



Ошский государственный университет  
Кыргызско-китайский факультет  
Кафедра китайского языка и китаеведение



«УТВЕРЖДАЮ»  
Зав.кафедры  
М.О.Абдыгулов   
Протокол № 3  
« 27 » 10 2022 г.

«СОГЛАСОВАНО»  
Председатель УМС ККФ  
Т.М.Абдыкаарова 

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА по дисциплине

«Дипломатическая документация»  
на 2022-2023 учебный год

Специальность: 532300 –«Китаеведение»

### Сетка часов по учебному плану

Наименования дисциплины	Всего	Лекции	Семинары	Отчетность
«Дип. документация»				
7-Семестр	90 ч. (3 кредита)	18 ч.	27 ч.	Экзамен

Рабочая программа разработана в соответствии с ООП направления «Китаеведение», утвержденной на Ученом совете ККФ (Протокол №1 от " " 2022 г.) и бюллетеня №19 ОшГУ.

Составитель: Преподаватель кафедры китайского языка и китаеведение Мааткеримова Айдай Маматжановна

Ош – 2022

## 1. Цели освоения дисциплины:

- Подготовка студентов к особенностям профессиональной деятельности по направлению, которые обусловлены историей развития современной дипломатической службы, моделей и методов дипломатических отношений между государствами, также изучение данного курса призвано помочь студентам получить теоретические знания о подготовке к переговорам и практике их проведения, о договорных документах, о специфике национальных переговорных стилей.

## 2. Результаты обучения и компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины «Дипломатическая документация»

В результате изучения дисциплины студент достигнет следующих результатов обучения, соответствующих ожидаемым результатам освоения образовательной программы и заданным для дисциплины компетенциям:

Код РО ОП и его формулировка	Код компетенции ООП и его формулировка	РО дисциплины и его формулировка
<b>РО-6</b> Самостоятельно занимается организационно-управленческой деятельностью и владеет правилами дипломатического протокола	<b>ПК-13</b> Владеет международным этикетом и правилами поведения переводчика в различных ситуациях устного перевода ( <i>по политико-правовой и социально-экономической проблематике как минимум с одного иностранного языка, обеспечение деловых переговоров, обеспечение переговоров официальных делегаций</i> ); <b>ПК-17</b> Знает современный дипломатический протокол и этикет и готов соблюдать требования.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Определяет основные категории и понятия дипломатии;</li><li>- Объясняет теоретические знания, включающие в себя основные направления и формы дипломатии;</li><li>- Различает принципы, формы и методы современной дипломатии;</li><li>- Разъясняет теорию и методологию анализа и ведения переговоров;</li><li>- Применяет процедуры, приемы и правила ведения переговоров на международном уровне;</li><li>- Использует нормативные, руководящие и методические документы по организации дипломатии;</li><li>- Формулирует переговорную позицию;</li><li>- Ориентируется в международной практике ведения переговоров;</li><li>- Анализирует переговорные ситуации.</li></ul>

### 3. Место дисциплины в структуре ООП

Данный курс относится к дисциплинам базовой части цикла профессиональных дисциплин, обеспечивающих теоретическую и практическую подготовку бакалавров в области китаеведение.

### 4. Карта компетенций дисциплины в разрезе тем

№	Разделы и название темы	Кол. часов	Общее кол-во комп-ций		
			ПК-13	ПК-17	
1	Введение. Понятие профессиональной дипломатии.	2	+	+	2
2	Характерные особенности функционирования дипломатической службы в XX-XXI вв.	2	+	+	2
3	Дипломатические контакты.	2	+	+	2
4	Дипломатический корпус зарубежных стран.	1		+	2
5	Дипломатические беседы.	1	+	+	2
6	Дипломатические документы и дипломатический язык.	1	+	+	2
7	Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров.	1		+	2
8	Методы исследования международных переговоров.	2	+	+	2
9	Международные переговоры как средство дипломатии.	1	+	+	2
10	Структура, функции и типология международных переговоров.	1		+	2
11	Подготовка к международным переговорам.	1	+	+	2
12	Стратегия и тактика ведения переговоров.	1	+	+	2
13	Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров.	1	+	+	2
14	Практика проведения переговоров и договорные документы.	1	+	+	2
15	Национальные особенности ведения переговоров.	1	+	+	2
	<b>Итого:</b>	<b>18</b>			

### 5. Технологическая карта дисциплины

Мо- дули	Всего часов		Лекции		Семинары		СРС		РК	ИК	Бал- лы
	Ауд. зан.	СРС	часы	баллы	часы	баллы	часы	балл ы	балл ы	балл ы	
<b>I</b>	23	23	9	5	14	7	23	8	10	-	30
<b>II</b>	22	22	9	5	13	8	22	7	10	-	30
<b>ИК</b>				-		-		-	-	40	40
<b>Всего</b>	45	45	18	10	27	15	45	15	20	40	100
	90										

### 6. Карта накопления баллов по дисциплине

Модуль – 1 (30 баллов)																						РК-1	Итоговый контроль
ТК-1 (5 баллов)						ТК-2 (7 баллов)						ТК-3 (8 баллов)											
лек		сем		СРС		лек		сем		СРС		лек		сем		СРС							
№ тем	ч	б	ч	б	ч	б	№ тем	ч	б	ч	б	ч	б	№ тем	ч	б	ч	б					
1-2	4	1	4	2	4	2	3-4	4	2	4	2	4	3	5-7	6	2	6	3	6	3	10		
Модуль – 2 (30 баллов)																							
ТК-1 (5 баллов)						ТК-2 (7 баллов)						ТК-3 (8 баллов)						РК-2					
лек		сем		СРС		лек		сем		СРС		лек		сем		СРС							
№ тем	ч	б	ч	б	ч	б	№ тем	ч	б	ч	б	ч	б	№ тем	ч	б	ч		б				
8-9	4	1	4	2	6	2	10 - 12	6	2	6	3	6	2	13 - 15	6	2	6		3	6	3	10	

### 7. Тематический план дисциплины

№	Наименование тем	Неде- ли	Лек- ции	Семи- нары	СРС	Исп. образ техн.	Формы контроля	Бал- лы
Модуль - 1								
1	Введение. Понятие профессиональной дипломатии.	1	2	2	4	През.	Сообщение. Устный опрос. Доклад.	2,5
2	Характерные особенности функционирования дипломатической службы в XX-XXI вв.	2	2	2	4	МШ, През.	Сообщение. Устный опрос. Реферат.	2,5
3	Дипломатические контакты.	3	1	2	3	МШ, През.	Сообщение. Устный опрос. Эссе.	3
4	Дипломатический корпус зарубежных стран.	4	1	2	3	През.	Сообщение. Устный опрос. Эссе.	4
5	Дипломатические беседы.	5	1	2	3	През.	Сообщение. Устный опрос. Конспект.	2,5
6	Дипломатические документы и дипломатический язык.	6	1	2	3	МШ, През.	Сообщение. Устный опрос. Письменная	2,5

							работа.	
7	Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров.	7	1	2	3	МШ, През.	Сообщение. Устный опрос. Реферат.	3
	<b>Итого:</b>		<b>9</b>	<b>14</b>	<b>23</b>			<b>20</b>
<b>Модуль - 2</b>								
8	Методы исследования международных переговоров.	8	2	2	4	МШ, През.	Сообщение. Устный опрос. Конспект.	2,5
9	Международные переговоры как средство дипломатии.	9	1	2	3	МШ, През.	Сообщение. Устный опрос. Контрольная работа.	2,5
10	Структура, функции и типология международных переговоров.	10	1	2	3	МШ, През.	Сообщение. Устный опрос. Доклад.	2,5
11	Подготовка к международным переговорам.	11	1	2	3	През.	Сообщение. Устный опрос. Доклад.	2
12	Стратегия и тактика ведения переговоров.	12	1	2	3	През.	Сообщение. Устный опрос. Сообщение.	2,5
13	Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров.	13	1	1	2	През.	Сообщение. Устный опрос. Контрольная работа.	2,5
14	Практика проведения переговоров и договорные документы.	14	1	1	2	През.	Сообщение. Устный опрос. Контрольная работа.	2,5
15	Национальные особенности ведения переговоров.	16	1	1	2	МШ, Д, През.	Сообщение. Устный опрос. Презентация.	3
	<b>Итого:</b>		<b>9</b>	<b>13</b>	<b>22</b>			<b>20</b>
16	Рубежный контроль: 1-2						Тест	20
17	Итоговый контроль						Тест	40
	<b>Всего:</b>		<b>18</b>	<b>27</b>	<b>45</b>			<b>100</b>

## 8. Программа дисциплины

### Тема 1. Введение. Понятие профессиональной дипломатии.

Теория и история дипломатии как учебная дисциплина. Структура и периодизация курса. Современная дипломатия как наука и искусство: связь времен и социального опыта. Дипломатия и международные отношения: общее и особенное. Место теории и истории дипломатии в системе исторических и политических наук. Роль и значение дисциплины в подготовке специалистов по международным отношениям. Определение профессиональной

дипломатии и её характеристика. Требования к профессиональным дипломатам. Характер дипломата. Дипломатические привилегии и иммунитеты.

## **Тема 2. Характерные особенности функционирования дипломатической службы в XX-XXI вв.**

Создание Народного комиссариата по иностранным делам. Идеологический характер внешнеполитической деятельности, отношения между НКВД и Коминтерном. Процесс эволюции дипломатической службы, приведший к воссозданию министерства иностранных дел и восстановлению дипломатических рангов. Функционирование Наркомата по иностранным делам в период Второй Мировой войны. Деятельность советской дипломатической службы в условиях «холодной войны» и перестройки. Становление дипломатии КР. Модификация внешнеполитического механизма в условиях распада СССР. Процессы демократизации дипломатии при сохранении лучших традиций профессиональной дипломатической службы.

## **Тема 3. Дипломатические контакты.**

Понятие дипломатического контакта. Образование постоянных посольств. Положение о посольстве КР. Дипломатические контакты и связи как основы оперативной работы дипломата. Виды дипломатических контактов и их характеристика.

Важность отношений между дипломатами и средствами массовой информации (СМИ). Политическая реклама как одна из сторон деятельности дипломатического представительства. Роль электронной среды в получении информации. Пресс-конференции как средство большой дипломатии. Особенности установления контактов в странах СНГ. Методика закрепления контактов. Роль жен дипломатов и политиков в установлении и развитии контактов.

## **Тема 4. Дипломатический корпус зарубежных стран.**

Контакты с дипкорпусом и в дипкорпусе. Дипкорпус как «многосторонняя сеть дипломатического посредничества». Жизнь дипломатического корпуса. Английские дипломаты. Соблюдение чисто британских интересов. Американские дипломаты. Что хорошо для США, то хорошо для всего мира. Правила этикета и государственного протокола в США. Французская дипломатия. Шарм, обаяние, жесткость и целеустремленность в действиях дипломатов Франции. Пунктуальность немецкой дипломатии. Итальянская дипломатия как завышенная дипломатия «самой культурной державы мира». Японская дипломатия. Признание полезности династий в дипломатии. Серьезнейшая подготовка к беседам, контактам, переговорам. Китайская дипломатия. Участие в переговорах множества экспертов и решающее слово главы делегации. Дипломатия Индии. Близость к английской школе. Дипломаты Латинской Америки. Дипломаты арабских стран. Становление дипломатии Австралии. Дипломатия малых стран.

## **Тема 5. Дипломатические беседы.**

Беседа как источник информации. Возможные цели бесед. Формы проведения бесед и их общая характеристика. Навыки дипломата, необходимые для проведения дипломатической беседы. Беседы и достоверность информации, оценка лжи и правды. Дезинформация. Умение слушать. Полемика, юмор и ирония. Умение слушать. Подготовка к беседе. Специфика первой беседы. Искусство беседы. Методы убеждения партнера. Особенности проведения бесед при различных обстоятельствах и различными категориями собеседников. Мысли дипломатов о собеседниках. Методика записи беседы.

## **Тема 6. Дипломатические документы и дипломатический язык.**

Документы дипломатической службы. Особые требования к дипломатическим документам. Логичность, стройность, простота изложения и научная объективность

дипломатической переписки. Вербальные и личные ноты, их особенности и общая характеристика. Отправка частных писем полуофициального характера. Памятные записки, меморандумы и правительственные заявления правительства. Послания министров иностранных дел, глав правительств и президентов, порядок их передачи. Документы внутриведомственной переписки: годовой политический отчет, политические письма, информационные письма или тематические справки, обзоры прессы, политические характеристики, шифротелеграммы. Язык общения государств и правительств. Характерные черты современного дипломатического языка.

#### **Тема 7. Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров.**

Разработка теоретико-методологических вопросов исследования международных переговоров. Междисциплинарный подход к изучению переговоров. Суть традиционного и модернистского направлений исследования международных переговоров. Основные тенденции зарубежных исследований международных переговоров: ориентация на решение практических задач, связанных с оптимизацией переговорного процесса и подготовкой кадров; системный, комплексный подход и анализ международных переговоров; исследование организационных и процедурных аспектов ведения переговоров; изучение поведения участников переговоров.

#### **Тема 8. Методы исследования международных переговоров.**

Методы исследования переговоров: изучение документов; исследование переговоров на основе опроса их участников и наблюдения за ходом переговоров, анализа мемуарной литературы; игровое моделирование процесса ведения переговоров; контент-анализ, ивент-анализ, составление когнитивных карт на основе официальных речей и др. «Доктрина Никсона» и ее важнейшие составляющие – сила, партнерство и переговоры. Начало серьезных исследований в области переговоров в США. Научные разработки по выработке и внедрению единой культуры переговоров, общего переговорного языка. «Программы по переговорам» Гарвардского университета США. Международный институт прикладного системного анализа (г. Лаксенбрук) и его роль в проведении исследований в области международных переговоров. Научный исследовательский проект «Процесс международных переговоров»: его цели, задачи, основные направления исследований. Окончание холодной войны и проблематика международных переговоров в новых условиях.

#### **Тема 9. Международные переговоры как средство дипломатии.**

Исторически первые формы переговоров и их характеристика. Формы современных межгосударственных переговоров: конференции, саммиты, сессии, совещания, встречи на различных уровнях и т.д. Структура переговоров во временном отношении: стадия подготовки, ведение переговоров, реализация достигнутых договоренностей. Стадия подготовки переговоров и ее задачи: определение целей государств-участников; выявление возможных вариантов решения проблемы, составляющей предмет переговоров; согласование позиций различных ведомств, заинтересованных в данных переговорах; подготовка политического решения по концепции переговоров; прогнозирование ожидаемой позиции партнеров по переговорам.

Стадия непосредственного ведения переговоров. Рассмотрение процедурных и содержательных вопросов: внесение и обоснование предложений, уточнение «образа» партнера, анализ внесенных предложений, уточнение собственной позиции, определение зоны компромисса, согласование концепции и конкретных положений возможной договоренности. Стадия реализации принятых обязательств. Формы взаимного наблюдения за осуществлением достигнутых договоренностей.

#### **Тема 10. Структура, функции и типология международных переговоров.**

Функции международных переговоров: совместное принятие решений по тем или иным международным вопросам, информационно-коммуникативная, воздействие на общественное мнение, регулятивная, функция контроля, координация действий на

международной арене. Типология международных переговоров по уровню ведения переговоров, числу участников, форме проведения, степени регулярности или «возобновляемости», способу ведения, по предмету обсуждения. Баланс интересов как взаимоприемлемое решение обсуждаемой в ходе переговоров проблемы. Понятие «баланс интересов» и его составляющие.

#### **Тема 11. Подготовка к международным переговорам.**

Организационные вопросы подготовки переговоров. Основные теоретические задачи по подготовке переговоров. Два подхода к разработке переговорной концепции. Основные элементы переговорной концепции. Прогноз возможной позиции партнеров: изучение выступлений ведущих политических деятелей различных стран; изучение материалов прессы, научных изданий; проведение специальных двусторонних и многосторонних встреч и консультаций. Анализ позиции партнера (ожидаемой или уже официально заявленной) на экспертном уровне.

#### **Тема 12. Стратегия и тактика ведения переговоров.**

Смысл стратегии ведения переговоров: анализ проблемы, лежащей в основе переговоров, и область взаимодействия партнеров. Этапы непосредственного ведения переговоров. Общая политическая дискуссия и обсуждение имплементации (выполнения) ранее достигнутых договоренностей.

Типология переговорных стратегий: 1) ультимативная, 2) конкурентная, 3) партнерская, 4) имитационная, 5) обструкционная, 6) смешанная, 7) неопределенная. Р. Фишер и У. Юри о трех возможных переговорных стилях: жесткий, мягкий, принципиальный. Принципиальный подход как совместное решение проблемы с учетом интересов партнеров. Компромисс. Слагаемые успеха на переговорах.

#### **Тема 13. Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров.**

Особенности переговоров как процесса и процедуры. Правила процедуры переговоров в международных организациях (МО). Протокольные правила. Формирование состава делегаций государств-участников переговоров: составление плана рассадки членов делегаций в зале заседаний; решение вопроса об официальных и рабочих языках в случае участия в переговорах представителей разноязычных стран; определение порядка голосования: принцип большинства, принцип единогласия и принцип консенсуса. Преимущества и недостатки порядков голосования.

#### **Тема 14. Практика проведения переговоров и договорные документы.**

Организационная стадия подготовки переговоров: определение и согласование повестки дня, времени и места проведения; выборы соответствующего здания; формирование состава делегаций; создание приемлемых условий для их размещения; обеспечение делегаций связью, множительной техникой, транспортом, составление плана рассадки; выработка регламента. Формирование секретариата многосторонних переговоров, выборы генерального секретаря. Главные задачи и функции секретариата. Итоговые документы переговоров. Основные виды документов: договор, соглашение, конвенция, протокол, декларация, коммюнике. Договор как итоговый документ переговоров. Структура договора, его цели и задачи. «Принцип альтернативы» при подписании документов. Парафирование официальных документов. Процедура ратификации подписанного документа. Пролонгирование, денонсирование и аннулирование договоров. Регистрация международных договоров в международных межправительственных организациях.

#### **Тема 15. Национальные особенности ведения переговоров.**

Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению. Американский переговорный стиль: демократизм, прагматизм, индивидуальность, независимость, пренебрежение протокольными нормами. Особенности подготовки к

переговорам. Стратегия и тактика американского переговорного стиля. Характерные признаки английского стиля: сдержанность; склонность к недосказанности; щепетильность; независимость, граничащая с отчужденностью; замкнутость; склонность к компромиссам. Особенности подготовки и ведения переговоров англичанами. Некоторые вопросы протокола и этикета. Французский стиль ведения переговоров и его специфика: учтивость, вежливость, галантность, склонность к шутке, непринужденность общения, быстрота речи. Некоторые рекомендации по организации переговоров с французскими участниками. Немецкие участники переговоров и особенности их переговорного стиля: трудолюбие, расчетливость, прилежание, пунктуальность, рациональность, педантичность, тщательность проработки переговорной концепции и позиции.

### 9. Календарно-тематический план по видам занятий

Тема и №	Вопросы лекции	Кол. часов	Баллы	Вопросы семинара	Кол. час	Баллы	Лит-ра	Обр. тех. нол.	Недели
1.Введение. Понятие профессиональной дипломатии.	1. Современная дипломатия как наука и искусство: связь времен и социального опыта. 2. Дипломатия и международные отношения: общее и особенное.	2	0,25	1. Определите связь времен и социального опыта в современной дипломатии. 2. Раскройте общее и особенное в понятиях дипломатии и международные отношения.	2	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ ,Д, Пре з.	1
1.Введение. Понятие профессиональной дипломатии.	1. Определение дипломатии. 2. Требования к профессиональным дипломатам.		0,25	1. Определите понятие профессиональной дипломатии и охарактеризуйте её. 2. Перечислите и поясните требования к профессиональным дипломатам.		0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ ,Д, Пре з.	1
2.Характерные особенности функционирования дипломатической службы в XX-XXI вв.	1. Процесс эволюции дипломатической службы. 2. Деятельность советской дипломатической службы.	2	0,25	1. Раскройте процесс эволюции дипломатической службы. 2. Опишите деятельность советской дипломатической службы.	2	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ ,Д, Пре з.	2

2.Характерные особенности функционирования дипломатической службы в XX-XXI вв.	1. История становления дипломатии КР. 2. Особенности современной дипломатии КР.		0,25	1. Расскажите историю становления дипломатии КР. 2. Выделите особенности современной дипломатии КР.		0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ Д, Пре з.	2
3.Дипломатические контакты.	1. Понятие дипломатического контакта. 2. Виды дипломатических контактов и их характеристика.	1	0,5	1. Определите понятие дипломатического контакта. 2. Перечислите виды дипломатических контактов и дайте характеристику.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ Д, Пре з.	3
3.Дипломатические контакты.	1.Важность отношений между дипломатами и средствами массовой информации. 2.Методика закрепления контактов.		0,5	1. Раскройте важность отношений между дипломатами и средствами массовой информации. 2.Определите методики по закреплению контактов.		0,5			
4.Дипломатический корпус зарубежных стран.	1.Дипкорпус – как «многосторонняя сеть дипломатического посредничества». 2.Правила этикета и государственного протокола зарубежных стран.	1	0,5	1. Обоснуйте дипкорпус - как «многосторонняя сеть дипломатического посредничества». 2. Опишите правила этикета и государственного протокола зарубежных стран.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ Д, Пре з.	4
4.Дипломатический корпус зарубежных стран.	1.Дипломатический корпус стран Запада. 2.Дипломатический корпус стран Востока.		0,5	1. Выделите особенности дипломатического корпуса западных стран. 2.Охарактеризуйте дипломатический корпус стран Востока.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ Д, Пре з.	4

5.Дипломатическ е беседы.	1.Формы проведения бесед и их общая характеристика.  2.Навыки дипломата, необходимые для проведения дипломатической беседы.	1	0,25	1.Укажите формы проведения бесед и дайте общую характеристику.  2.Определите навыки дипломата, необходимые для проведения дипломатической беседы.	1	0,5	Осн. 1,2,3  Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д,  Пре з.	5
5.Дипломатическ е беседы.	1.Подготовка к беседе.  2.Методика записи беседы.		0,25	3. Опишите процедуру подготовки к беседе.2.Определи те методики записи беседы.		0,5	Осн. 1,2,3  Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д,  Пре з.	5
6.Дипломатическ е документы и дипломатический язык.	1.Документы дипломатической службы.  2.Особые требования к дипломатическим документам.	1	0,25	1. Раскройте понятие и виды документов дипломатической службы.  2. Определите особые требования к дипломатическим документам.	1	0,5	Осн. 1,2,3  Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д,  Пре з.	6
6.Дипломатическ е документы и дипломатический язык.	1.Документы внутриведомстве нной переписки.2.Хара ктерные черты современного дипломатическог о языка.	1	0,25	1.Охарактеризуйте документы внутриведомствен ной переписки.  2. Опишите характерные черты современного дипломатического языка.	1	0,5	Осн. 1,2,3  Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д,  Пре з.	6
7.Теоретико- методологические подходы к исследованию международных переговоров.	1.Разработка теоретико- методологически х вопросов исследования международных переговоров. 2.Междисциплин арный подход к изучению переговоров.	1	0,5	1. Раскройте основные особенности международных отношений после «холодной войны».  2. Укажите основные факторы, способствующие возрастанию переговоров как вида практической деятельности.	1	0,5	Осн. 1,2,3  Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д,  Пре з.	7

7.Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров.	1.Суть традиционного и модернистского направлений исследования международных переговоров. 2.Основные тенденции зарубежных исследований международных переговоров.	1	0,5	1. Опишите основные теоретико-методологические подходы к исследованию переговоров.  2. Охарактеризуйте основные тенденции зарубежных исследований международных переговоров.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ ,Д, Пре з.	7
8.Методы исследования международных переговоров.	1.Основные школы и направления изучения международных переговоров.  2.Методы исследования переговоров.	1	0,25	1. Перечислите и охарактеризуйте основные школы и направления изучения международных переговоров.  2. Дайте оценку состояния исследования по проблематике международных переговоров.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ ,Д, Пре з.	9
8.Методы исследования международных переговоров.	1.Возможности информационных технологий в изучении переговорного процесса.  2.Научные разработки по выработке и внедрению единой культуры переговоров, общего переговорного языка.	2	0,25	1. Опишите возможности информационных технологий в изучении переговорного процесса.  2.Охарактеризуйте научные разработки по выработке и внедрению единой культуры переговоров.	2	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ ,Д, Пре з.	9
9.Международные переговоры как средство дипломатии.	1.Исторические и современные формы переговорного процесса.  2.Формы современных межгосударствен	1	0,5	1. Опишите исторические и современные формы переговорного процесса.  2. Определите формы современных	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ ,Д, Пре з.	10

	ных переговоров.			межгосударствен ных переговоров.					
9.Международные переговоры как средство дипломатии.	1.Структура переговоров во временном отношении: стадия подготовки, ведение переговоров, реализация достигнутых договоренностей. 2.Стадии переговорного процесса и их особенности.		0,5	1. Опишите структуру переговоров во временном отношении: стадия подготовки, ведение переговоров, реализация достигнутых договоренностей. 2. Раскройте стадии переговорного процесса и их особенности.		0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д, Пре з.	10
10.Структура, функции и типология международных переговоров.	1.Структура международных переговоров. 2.Функции международных переговоров.	1	0,5	1. Опишите структуру международных переговоров. 2. Определите функции международных переговоров.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д, Пре з.	11
10.Структура, функции и типология международных переговоров.	1.Типология международных переговоров. 2.Баланс интересов как взаимоприемлемое решение обсуждаемой в ходе переговоров проблемы.	1	0,5	1. Раскройте типологию международных переговоров. 2. Раскройте понятие баланс интересов как взаимоприемлемое решение обсуждаемой в ходе переговоров проблемы.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д, Пре з.	11
11.Подготовка к международным переговорам.	1.Организационные вопросы подготовки переговоров. 2. Основные теоретические и практические стороны подготовки переговоров и её характеристики.	1	0,5	1. Опишите организационные вопросы подготовки переговоров. 2. Раскройте основные теоретические и практические стороны подготовки	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3 ,4	МШ ,Д, Пре з.	12

				переговоров.					
11.Подготовка к международным переговорам.	1. «Переговорная позиция» и ее характеристики. 2. Прогноз и анализ позиции партнера по переговорам.	1	0,5	1. Определите понятие «переговорная позиция» и охарактеризуйте ее. 2. Опишите возможные пути прогнозирования и анализа позиции партнера по переговорам.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ Д, Пре з.	12
12.Стратегия и тактика ведения переговоров.	1.Смысл стратегии ведения переговоров. 2.Типология переговорных стратегий и тактик.		1	1. Перечислите, какие существуют переговорные стратегии и определите, как они связаны с переговорной тактикой. 2. Опишите процедуру выработки переговорной стратегии и определите, от чего зависит выбор переговорной тактики партнера.		0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ Д, Пре з.	13
12.Стратегия и тактика ведения переговоров.	1. Р.Фишер и У. Юри о трех возможных переговорных стилях. 3. Особенности политических дискуссий как вида переговоров.	1	1	1. Опишите переговорные стили Р.Фишера и У. Юри. 2. Раскройте особенности политических дискуссий как вида переговоров.	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ Д, Пре з.	13
13.Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров.	1. Особенности переговоров как процесса и процедуры. 2. Правила процедуры переговоров в международных	1	0,5	1. Назовите основные протокольные особенности ведения переговоров. 2. Раскройте процедурные	1	0,5	Осн. 1,2,3 Доп. 1,2,3,4	МШ Д, Пре з.	14

	<p>организациях.</p> <p>3. Протокольные правила.</p>			<p>особенности ведения международных переговоров.</p> <p>3. Определите, чем отличаются основные процедуры принятия решений, в чем их минусы и плюсы</p>					
13. Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров.	<p>1. Протокольные правила.</p> <p>2. Преимущества и недостатки порядков голосования.</p>		0,5	<p>1. Определите, чем отличаются основные процедуры принятия решений, в чем их минусы и плюсы.</p> <p>2. Опишите преимущества и недостатки порядков голосования.</p>		0,5	<p>Осн. 1,2,3</p> <p>Доп. 1,2,3,4</p>	<p>МШ</p> <p>Д,</p> <p>Пре з.</p>	14
14. Практика проведения переговоров и договорные документы.	<p>1. Организационная стадия подготовки переговоров.</p> <p>2. Главные задачи и функции секретариата.</p> <p>3. Итоговые документы переговоров.</p>	1	0,5	<p>1. Раскройте особенности организационной стороны международных переговоров.</p> <p>2. Охарактеризуйте виды итоговых документов переговоров, в чем их основные отличия.</p> <p>3. Опишите протокольные особенности подписания итоговых документов.</p>	1	0,5	<p>Осн. 1,2,3</p> <p>Доп. 1,2,3,4</p>	<p>МШ</p> <p>Д,</p> <p>Пре з.</p>	15
14. Практика проведения переговоров и договорные документы.	<p>1. Итоговые документы переговоров. 2. Регистрация международных договоров в международных межправительственных</p>	1	0,5	<p>1. Опишите протокольные особенности подписания итоговых документов.</p> <p>2. Выделите особенности регистрации</p>	1	0,5	<p>Осн. 1,2,3</p> <p>Доп. 1,2,3,4</p>	<p>МШ</p> <p>Д,</p> <p>Пре з.</p>	15

	организациях.			международных договоров в международных межправительственных организациях.					
15. Национальные особенности ведения переговоров.	1. Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению.  2. Особенности переговорных стилей зарубежных стран.			Выберите одну из стран и охарактеризуйте ее с точки зрения особенностей ведения переговоров по схеме:  1. Национальные символы.  2. Особенности невербального общения.  3. Особенности стиля ведения переговоров  4. Особенности протокольной части.		0,5	Осн. 1,2,3  Доп. 1,2,3,4	МШ Д,  Пре з.	16
15. Национальные особенности ведения переговоров.	1. Американский переговорный стиль.  2. Китайский стиль ведения переговоров и его специфика.	1	1	Выберите одну из стран и охарактеризуйте ее с точки зрения особенностей ведения переговоров по схеме:  1. Национальные символы.  2. Особенности невербального общения.  3. Особенности стиля ведения переговоров  4. Особенности протокольной части.	1	0,5	Осн. 1,2,3  Доп. 1,2,3,4	МШ Д,  Пре з.	16
Итого:		30	10		30	15			

## 11. Образовательные технологии

Использование нижеперечисленных образовательных технологий способствуют вовлечению в активный процесс получения и переработки знаний, лекция-визуализация (ЛВ), проблемная лекция (ПЛ), мини-лекция (МЛ), лекция – пресс-конференция (ЛПК), тренинг (Тр), дебаты (Д), мозговой штурм (МШ), мастер-класс (МК), «круглый стол» (КС), развитие критического мышления через чтение и письмо (КМ), регламентированная дискуссия (РД), деловая и ролевая учебная игра (ДИ, РИ), метод малых групп (МГ), участие в научно-практических конференциях (НПК), учебно-исследовательская работа студента (УИРС), проведение предметных олимпиад (О), подготовка письменных аналитических работ (АР), подготовка и защита рефератов (Р), экскурсии (Э), подготовка и защита курсовых работ (КР), тесты (Т), разработка проекта (П), презентации с использованием различных вспомогательных средств (През): раздаточные материалы (РМ), видеофильмы (В), Case-study (метод конкретных ситуаций) и др.

## 12. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### Основная литература:

1. Попов В.И. «Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство». Москва, «Международные отношения» 2017 г.
2. Зонова Т.В. «Дипломатия: Модели, формы, методы», Аспект Пресс, 2018 г..
3. Лебедева М.М. «Технология ведения международных переговоров» Москва, Аспект Пресс, 2018.

### Дополнительная литература:

1. «Дипломатическая служба: теория и практика». Учебное пособие/Коорд.: В.Теоса, Г.Василеску, Э.Чобу. г.Кишинев, 2010 г.
2. Л.С. Большедворова «Современные международные переговоры: особенности, стратегия, тактика». Учебно-методическое пособие. г.Минск, 2012 г.
3. Василенко И.А. «Политические переговоры». Учебное пособие, 2-е издание, испр, и доп. - Москва: ИНФРА-М., 2011г.
4. Матикеева С.К. «Ведение международных переговоров».

## 13. Политика выставления баллов

В соответствии с картой накопления баллов, студент может получать баллы по всем видам занятий:

- на лекциях - обязательное посещение и активность во время лекционных занятий – 10б;
- на семинарах - обязательное посещение занятий, выступление и активность во время семинарских занятий, подготовка к семинарским занятиям, выполнение домашних заданий – 14б;
- СРС – подготовка и своевременная сдача работ – 16б;
- за рубежный контроль - 10б;
- итоговый контроль – 40б.

Оценка по пятибалльной системе	Рейтинговая оценка
"отлично" / "зачтено"	87-100
"хорошо" / "зачтено"	74 - 86
"удовлетворительно" / "зачтено"	61 - 73%
"неудовлетворительно" / "не зачтено"	меньше либо равно 60

