

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет
телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича»
(СПбГУТ)

Кафедра Истории и регионоведения

ДИСЦИПЛИНА

Международное сотрудничество и переговорный процесс

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ПРИ
ПОДГОТОВКЕ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

Направление подготовки

Зарубежное регионоведение
41.03.01

Профиль подготовки

Европейские исследования

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная

Составитель:

к.и.н., доц. Кацы Д.В.

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры ИРВ
(протокол № 1 от 02.02.17.)

Зав. кафедрой _____

(Лосев С.А.)

Санкт-Петербург
2017

Содержание:

Введение	3
Рекомендуемая литература.....	3
Самостоятельная работа студента и критерии ее оценки.....	4
Темы практических занятий.....	4
Тема 1. Введение в предмет.....	4
Тема 2. Целесообразность и виды переговоров.....	4
Тема 3. Внутренние и внешние факторы в переговорах	5
Тема 4. Интересы и позиции сторон в переговорах.....	5
Тема 5. Исторические аспекты международных переговоров.....	5
Тема 6. Явление «ловушки» в переговорных процессах.....	6
Тема 7. Культура ведения международных переговоров.....	6

Введение

Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов при подготовке к практическим занятиям по дисциплине «Международное сотрудничество и переговорный процесс» составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение (уровень бакалавриата), в соответствии с рабочим учебным планом и в соответствии с рабочей программой дисциплины.

Целью преподавания дисциплины «Международное сотрудничество и переговорный процесс» является изучение основных закономерностей и тенденций развития переговорных процессов, в том числе в международной среде. Главное внимание отводится изложению и систематизации знаний, закрепленных в современной литературе и проведению практических упражнений, развивающих навыки обучающихся в данной предметной области. Эта цель достигается путем решения следующих задач:

- постепенно наращивать умение студентов усваивать знание о переговорных процессах в рамках методологических основ изучения международной проблематики;
- повышать способность студентов работать с разноплановой информацией, анализируя современные источники и квалифицированную литературу;
- развивать у обучающихся практические навыки, необходимые для ведения переговоров;
- способствовать формированию у студентов профессионального представления о переговорной тематике в целом и принципах, определяющих конкретную детализацию в отдельных случаях переговорной и посреднической практики.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-13 – Способность владеть профессиональной лексикой, быть готовым к участию в научных дискуссиях на профессиональные темы.

ПК-3 – Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках, включая язык(и) региона специализации.

Рекомендуемая литература и интернет ресурсы:

Основная литература:

1. Драгунова, Елена Владимировна. Современные интеграционные процессы [Текст] : учебное пособие. Ч. 1, 2013. - 60 с.
2. Психология общения. Часть 1 [Электронный ресурс] : Учебное пособие по курсу «Психология делового общения». Психология общения. Часть 1 / Афанасьева Е. А., 2014. - 106 с.
3. Психология общения. Часть 2 [Электронный ресурс] : Учебное пособие по курсу «Психология делового общения». Психология общения. Часть 2 / Афанасьева Е. А., 2014. - 126 с.
4. Михайлова К. Ю. Международные деловые переговоры [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Михайлова К. Ю., 2013. - 368 с.

Дополнительная литература:

1. Бородулина Л. П. Международные экономические организации [Текст] : учебное пособие / Л. П. Бородулина, И. А. Кудряшова, В. А. Юрга, 2011. - 368 с.

2. Международные отношения : теории, конфликты, движения, организации [Текст] : учеб. пособие / П. А. Цыганков [и др.] ; рец.: К. С. Гаджиев, Л. Н. Панкова ; ред. П. А. Цыганков, 2012. - 335 с.
3. Лашко С. И. Международный бизнес. Переговоры, контакты, контракты [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Лашко С. И., 2011. - 163 с.
4. Ачкасов В. А. Мировая политика и международные отношения [Текст] : Учебник / Ачкасов В. А., 2011. - 480 с.
5. Яскевич Я. С. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности. Искусство и психология ведения [Электронный ресурс] : Курс лекций и практикум / Яскевич Я. С., 2013. - 303 с.

Самостоятельная работа студента и критерии ее оценки

Кейс-задание представляет собой текст, кратко описывающий и анализирующий динамику развития и сложившийся итог конкретной ситуации, создаваемой сторонами в ходе переговорного процесса. Цель данного текста – как можно точнее охарактеризовать тот или иной случай переговорной практики, собрав и обработав соответствующий фактический материал и разъяснив свои доводы и выводы другим обучающимся.

Кейс оценивается по следующим критериям: текст должен быть небольшим по объёму (1-2 стр.), написан грамотным языком, и оставлять читателю связное впечатление о сути описываемого автором кейса.

Темы практических занятий

Тема 1. Введение в предмет.

План занятия:

- Необходимость переговоров и основные категории причинности взаимодействия сторон - продление действующих соглашений, нормализация отношений, распределение результата взаимодействий, установление новых форм соглашений, заинтересованность сторон в косвенных выгодах их взаимодействий.
- Неоднозначность результатов переговорного процесса.

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме, в каких случаях стоит и в каких случаях не стоит идти на переговоры (приведите известные вам примеры).

Тема 2. Целесообразность и виды переговоров.

План занятия:

- Линейность и нелинейность прогресса в переговорах.
- Двусторонние и многосторонние переговоры.
- Уровни ведения переговоров. Вертикальные, горизонтальные, распределительные, интегративные, полемические и другие переговоры.
- Подготовка к переговорам и требования к их организации.
- Повестка, регламент, функции председателя.
- Процедура и способ принятия решения.

- Форма и содержание соглашения.
- Отдельные примеры достигнутых и/или нереализованных соглашений

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме известный вам пример достигнутого, но не реализованного соглашения. Проанализируйте ситуацию, изложите причины случившегося.

Тема 3. Внутренние и внешние факторы в переговорах.

План занятия:

- Ресурсы переговорного процесса и действующие факторы.
- Фактор времени.
- Экономические факторы.
- Эмоциональный фактор.
- Фактор неопределенности.
- Формальные и неформальные правила переговоров.
- Проблема периодических срывов переговоров и сопутствующих им обострений в отношениях сторон.
- Проблема управляемости переговорного процесса.

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме известные вам примеры несоблюдения неформальных правил ведения переговоров. Проанализируйте последствия этих действий.

Тема 4. Интересы и позиции сторон в переговорах.

План занятия:

- Определение интересов сторон, способы их защиты и достижения в переговорах.
- Сотрудничество и соперничество.
- Прочные и непрочные соглашения.
- Воздействие и влияние.
- Тактика и стратегия в переговорных процессах.
- «Жесткие» и «мягкие» переговорные технологии.
- Информационное сопровождение переговоров.

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме известные вам примеры прочного и непрочного соглашений.

Тема 5. Исторические аспекты международных переговоров.

План занятия:

- Особенности переговорного процесса на примерах взаимодействия государств Европейского союза.
- Классические дилеммы европейской интеграции.
- Наднациональное и межправительственное взаимодействие.
- Несовпадения интересов «благополучных» и «проблемных», «больших» и «малых» стран ЕС.
- Проблематика свободной торговли и протекционизма, «европейской» и «евроатлантической» моделей развития, нейтрального статуса отдельных стран.

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме известные вам примеры несовпадения или столкновения интересов «благополучных» и «проблемных» стран Европейского союза.

Тема 6. Явление «ловушки» в переговорных процессах.

План занятия:

- Возможность выбора в переговорах и иллюзия возможности выбора.
- Материальные и эмоциональные вложения и траты сторон.
- Циклический характер развития переговорного процесса и проблема повторения неблагоприятного исхода переговоров на различных уровнях.
- Возможности для противодействия втягиванию в «ловушку».
- Значимость планирования, информации, коммуникации и контроля для управляемого развития переговорных процессов и успешного итога переговоров

Кейс-задание:

Сформулируйте в письменной форме пример, когда ошибки планирования, информирования, коммуникации и контроля привели участника переговоров в «ловушку».

Тема 7. Культура ведения международных переговоров.

План занятия:

- Социокультурная идентичность, национальный характер и стиль в международных переговорах.
- Проблема интерпретации и различий восприятия общего контекста развития переговорного процесса отдельными сторонами.
- Невербальное поведение в переговорах.
- «Западная» и «восточная» культура ведения переговоров.
- Этика в переговорах.
- Этические дилеммы ведущих переговоры лиц.

Кейс-задание:

Кратко опишите известные вам различия «западной» и «восточной» культур ведения переговоров. Обоснуйте свою точку зрения.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет
телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича»
(СПбГУТ)

Кафедра Истории и регионоведения

ДИСЦИПЛИНА

Международное сотрудничество и переговорный процесс

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ПРИ
ПОДГОТОВКЕ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

Направление подготовки

Зарубежное регионоведение
41.03.01

Профиль подготовки

Европейские исследования

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная

Составитель:

к.и.н., доц. Кацы Д.В.

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры ИРВ
(протокол № 8 от 28.12.17.)

Зав. кафедрой _____

(Лосев С.А.)

Санкт-Петербург
2018

Содержание:

Введение	3
Рекомендуемая литература.....	3
Самостоятельная работа студента и критерии ее оценки.....	4
Темы практических занятий.....	4
Тема 1. Введение в предмет.....	4
Тема 2. Целесообразность и виды переговоров.....	4
Тема 3. Внутренние и внешние факторы в переговорах	5
Тема 4. Интересы и позиции сторон в переговорах.....	5
Тема 5. Исторические аспекты международных переговоров.....	5
Тема 6. Явление «ловушки» в переговорных процессах.....	6
Тема 7. Культура ведения международных переговоров.....	6

Введение

Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов при подготовке к практическим занятиям по дисциплине «Международное сотрудничество и переговорный процесс» составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение (уровень бакалавриата), в соответствии с рабочим учебным планом и в соответствии с рабочей программой дисциплины.

Целью преподавания дисциплины «Международное сотрудничество и переговорный процесс» является изучение основных закономерностей и тенденций развития переговорных процессов, в том числе в международной среде. Главное внимание отводится изложению и систематизации знаний, закрепленных в современной литературе и проведению практических упражнений, развивающих навыки обучающихся в данной предметной области. Эта цель достигается путем решения следующих задач:

- постепенно наращивать умение студентов усваивать знание о переговорных процессах в рамках методологических основ изучения международной проблематики;
- повышать способность студентов работать с разноплановой информацией, анализируя современные источники и квалифицированную литературу;
- развивать у обучающихся практические навыки, необходимые для ведения переговоров;
- способствовать формированию у студентов профессионального представления о переговорной тематике в целом и принципах, определяющих конкретную детализацию в отдельных случаях переговорной и посреднической практики.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-13 – Способность владеть профессиональной лексикой, быть готовым к участию в научных дискуссиях на профессиональные темы.

ПК-3 – Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках, включая язык(и) региона специализации.

Рекомендуемая литература и интернет ресурсы:

Основная литература:

1. Психология общения. Часть 1 [Электронный ресурс] : Учебное пособие по курсу «Психология делового общения». Психология общения. Часть 1 / Афанасьева Е. А., 2014. - 106 с.
2. Психология общения. Часть 2 [Электронный ресурс] : Учебное пособие по курсу «Психология делового общения». Психология общения. Часть 2 / Афанасьева Е. А., 2014. - 126 с.
3. Михайлова К. Ю. Международные деловые переговоры [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Михайлова К. Ю., 2013. - 368 с.

Дополнительная литература:

1. Бородулина Л. П. Международные экономические организации [Текст] : учебное пособие / Л. П. Бородулина, И. А. Кудряшова, В. А. Юрга, 2011. - 368 с.

2. Международные отношения : теории, конфликты, движения, организации [Текст] : учеб. пособие / П. А. Цыганков [и др.] ; рец.: К. С. Гаджиев, Л. Н. Панкова ; ред. П. А. Цыганков, 2012. - 335 с.
3. Лашко С. И. Международный бизнес. Переговоры, контакты, контракты [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Лашко С. И., 2011. - 163 с.
4. Ачкасов В. А. Мировая политика и международные отношения [Текст] : Учебник / Ачкасов В. А., 2011. - 480 с.
5. Яскевич Я. С. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности. Искусство и психология ведения [Электронный ресурс] : Курс лекций и практикум / Яскевич Я. С., 2013. - 303 с.

Самостоятельная работа студента и критерии ее оценки

Кейс-задание представляет собой текст, кратко описывающий и анализирующий динамику развития и сложившийся итог конкретной ситуации, создаваемой сторонами в ходе переговорного процесса. Цель данного текста – как можно точнее охарактеризовать тот или иной случай переговорной практики, собрав и обработав соответствующий фактический материал и разъяснив свои доводы и выводы другим обучающимся.

Кейс оценивается по следующим критериям: текст должен быть небольшим по объёму (1-2 стр.), написан грамотным языком, и оставлять читателю связное впечатление о сути описываемого автором кейса.

Темы практических занятий

Тема 1. Введение в предмет.

План занятия:

- Необходимость переговоров и основные категории причинности взаимодействия сторон - продление действующих соглашений, нормализация отношений, распределение результата взаимодействий, установление новых форм соглашений, заинтересованность сторон в косвенных выгодах их взаимодействий.
- Неоднозначность результатов переговорного процесса.

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме, в каких случаях стоит и в каких случаях не стоит идти на переговоры (приведите известные вам примеры).

Тема 2. Целесообразность и виды переговоров.

План занятия:

- Линейность и нелинейность прогресса в переговорах.
- Двусторонние и многосторонние переговоры.
- Уровни ведения переговоров. Вертикальные, горизонтальные, распределительные, интегративные, полемические и другие переговоры.
- Подготовка к переговорам и требования к их организации.
- Повестка, регламент, функции председателя.
- Процедура и способ принятия решения.

- Форма и содержание соглашения.
- Отдельные примеры достигнутых и/или нереализованных соглашений

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме известный вам пример достигнутого, но не реализованного соглашения. Проанализируйте ситуацию, изложите причины случившегося.

Тема 3. Внутренние и внешние факторы в переговорах.

План занятия:

- Ресурсы переговорного процесса и действующие факторы.
- Фактор времени.
- Экономические факторы.
- Эмоциональный фактор.
- Фактор неопределенности.
- Формальные и неформальные правила переговоров.
- Проблема периодических срывов переговоров и сопутствующих им обострений в отношениях сторон.
- Проблема управляемости переговорного процесса.

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме известные вам примеры несоблюдения неформальных правил ведения переговоров. Проанализируйте последствия этих действий.

Тема 4. Интересы и позиции сторон в переговорах.

План занятия:

- Определение интересов сторон, способы их защиты и достижения в переговорах.
- Сотрудничество и соперничество.
- Прочные и непрочные соглашения.
- Воздействие и влияние.
- Тактика и стратегия в переговорных процессах.
- «Жесткие» и «мягкие» переговорные технологии.
- Информационное сопровождение переговоров.

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме известные вам примеры прочного и непрочного соглашений.

Тема 5. Исторические аспекты международных переговоров.

План занятия:

- Особенности переговорного процесса на примерах взаимодействия государств Европейского союза.
- Классические дилеммы европейской интеграции.
- Наднациональное и межправительственное взаимодействие.
- Несовпадения интересов «благополучных» и «проблемных», «больших» и «малых» стран ЕС.
- Проблематика свободной торговли и протекционизма, «европейской» и «евроатлантической» моделей развития, нейтрального статуса отдельных стран.

Кейс-задание:

Кратко сформулируйте в письменной форме известные вам примеры несовпадения или столкновения интересов «благополучных» и «проблемных» стран Европейского союза.

Тема 6. Явление «ловушки» в переговорных процессах.

План занятия:

- Возможность выбора в переговорах и иллюзия возможности выбора.
- Материальные и эмоциональные вложения и траты сторон.
- Циклический характер развития переговорного процесса и проблема повторения неблагоприятного исхода переговоров на различных уровнях.
- Возможности для противодействия втягиванию в «ловушку».
- Значимость планирования, информации, коммуникации и контроля для управляемого развития переговорных процессов и успешного итога переговоров

Кейс-задание:

Сформулируйте в письменной форме пример, когда ошибки планирования, информирования, коммуникации и контроля привели участника переговоров в «ловушку».

Тема 7. Культура ведения международных переговоров.

План занятия:

- Социокультурная идентичность, национальный характер и стиль в международных переговорах.
- Проблема интерпретации и различий восприятия общего контекста развития переговорного процесса отдельными сторонами.
- Невербальное поведение в переговорах.
- «Западная» и «восточная» культура ведения переговоров.
- Этика в переговорах.
- Этические дилеммы ведущих переговоры лиц.

Кейс-задание:

Кратко опишите известные вам различия «западной» и «восточной» культур ведения переговоров. Обоснуйте свою точку зрения.