения (иностранный язык)», «Второй иностранный язык (немецкий)», «Технология ведения переговоров», «Современные медиакommunikации», «Организация работы гида-переводчика».

Результаты освоения дисциплины будут необходимы для дальнейшего процесса обучения в рамках поэтапного формирования компетенций при изучении следующих дисциплин: «Третий иностранный язык (французский)», «Английский язык в профессиональной деятельности», «Государственное право зарубежных стран», «Дискурс и дискурсивная практика», «История и культура зарубежных стран (германоязычный регион)», «История и культура регионов России», «История и культура зарубежных стран (франкоязычный регион)», «Этносы и религии народов России», «Профессиональная лексика в сфере международных отношений (на французском языке)», «Устная и письменная коммуникация в международной сфере (на французском языке)», «Профессиональная лексика в сфере международных отношений (на немецком языке)», «Перевод общественно-политической лексики (на немецком языке)», т.е. дисциплины, которые будут ПОСЛЕ или идут параллельно изучения данного предмета; а также для прохождения ознакомительной, профессиональной и преддипломной практики, реализации проектной деятельности, выполнения научно-исследовательской работы (получение первичных навыков научно-исследовательской работы), выполнения научно-исследовательской работы (по теме выпускной квалификационной работы), подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена по иностранному языку, подготовки к сдаче и сдачи государственного экзамена по направлению подготовки, выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.



### 3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СОТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ УК-4, ПК-2.

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
<p><b>УК-4</b> Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p>	<p>ИД-1ук4 Знать принципы построения устного и письменного высказывания на русском и иностранных языках ИД-1.1ук4 Знать правила и закономерности деловой устной и письменной коммуникации ИД-2ук4 Уметь применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках ИД-3ук4 Владеть навыками чтения и перевода на иностранном языке в профессиональном общении ИД-3.1ук4 Владеть навыками деловых коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языках ИД-3.2ук4 Владеть методикой составления суждения в межличностном деловом общении на русском и иностранном языках</p>
<p><b>ПК-2</b> Способен применять иностранные языки для решения профессиональных вопросов</p>	<p>ИД-1 пк 2 Знать и использовать лексические единицы, грамматические категории и структуры, используемые в устном и письменном общении на иностранном(ых) языке(ах), в объеме, необходимом для получения профессиональной информации из зарубежных источников, ведения переписки, переговоров и общения на профессиональном уровне; ИД-2 пк 2 Уметь вести различные виды диалогов на иностранном(ых) языке(ах), осуществлять общекультурное и профессиональное общение, а также письменную коммуникацию на иностранном(ых) языке(ах); ИД-3 пк 2 Владеть навыками протокольного сопровождения делегаций, включая устный перевод выступлений по политико-правовым и социально-экономическим вопросам.</p>

#### 4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИН

4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах (всего)   3  

4.2. по видам учебной работы (в часах) 108 ч.

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения очная)			
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам		
		5		
Аудиторные занятия:	54	54		
Лекции	18	18		
Практические и семинарские занятия	36	36		
Лабораторные работы (лабораторный практикум)	Не предусмотрено	Не предусмотрено		
Самостоятельная работа	54	54		
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы: тестирование, контр. работа, коллоквиум, реферат и др.(не менее 2 видов)	Тестирование, решение задач Вопросы по теме	Тестирование, решение задач Вопросы по теме		
Курсовая работа	Не предусмотрено	Не предусмотрено		
Виды промежуточной аттестации	зачет	зачет		
Всего часов по дисциплине	108	108		

4.3. Распределение часов по темам и видам учебной работы:

Название и разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий					Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия			Занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа	
		лекции и	практические занятия, семинар	лабораторная работа			
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Раздел 1. Переговоры: подготовка и специфика проведения</b>							
Тема 1. Барьеры межличностного общения	22	4	8	-	-	10	Тестирование, решение задач Вопросы по теме

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Тема 2. Прогнозирование и профилактика конфликтов	22	4	8	-	-	10	Тестирование, решение задач Вопросы по теме
Тема 3. Психологические основы переговорного процесса	22	4	8	-	-	10	Тестирование, решение задач Вопросы по теме
Тема 4. Вербальные и невербальные средства коммуникации	19	3	6	-	6 деловая игра	10	Тестирование, решение задач Вопросы по теме
Тема 5. Посредничество в переговорных процессах	23	3	6	-	6 деловая игра	14	Тестирование, решение задач Вопросы по теме
Итого	144	18	36	-	12	54	

## 5.СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

### Раздел 1. Проблемы, возникающие в процессе переговоров

#### Тема 1. Барьеры межличностного общения

Способы ведения разговора. Этап проведения переговоров. Барьеры межличностного общения. Изложение своей позиции. Различия в проявлениях конструктивной стратегии и традиционной жесткой позиции. Как открыто и уверенно изложить свою позицию.

#### Тема 2. Прогнозирование и профилактика конфликтов

Профилактика конфликтов. Трудности профилактики конфликтов и их способы предупреждения. Конфликтогенные причины. Поддержание сотрудничества как универсальный способ предотвращения конфликтов. Проблема конфликтных личностей.

Методы профилактики конфликтов в организации. Примирительные процедуры при трудовых спорах. Современный менеджмент о профилактике конфликтов. Сущность прогнозирования и профилактики конфликтов. Объективные и организационно-управленческие предпосылки предупреждения конфликтов. Баланс взаимоотношений и профилактика конфликтов.

Пять способов оценки результатов деятельности. Оценка результатов деятельности без конфликтной ситуации. Предупреждение конфликтов и стресс. Психологические факторы нормализации стресса. Границы картины мира и профилактика стресса. Здоровье и стресс повседневной жизни.

#### Тема 3. Психологические основы переговорного процесса

Формирование конструктивных отношений как основа успешности взаимодействия. Психологические основы убеждения и внушения. Основные правила конструктивного диалога. Восприятие в общении. Стереотипы, их роль в межнациональном общении. Мотивация партнера (оппонента). Некорректные тактические приемы: давление, шантаж, манипуляции, особенности их распознавания и противостояния им. Основные требования к критике. Собственная реакция на критику. Из истории происхождения спора. Определение понятий «спор, «дискуссия», «полемика». Классификация видов спора. Культура спора: предмет спора, позиции полемистов, употребление понятий, поведение участников спора, индивидуальные особенности участников спора, национальные и культурные традиции, уважительное отношение к оппоненту, выдержка и самообладание в споре. Психологические приемы

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

убеждения в споре: приемы воздействия на участников в споре, вопросы в споре и виды ответов, нечестные приемы, позволительные и непозволительные уловки в споре.

#### **Тема 4. Вербальные и невербальные средства коммуникации**

Виды деловых контактов. Деловой разговор: беседа, деловое совещание, деловая встреча, собрание. Алгоритмы коммуникативного поведения с собеседниками различных психологических типов и критерии их выбора. Ситуации целевого, социального и психологического взаимодействия. Коммуникативные роли субъектов общения. Уровни правового, нравственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры».

Экспрессивное поведение в общении как выражение внутреннего мира делового человека. Мимические «коды» эмоциональных состояний деловых партнеров. Система «5 колец» С. Хелера в анализе невербального поведения.

#### **Тема 5. Посредничество в переговорных процессах**

Выбор конфликтующими сторонами посредника. Влияние посредника на переговорный процесс. Модели посреднической деятельности. Разновидности посредничества: фасилитаторство, консультационное посредничество. Оценка эффективности посреднической деятельности. Критерии оценки. Трудности и проблемы переговорного процесса.

## **6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

### **Раздел 1. Проблемы, возникающие в процессе переговоров**

#### **Тема 1. Барьеры межличностного общения**

- 1.Способы ведения разговора.
- 2.Этап проведения переговоров.
3. Барьеры межличностного общения.
- 4.Изложение своей позиции.
- 5.Различия в проявлениях конструктивной стратегии и традиционной жесткой позиции.
- 6.Как открыто и уверенно изложить свою позицию.
- 7.Negotiating: dealing with conflict. Revision.

#### **Тема 2. Прогнозирование и профилактика конфликтов**

- 1.Профилактика конфликтов.
- 2.Трудности профилактики конфликтов и их способы предупреждения.
- 3.Конфликтогенные причины.
- 4.Поддержание сотрудничества как универсальный способ предотвращения конфликтов.
- 5.Проблема конфликтных личностей.
- 6.Методы профилактики конфликтов в организации.
- 7.Примирительные процедуры при трудовых спорах.
- 8.Современный менеджмент о профилактике конфликтов.
- 9.Сущность прогнозирования и профилактика конфликтов.
- 10.Presenting a product

#### **Тема 3. Психологические основы переговорного процесса**

- 1.Формирование конструктивных отношений как основа успешности взаимодействия.
- 2.Психологические основы убеждения и внушения.
- 3.Основные правила конструктивного диалога.
- 4.Восприятие в общении.
- 5.Стереотипы, их роль в межнациональном общении.
- 6.Мотивация партнера (оппонента).

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

7. Некорректные тактические приемы: давление, шантаж, манипуляции, особенности их распознавания и противостояния им.
8. Основные требования к критике.
9. Собственная реакция на критику.
10. Managing meetings

#### **Тема 4. Вербальные и невербальные средства коммуникации**

1. Виды деловых контактов.
2. Деловой разговор: беседа, деловое совещание, деловая встреча, собрание.
3. Алгоритмы коммуникативного поведения с собеседниками различных психологических типов и критерии их выбора.
4. Ситуации целевого, социального и психологического взаимодействия.
5. Коммуникативные роли субъектов общения.
6. Уровни правового, нравственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры».
7. Экспрессивное поведение в общении как выражение внутреннего мира делового человека.
8. Мимические «коды» эмоциональных состояний деловых партнеров.
9. Система «5 колец» С. Хелера в анализе невербального поведения.
10. Dealing with figures.

#### **Тема 5. Посредничество в переговорных процессах**

1. Выбор конфликтующими сторонами посредника.
2. Влияние посредника на переговорный процесс.
3. Модели посреднической деятельности.
4. Разновидности посредничества: фасилитаторство, консультационное посредничество. Оценка эффективности посреднической деятельности.
5. Критерии оценки. Трудности и проблемы переговорного процесса.

#### **Деловая игра «Переговоры»**

**Цель:** Деловая игра направлена на развитие навыков вербальной и невербальной форм деловых коммуникаций у ее участников.

**Методические указания по проведению:** Для проведения игры группа разделяется на две команды с равным числом участников. Эти команды должны разойтись по разным помещениям и не иметь возможности общения друг с другом до начала игры. Членам команд запрещается обмениваться письменными описаниями ролей.

Членам каждой команды раздается описание одной из двух ролей. Время для ознакомления с ролью ограничивается преподавателем и устанавливается в пределах до 20 минут. Это время должно быть использовано для прочтения материала и обсуждения общей линии проведения переговоров с другой командой.

Для проведения переговоров каждая из команд должна выдвинуть по одному переговорщику. Эти переговорщики будут вести прямые устные переговоры друг с другом.

Команды также предупреждаются, что во время переговоров их представителей, члены команд не могут допускать никаких устных комментариев, давать переговорщикам устные указания или подсказывать.

При этом, однако, разрешается писать и передавать переговорщикам записки, которые они могут использовать при переговорах.

Любая из команд может обратиться к преподавателю с просьбой прервать переговоры и назначить нового переговорщика.

Переговоры проводятся в общей аудитории, куда собираются обе команды. Переговорщикам должен быть предоставлен стол для переговоров, установленный таким образом, чтобы он был виден всем участникам. Команды должны быть рассажены таким образом, чтобы исключить

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

возможность устного общения во время переговоров (желательно за спинами своих переговорщиков). Обмен записками между командами также запрещается. Время переговоров обычно не превышает 20 минут. Таким образом, игра занимает по длительности один академический час (45 мин.).

### **Критерии оценивания**

Самопрезентация участников команды и результатов их работы - 5 б.

Инновационность идеи – 5 б.

Точность соблюдения регламента - 5 б.

Активность команды во время групповой работы -5 б.

Активность команд - оппонентов при обсуждении других докладов - 5 б.

## **7.ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ, ПРАКТИКУМЫ**

Данный вид работы не предусмотрен УП.

## **8.ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ**

Тематика курсовых работ

Данный вид работы не предусмотрен УП

Тематика контрольных работ

Данный вид работы не предусмотрен УП

Тематика рефератов

Данный вид работы не предусмотрен УП

## **9.ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ**

1. Барьеры межличностного общения.
2. Различия в проявлениях конструктивной стратегии и традиционной жесткой позиции.
3. Профилактика конфликтов.
4. Трудности профилактики конфликтов и их способы предупреждения.
5. Конфликтогенные причины.
6. Поддержание сотрудничества как универсальный способ предотвращения конфликтов.
7. Проблема конфликтных личностей.
8. Методы профилактики конфликтов в организации.
9. Примирительные процедуры при трудовых спорах.
10. Сущность прогнозирования и профилактика конфликтов.
11. Формирование конструктивных отношений как основа успешности взаимодействия.
12. Психологические основы убеждения и внушения.
13. Основные правила конструктивного диалога.
14. Восприятие в общении.
15. Стереотипы, их роль в межнациональном общении.
16. Некорректные тактические приемы: давление, шантаж, манипуляции, особенности их распознавания и противостояния им.
17. Основные требования к критике.
18. Собственная реакция на критику.
19. Деловой разговор: беседа, деловое совещание, деловая встреча, собрание.
20. Алгоритмы коммуникативного поведения с собеседниками различных психологических типов и критерии их выбора.
21. Мимические «коды» эмоциональных состояний деловых партнеров.
22. Система «5 колец» С. Хелера в анализе невербального поведения.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

23. Выбор конфликтующими сторонами посредника.
24. Влияние посредника на переговорный процесс.
25. Модели посреднической деятельности.
26. Разновидности посредничества: фасилитаторство, консультационное посредничество.
27. Оценка эффективности посреднической деятельности.
28. Критерии оценки. Трудности и проблемы переговорного процесса.

## 10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

*1. Содержание, требования, условия и порядок организации самостоятельной работы обучающихся с учетом формы обучения определяются в соответствии с «Положением об организации самостоятельной работы обучающихся», утвержденным Ученым советом УлГУ (протокол №8/268 от 26.03.2019г.).*

Форма обучения очная

Название разделов и тем	Вид самостоятельной работы (проработка учебного материала, решение задач, реферат, доклад, контрольная работа, подготовка к сдаче зачета, экзамена и др.)	Объем в часах	Форма контроля (проверка решения задач, реферата и др.)
Раздел 1. Проблемы, возникающие в процессе переговоров  Тема 1. Барьеры межличностного общения	<p><b>Цель самостоятельной работы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;</li> <li>- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;</li> <li>- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;</li> <li>- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации.</li> </ul> <p><b>Виды самостоятельной работы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- для овладения знаниями: чтение текста (учебника, дополнительной литературы);</li> <li>- для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции; работа над учебным материалом (учебника, дополнительной литературы); составление плана и тезисов ответа;</li> </ul> <p>для формирования умений:</p> <p>решение ситуационных профессиональных задач; подготовка к деловым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; опытно-экспериментальная работа.</p> <p>1. Составить кроссворд, используя основные термины (минимум 20 слов).</p>	10	Тестирование, решение задач Вопросы по теме



	<p>2. Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: <b>Раздел 1. Проблемы, возникающие в процессе переговоров</b> <b>Тема 1. Барьеры межличностного общения</b> 1. Способы ведения разговора. 2. Этап проведения переговоров. 3. Барьеры межличностного общения. 4. Изложение своей позиции. 5. Различия в проявлениях конструктивной стратегии и традиционной жесткой позиции. 6. Как открыто и уверенно изложить свою позицию. 7. Negotiating: dealing with conflict. Revision.</p>		
<p>Тема 2. Прогнозирование и профилактика конфликтов</p>	<p><b>Цель самостоятельной работы:</b> - систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов; - формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу; - развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности; - формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации. <b>Виды самостоятельной работы:</b> - для овладения знаниями: чтение текста (учебника, дополнительной литературы); - для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции; работа над учебным материалом (учебника, дополнительной литературы); составление плана и тезисов ответа; для формирования умений: решение ситуационных профессиональных задач; подготовка к деловым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; опытно-экспериментальная работа. 1. Составить кроссворд, используя основные термины (минимум 20 слов). 2. Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point: <b>Тема 2. Прогнозирование и профилактика конфликтов</b></p>	<p>10</p>	<p>Тестирование, решение задач Вопросы по теме</p>



	<p>1.Профилактика конфликтов. 2.Трудности профилактики конфликтов и их способы предупреждения. 3.Конфликтогенные причины. 4.Поддержание сотрудничества как универсальный способ предотвращения конфликтов. 5.Проблема конфликтных личностей. 6.Методы профилактики конфликтов в организации. 7.Примирительные процедуры при трудовых спорах. 8.Современный менеджмент о профилактике конфликтов. 9.Сущность прогнозирования и профилактика конфликтов. 10.Presenting a product</p>		
<p>Тема 3. Психологические основы переговорного процесса</p>	<p><b>Цель самостоятельной работы:</b> - систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов; - формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу; - развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности; - формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации.</p> <p><b>Виды самостоятельной работы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- для овладения знаниями: чтение текста (учебника, дополнительной литературы);</li> <li>- для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции; работа над учебным материалом (учебника, дополнительной литературы); составление плана и тезисов ответа; <i>для формирования умений:</i> решение ситуационных профессиональных задач; подготовка к деловым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; опытно-экспериментальная работа.</li> </ul> <p>1.Составить кроссворд, используя основные термины (минимум 20 слов). 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point:</p> <p><b>Тема 3. Психологические основы переговорного процесса</b></p>	<p>10</p>	<p>Тестирование, решение задач Вопросы по теме</p>



	<p>1.Формирование конструктивных отношений как основа успешности взаимодействия. 2.Психологические основы убеждения и внушения. 3.Основные правила конструктивного диалога. 4.Восприятие в общении. 5.Стереотипы, их роль в межнациональном общении. 6.Мотивация партнера (оппонента). 7.Некорректные тактические приемы: давление, шантаж, манипуляции, особенности их распознавания и противостояния им. 8.Основные требования к критике. 9.Собственная реакция на критику. 10.Managing meetings</p>		
<p>Тема 4. Вербальные и невербальные средства коммуникации</p>	<p><b>Цель самостоятельной работы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;</li> <li>- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;</li> <li>- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;</li> <li>- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации.</li> </ul> <p><b>Виды самостоятельной работы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- для овладения знаниями: чтение текста (учебника, дополнительной литературы);</li> <li>- для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции; работа над учебным материалом (учебника, дополнительной литературы); составление плана и тезисов ответа; для формирования умений: решение ситуационных профессиональных задач; подготовка к деловым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; опытно-экспериментальная работа.</li> </ul> <p>1.Составить кроссворд, используя основные термины (минимум 20 слов). 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power point:</p> <p><b>Тема 4. Вербальные и невербальные средства коммуникации</b></p> <p>1.Виды деловых контактов.</p>	<p>10</p>	<p>Тестирование, решение задач Вопросы по теме</p>



	<p>2.Деловой разговор: беседа, деловое совещание, деловая встреча, собрание. 3.Алгоритмы коммуникативного поведения с собеседниками различных психологических типов и критерии их выбора. 4.Ситуации целевого, социального и психологического взаимодействия. 5.Коммуникативные роли субъектов общения. 6.Уровни правового, нравственного общения, манипулирования, «рефлексивной игры». 7.Экспрессивное поведение в общении как выражение внутреннего мира делового человека. 8.Мимические «коды» эмоциональных состояний деловых партнеров. 9.Система «5 колец» С. Хелера в анализе невербального поведения. 10. Dealing with figures.</p>		
<p>Тема 5. Посредничество в переговорных процессах</p>	<p><b>Цель самостоятельной работы:</b> - систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов; - формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу; - развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности; - формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации.</p> <p><b>Виды самостоятельной работы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- для овладения знаниями: чтение текста (учебника, дополнительной литературы);</li> <li>- для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции; работа над учебным материалом (учебника, дополнительной литературы); составление плана и тезисов ответа; для формирования умений: решение ситуационных профессиональных задач; подготовка к деловым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; опытно-экспериментальная работа.</li> </ul> <p>1.Составить кроссворд, используя основные термины (минимум 20 слов). 2.Написать доклад по одной из тем, сделать презентацию доклада в Power</p>	<p>14</p>	<p>Тестирование, решение задач Вопросы по теме</p>

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

	point: <b>Тема 5. Посредничество в переговорных процессах</b> 1.Выбор конфликтующими сторонами посредника. 2.Влияние посредника на переговорный процесс. 3.Модели посреднической деятельности. 4.Разновидности посредничества: фасилитаторство, консультационное посредничество. Оценка эффективности посреднической деятельности. 5.Критерии оценки. Трудности и проблемы переговорного процесса.		
Итого		54	

## 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### а) список рекомендуемой литературы

#### основная литература:

1. Дубинин, Ю. В. Мастерство переговоров : учебник для студентов, обучающихся по специальности "Международные отношения" / Дубинин Ю. В. - Изд. третье, доп. - Москва : Международные отношения, 2009. - 304 с. - ISBN 978-5-7133-1342-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713313425.html>

2. Трухачев, В. И. Международные деловые переговоры : учебное пособие / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, К. Ю. Михайлова. - 4-е изд. , перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2007. - 400 с. - ISBN 978-5-279-03122-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785279031221.html>

#### дополнительная литература:

1. Василенко И. А., Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции [Электронный ресурс] / Василенко И.А. - М. : Международные отношения, 2016. - 336 с. - ISBN 978-5-7133-1517-7 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713315177.html>

2. Михайлова, К. Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие / К. Ю. Михайлова, А. В. Трухачев. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2013. — 368 с. — ISBN 978-5-9596-0974-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/47314.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

#### учебно-методическая литература:

1.Карнаухова М. В. Практикум ведения международных переговоров : методические указания для самостоятельной работы бакалавров направления подготовки 41.03.05 Международные отношения / М. В. Карнаухова; УлГУ, ФГНиСТ. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 397 КБ). - Текст : электронный. URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/6198>

Согласовано:

Гл. редактор  
Должность сотрудника научной библиотеки

/ Мамаева Е.П. /  / 20.05. 2024 г./  
ФИО подпись дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

## б) Программное обеспечение

СПС Консультант Плюс  
Система «Антиплагиат.ВУЗ»  
MicrosoftOffice 2016 или «Мой офис стандартный»  
ОС MicrosoftWindows  
Антивирус Dr.Web

## в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

### 1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2024]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». – Москва, [2024]. - URL: <https://urait.ru> . – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». – Москва, [2024]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Консультант врача. Электронная медицинская библиотека : база данных : сайт / ООО «Высшая школа организации и управления здравоохранением-Комплексный медицинский консалтинг». – Москва, [2024]. – URL: <https://www.rosmedlib.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Большая медицинская библиотека : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Букап». – Томск, [2024]. – URL: <https://www.books-up.ru/ru/library/> . – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.6. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». – Санкт-Петербург, [2024]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.7. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2024]. - URL: <http://znanium.com> . – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. **КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2024].

3. **eLIBRARY.RU**: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2024]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

4. **Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека»** : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2024]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. **Российское образование** : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

6. **Электронная библиотечная система УлГУ** : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

Инженер ведущий



Щуренко Ю.В.

2024

## 12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Аудитории для проведения лекций, семинарских занятий, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций.

Аудитории укомплектованы специализированной мебелью, учебной доской. Аудитории для проведения лекций оборудованы мультимедийным оборудованием для предоставления информации большой аудитории. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде, электронно-библиотечной системе.

Учебная аудитория № 34 для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Помещение укомплектовано: рабочее место преподавателя, комплект ученической мебели на 35 посадочных места. Площадь 33,9 кв.м. Технические средства: Доска аудиторная, WI-FI, интернет	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 2)  Помещение № 9
Учебная аудитория № 36б для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Помещение укомплектовано комплектом ученической мебели на 12 посадочных мест, рабочее место преподавателя. Площадь 15,4 кв.м. Технические средства: доска аудиторная, WI-FI, интернет	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 2)  Помещение № 5
<i>Читальный зал научной библиотеки (аудитория 237)</i> с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 80 посадочных мест и оснащена компьютерной техникой с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС, экраном и проектором Площадь 220,39 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №125
<i>Учебная аудитория 230</i> для самостоятельной работы студентов, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Компьютерный класс, укомплектованный специализированной мебелью на 32 посадочных мест и техническими средствами обучения (16 персональных компьютеров) с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 93,51 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №114
<i>Учебная аудитория 226</i> для самостоятельной работы студентов, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Компьютерный класс, укомплектованный специализированной мебелью на 15 посадочных мест и техническими средствами обучения (10 персональных компьютеров), копировальными аппаратами, принтерами, сканерами, переплетной машиной, ламинатором, дыроколом, брошюровщиком с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 80,06 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №116
<i>Библиографический отдел научной библиотеки (аудитория 224Б)</i> с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 7 посадочных места и оснащена компьютерной техникой с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 53,88 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №119
<i>Отдел обслуживания научной библиотеки (аудитория 316)</i> с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 10 посадочных места и оснащена компьютерной техникой с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 31,68 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №78
<i>Читальный зал научной библиотеки (аудитория 237)</i> с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 80 посадочных мест и оснащена компьютерной техникой с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС, экраном и проектором Площадь 220,39 кв.м.	Ульяновская область, г. Ульяновск, ул. Набережная реки Свияги, д. 106 (корпус 1), помещение №125

### 13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

### **ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

Разработчик



д.пед. н., профессор Карнаухова М.В.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

### ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/выпускающей кафедрой	Подпись	Дата
1	Внесение изменений в п. 13 «Специальные условия для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья» с оформлением приложения 1			
2	Внесение изменений в п/п а) Список рекомендуемой литературы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 2			
3				