

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Практика международных переговоров

Автор: канд. филол. наук, доцент, доцент центра лингвистики и профессиональной коммуникации М.А. Никулина,

старший преподаватель центра лингвистики и профессиональной коммуникации
А.С. Гавриш

Код и наименование направления подготовки, профиля: 40.04.01
Юриспруденция, Право и практика международной торговли (с углубленным изучением иностранного языка)

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

1. Цель освоения дисциплины: *Сформировать компетенцию:*

| Код компетенции | Наименование компетенции | Код этапа освоения компетенции | Наименование этапа освоения компетенции |
|-----------------|--|--------------------------------|--|
| ПК ОС– 16 | способность разрабатывать стратегии просветительской деятельности соблюдения этических принципов в профессиональном сообществе | ПК ОС -16.1 | способность разрабатывать стратегии просветительской деятельности соблюдения этических принципов в профессиональном сообществе |

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Деловая коммуникация. Основы деловой коммуникации. Переговоры.

Особенности переговорного процесса в юридическом контексте

Переговоры как разновидность делового общения. Характеристика и особенности переговорного процесса в межкультурном контексте. Понятие делового общения. Переговоры как разновидность делового общения. Особенности переговорного процесса. Коммуникация как таковая и деловое общение как продвижение идеи, товара или услуги, как передача различного рода заявлений. Каналы СМИ для делового общения (Интернет, пресса, радио, телевидение, молва). Основные формы и методы делового общения (личные встречи, видеоконференции, электронные сообщения, телефонные разговоры). Международный контекст переговоров. Понятие деловой культуры и переговорного стиля. Стил переговоров, основанный на соперничестве. Ведение переговоров с позиции силы. Стил переговоров, основанный на сотрудничестве. Попытка достичь соглашения, приемлемого для всех заинтересованных лиц. Ведение мирных переговоров. Ведение неофициальных переговоров. Особенности (специфика) деловых культур и переговорных стилей в отдельных странах (регионах).

Glossary:

- the features of negotiation process
- business communication
- negotiation as a variety of business communication
- media channels for business communication
- competitive negotiation style

- negotiating from a position of strength
- cooperative negotiation style
- to reach an agreement acceptable to all concerned
- talking peace
- to dialog

Тема 2. Стратегии и тактики переговорного процесса. Технологии прогнозирования и моделирования переговоров с учётом коммуникативной цели

Практика международных переговоров как особый вид делового общения с целью достичь соглашения, приемлемого для всех его участников. Лицо, ведущее переговоры /переговорщик/член делегации (negotiator). Стратегия и тактика ведения переговоров. Модели переговоров. Переговорная модель взаимной выгоды. Модель переговоров «кто-кого». Проигрышная для всех модель переговоров. Стил, основанный на стратегии соперничества. Стил, основанный на стратегии сотрудничества. Поиск и выработка оптимальной альтернативы соглашению — на случай неудачного исхода переговоров. Теория торга. Правило половин. Особенности переговоров о цене. Логика аргументации и риторика убеждения. Замечания, реплики, уловки и их нейтрализация. Виды вопросов и техника их постановки. Закрытые вопросы с ожидаемым однозначным ответом «да» или «нет». Открытые вопросы, предполагающие развернутый ответ. Закрытые вопросы, задаваемые оратором в ходе выступления как средство создания видимости активного диалога с оппонентами, привлечения их внимания к определенной теме и подведения к желаемому ответу. Разновидности открытых вопросов, цель которых прояснить личность оппонента, его реальные позиции и намерения (ознакомительные вопросы), свести выбор к двум или нескольким вариантам, приемлемым для задающей стороны (альтернативные вопросы), сыграть на слабостях переговорщика, польстив ему (комплиментарные вопросы) или, напротив, бросив вызов его качествам и возможностям (провокационные вопросы). Реагирование на вопросы: уход от нежелательного ответа путем утопления его в деталях, перевод внимания на другие темы или аспекты темы, обещание рассмотреть вопрос позже вследствие необходимости времени для его изучения, выдвижение встречного вопроса. Подтверждающие и заключающие вопросы, используемые с целью удостовериться в достигнутом взаимопонимании и завершении переговоров.

Основные этапы и эффективность переговорного процесса. Основные этапы переговорного процесса и факторы, влияющие на его проведение: подготовка к переговорам (постановка целей и задач; определение важности и очередности, подлежащих обсуждению вопросов; сбор информации для оценки возможностей партнера, его намерений и готовности к компромиссам; определение собственных позиций и возможностей идти на уступки); открытие переговоров (приветствия и общие заявления с целью установить атмосферу благожелательности, попытки предугадать намерение и тактику оппонентов); выдвижение предложений и их обоснование; изучение предложений (оценка степени их приемлемости и возможности компромиссов); торг (поиск баланса интересов путем взаимных уступок); достижение договоренности и завершение переговоров (подписание соглашения). Оценка результативности переговорного процесса.

Культура переговорного процесса. Речевой этикет. Понятие культуры переговорного процесса. Деловой этикет. Протокол. Речевой этикет. Диссонансы в переговорном процессе и этика делового общения.

Glossary:

- the steps/stages of negotiating
- preparing for a negotiation
- researching information on the other party
- preparing/setting a detailed agenda
- opening a negotiation

- assessing an adversary's strengths and weaknesses
- employing a negotiation strategy
- putting forward a proposal, making a proposal/an offer
- being ready to make concessions
- bargaining/haggling
- resuming/renewing/ reviving negotiations/talks
- results of negotiations
- making a deal
- signing/striking an agreement/a treaty
- negotiation as a variety of business communication
- win-win negotiation model
- win-lose negotiation model
- lose-lose negotiation model
- competitive style
- cooperative style
- best alternative to a negotiated agreement (BATNA)
- the culture of the negotiation process
- speech etiquette

Тема 3. Деловые этнокультуры. Специфика. Деловые культуры переговорного процесса в странах англоязычной традиции (Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия)

Деловая культура ведения переговоров во Франции и в странах Европейского Средиземноморья. Искусство ведения переговоров во Франции, Испании, Италии. Деловая культура ведения переговоров в Германии и Скандинавских странах. Германская картина мира и его отражение в манере ведения деловых переговоров. Деловая культура ведения переговоров в странах Восточной Европы. Культура переговоров с представителями стран ЕС и России. Деловая культура ведения переговоров в странах Азии. Деловая культура ведения переговоров в странах Латинской Америки. Деловая культура ведения переговоров в странах Центральной и Южной Африки. Деловая культура ведения переговоров в арабских странах.

Деловая культура ведения переговоров в странах англоязычной традиции (Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия). Общие и отличительные черты ведения переговоров с партнёрами из Великобритании, США, Канады, Австралии, Новой Зеландии. Планирование и организация деловой встречи. Завязывание контактов. Значение связей. Отношение к критерию времени. Назначение и начало переговоров, принятые формы приветствия и обращения к участникам переговоров. Светская беседа.

Отношение к личности, возрасту, полу, профессиональным качествам, должности и социальному статусу переговорщиков. Реакция на знание иностранцем местной культуры, обычаев, языка. Манеры и темп ведения переговоров. Методы вопросов. Выдвижение, обсуждение и изучение главных предложений и условий сторон, принятие промежуточных и окончательных решений. Деловая форма одежды для мужчин и женщин, дресс-код, деловой обед. Выражение признательности, подарки и сувениры, понятия и критерии коррупции. Свободное от переговоров время, развлечения, приглашение в ресторан или в гости к участнику переговоров.

Тема 4. Анализ переговорного процесса в соответствии с коммуникативной целью

Перевод: устный (последовательный, зрительно-устный официальных встреч и переговоров); письменный (официальные документы переговоров).

Анализ конкретных ситуаций из сферы международно-правовых отношений (на материале текущих событий).

Ролевая коммуникация. Технологии переговоров, стратегии и тактики ролевого поведения в соответствии с коммуникативной целью; воспроизведение (театрализация) фрагментов переговорного процесса на основе конкретной ситуации).

Ситуационно-ролевая игра «Переговоры». Выбор темы, изучение и анализ конкретной ситуации на основе официальных документов, пресс-релизов, статей и других публикаций из отечественных и зарубежных СМИ, материалов вещательных каналов (BBC, VOA, CNN, RT), официальных правительственных сайтов, сайтов МИД и международных организаций и др. выявление и формулирование проблемы, подлежащей решению в контексте конкретной ситуации; постановка задач, определение способов и путей их решения; игровое моделирование конкретной ситуации, разработка сюжетной линии (участники, место, время проведения переговоров, постановка проблемы, характер взаимоотношений, международный контекст, обоснование посредничества (в случае необходимости); разработка (выбор) стратегий и тактик ролевого поведения в игровой ситуации (с учетом интересов и поставленных задач, особенностей личного и переговорного стиля); реализация стратегий и тактик (собственно игра); принятие решения и выработка итоговых документов; прогнозирование характера двусторонних взаимоотношений участников переговорного процесса (в контексте игры); анализ игровой деятельности и подведение итогов.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины *Практика международных переговоров* используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении практических занятий: устный опрос, письменное решение кейс-заданий, написание эссе.

Формой промежуточной аттестации выступает: зачет

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Основная литература.

1. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431323>
2. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры: учебное пособие для академического бакалавриата / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/424017>
3. Михалкин, Н. В. Риторика для юристов : учебник для прикладного бакалавриата / Н. В. Михалкин, С. С. Антюшин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 322 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-9772-9.
4. Зверев, С. Э. Риторика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / С. Э. Зверев, О. Ю. Ефремов, А. Е. Шаповалова. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 311 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02220-9. — Режим доступа : <https://biblio-online.ru/bcode/433357>

5. [Ивин, А. А. Теория и практика аргументации : учебник для бакалавров](#) / А. А. Ивин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 300 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2329-2.