

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**1. Thông tin chung về học phần:**

- **Tên học phần:** Quan hệ chính quyền
- **Mã số học phần:** 1722232
- **Số tín chỉ học phần:** 02 tín chỉ
- Thuộc chương trình đào tạo của bậc, ngành: Quan hệ Quốc tế
- **Số tiết học phần:** 30 tiết
 - Nghe giảng lý thuyết : 16 tiết
 - Làm bài tập trên lớp : 06 tiết
 - Thảo luận : 08 tiết
 - Tự học : 60 giờ
- **Đơn vị phụ trách học phần:** Khoa Quan Hệ Quốc Tế

2. Học phần trước:**3. Mục tiêu của học phần:** Học phần trang bị cho sinh viên:

- **Kiến thức:**
 - Lý thuyết về con người chính trị
 - Đặc điểm, quy luật, các công cụ của quyền lực
 - Tầm quan trọng, đặc điểm của các mối quan hệ
 - Tầm quan trọng của việc bảo mật thông tin
 - Vai trò, nhiệm vụ của người vận động hành lang
- **Kỹ năng:**
 - Nhận diện các công cụ quyền lực
 - Xây dựng các mối quan hệ
 - Nhận diện các kiểu hành vi trong xây dựng mối quan hệ
 - Xử lý tình huống khi thông tin mật bị rò rỉ
- **Thái độ:**
 - Nghiêm túc, tham gia đầy đủ các giờ học trên lớp.
 - Tích cực hoạt động nhóm, giải quyết các vấn đề trên lớp.
 - Chủ động, cầu thị, ham học hỏi để mở rộng kiến thức.

4. Chuẩn đầu ra:

	Nội dung	Đáp ứng CDR CTĐT
4.1. Kiến thức	4.1.1. Phát biểu nền tảng quyền lực của cá nhân và năng lực tự chủ	K3
	4.1.2. Nêu các chiều kích trong chính trị, các công cụ quyền lực	K3
	4.1.3. Nêu tầm quan trọng của việc xây dựng mối quan hệ	K3
	4.1.4. Trình bày tầm quan trọng của việc bảo mật thông tin	K1
	4.1.5. Phát biểu định nghĩa lobby, vai trò và nhiệm vụ của người lobby	K1
4.2. Kỹ năng	4.2.1. Nhận diện các công cụ quyền lực	S6
	4.2.2. Phân biệt và xây dựng mối quan hệ chính thức, không chính thức và mối quan hệ bên ngoài	S6
	4.2.3. Nhận diện các kiểu hành vi trong việc xây dựng mối quan hệ	S6
	4.2.4. Xử lý tình huống về bảo mật thông tin	S4
4.3. Thái độ	4.3.1 Chủ động trong học tập	A4
	4.3.2. Cầu thị, ham học hỏi	A3

5. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:

Môn học trang bị cho sinh viên những kiến thức nền tảng về quyền lực trong lĩnh vực chính trị, định hướng sinh viên hiểu rõ những kiểu hành vi đúng đắn khi xây dựng mối quan hệ với chính quyền, hạn chế những sai lầm khi giao tiếp. Bên cạnh đó, môn học còn giúp sinh viên phân biệt rõ các mối quan hệ, cũng như cách xây dựng những mối quan hệ này khi làm việc với chính quyền. Ngoài ra, khi phân tích các tình huống, sinh viên sẽ hiểu sâu hơn về vấn đề bảo mật thông tin trong nội bộ, và có cơ hội giải quyết tình huống khi thông tin mật bị rò rỉ ra bên ngoài. Sau khi học xong môn học này, sinh viên sẽ trở nên tự tin hơn trong việc giao tiếp, xây dựng mối quan hệ với chính quyền khi làm việc ở những vị trí đối ngoại, thường xuyên giao tiếp,...

6. Nội dung và lịch trình giảng dạy:

- Các học phần lý thuyết:

Buổi/ Tiết	Nội dung	Hoạt động của giảng viên	Hoạt động của sinh viên	Giáo trình chính	Tài liệu tham khảo	Ghi chú
1	<p>Giới thiệu môn học</p> <p>Con người là sinh vật chính trị</p> <ol style="list-style-type: none"> Nền tảng quyền lực trong mỗi cá nhân Không gian giữa tất cả chúng ta Chính trị là một trò chơi nghiêm túc Năng lực tự chủ 	<ul style="list-style-type: none"> Thuyết giảng Đặt câu hỏi 	<ul style="list-style-type: none"> Nghe, ghi chú Trả lời câu hỏi 	Cuốn [1], trang 15-32		Giải quyết mục tiêu: 4.1.1, 4.2.1, 4.3.1, 4.3.2
2,3	<p>Những nguyên tắc đầu tiên</p> <ol style="list-style-type: none"> Quy luật của chính trị bắt rễ trong bản chất con người Chính trị là vấn đề quyền lực Chính trị là xây dựng mối quan hệ nhằm phục vụ mục đích kiểm soát Hành động chính trị và quy tắc đạo đức Sai lầm trong hành vi bác bỏ chính trị Định nghĩa về quyền lực Chính trị trong ba chiều kích Chính trị là nghệ thuật của điều có thể 	<ul style="list-style-type: none"> Thuyết giảng Đặt câu hỏi Nêu tình huống Nhận xét, đánh giá cách xử lý tình huống 	<ul style="list-style-type: none"> Nghe, ghi chú Trả lời câu hỏi Xử lý tình huống 	Cuốn [1], trang 33-72		Giải quyết mục tiêu: 4.1.1, 4.1.2, 4.2.1, 4.3.1, 4.3.2

4	<p>Ma thuật chính trị</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Những cấu trúc chính trị 2. Quy luật của quyền lực 3. Những công cụ quyền lực <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Quyền lực đích đáng 3.2. Quyền lực đền bù 3.3. Quyền lực có điều kiện 4. Những hệ thống phức tạp 	<ul style="list-style-type: none"> - Thuyết giảng - Đặt câu hỏi 	<ul style="list-style-type: none"> - Nghe, ghi chú - Trả lời câu hỏi 	Cuốn [1], trang 73-106		Giải quyết mục tiêu: 4.1.1, 4.1.2, 4.2.1, 4.3.1, 4.3.2
6,7	<p>Tầm quan trọng của các mối quan hệ tốt đẹp</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Định nghĩa mối quan hệ 2. Phân loại mối quan hệ: mối quan hệ chính thức và không chính thức <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Mối quan hệ chính thức <ul style="list-style-type: none"> - Mối quan hệ trực tuyến - Mối quan hệ quản lý kết hợp - Mối quan hệ chức năng - Mối quan hệ ma trận 2.2. Mối quan hệ không chính thức 	<ul style="list-style-type: none"> - Thuyết giảng - Đặt câu hỏi - Nêu tình huống - Nhận xét, đánh giá cách xử lý tình huống 	<ul style="list-style-type: none"> - Nghe, ghi chú - Trả lời câu hỏi - Xử lý tình huống 	Cuốn [2] – trang 2-8		Giải quyết mục tiêu: 4.1.3, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2

9/Tiết 1	Các mối quan hệ bên ngoài 1. Chuyên gia tư vấn 2. Công đoàn	- Thuyết giảng - Đặt câu hỏi	- Nghe, ghi chú - Trả lời câu hỏi	Cuốn [2], trang 9-11		Giải quyết mục tiêu: 4.1.3, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2
10	Thi giữa kì					
11/Tiết 1	Sự khác biệt giữa mọi người – những ảnh hưởng tới việc xây dựng các mối quan hệ 1. Kiểu hành vi Cha Mẹ 2. Kiểu hành vi Người Trưởng thành 3. Kiểu hành vi Trẻ con	- Thuyết giảng - Đặt câu hỏi	- Nghe, ghi chú - Trả lời câu hỏi	Cuốn [2], trang 11-13		Giải quyết mục tiêu: 4.1.3, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2
12/Tiết 1	Sự khác biệt giữa mọi người – những ảnh hưởng tới việc xây dựng các mối quan hệ (tt) 1. Sự phân tích tương quan trong giao dịch tiến hành như thế nào? 2. Ý nghĩa của việc phân tích tương quan trong giao dịch	- Thuyết giảng - Đặt câu hỏi	- Nghe, ghi chú - Trả lời câu hỏi	Cuốn [2], trang 14-17		Giải quyết mục tiêu: 4.1.3, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2
13/Tiết 1	Tính bảo mật 1. Tính bảo mật của tổ chức 2. Tính bảo mật của nhóm 3. Xử lý thông tin mật 4. Giải quyết với sự nhận lỗi	- Thuyết giảng - Đặt câu hỏi	- Nghe, ghi chú - Trả lời câu hỏi	Cuốn [2], trang 45-48		Giải quyết mục tiêu: 4.1.4, 4.2.4, 4.3.1, 4.3.2

14, 15	PR trong vận động hàng lang 1. Khái niệm vận động hành lang (lobby) 2. Vai trò, nhiệm vụ của các chuyên gia lobby 3. Hoạt động lobby	<ul style="list-style-type: none"> - Thuyết giảng - Đặt câu hỏi - Nêu tình huống - Nhận xét, đánh giá cách xử lý tình huống 	<ul style="list-style-type: none"> - Nghe, ghi chú - Trả lời câu hỏi - Xử lý tình huống 		Cuốn [3] – trang 271-279	Giải quyết mục tiêu: 4.1.5, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2
--------	--	---	--	--	--------------------------	---

- Các học phần thực hành:

Buổi/ Tiết	Nội dung	Hoạt động của giảng viên	Hoạt động của sinh viên	Giáo trình chính	Tài liệu tham khảo	Ghi chú
5	Phân tích case study	<ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu chia nhóm - Phát nội dung case study - Đặt câu hỏi - Đánh giá, nhận xét phân tích của các nhóm 	<ul style="list-style-type: none"> - Thảo luận theo nhóm - Trình bày - Trả lời câu hỏi - Nghe, ghi chú nhận xét, đánh giá 	Cuốn [1], trang 73-106		Giải quyết mục tiêu: 4.1.1, 4.1.2, 4.2.1, 4.3.1, 4.3.2
8	Nêu tình huống: xây dựng mối quan hệ	<ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu chia nhóm - Nêu tình huống - Đặt câu hỏi - Đánh giá, nhận xét 	<ul style="list-style-type: none"> - Thảo luận theo nhóm - Đóng vai xử lý tình huống - Trả lời câu hỏi - Nghe, ghi chú nhận xét, đánh giá 	Cuốn [2] – trang 2-8		Giải quyết mục tiêu: 4.1.3, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2
9/ Tiết 2	Thảo luận nhóm: giải quyết tình huống	<ul style="list-style-type: none"> - Nêu tình huống - Đặt câu hỏi - Đánh giá, nhận xét 	<ul style="list-style-type: none"> - Thảo luận theo nhóm - Trả lời câu hỏi - Nghe, ghi chú nhận xét, đánh giá 	Cuốn [2], trang 9-11		Giải quyết mục tiêu: 4.1.3, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2
11/ Tiết 2	Nhận diện các kiểu hành vi thông qua bài tập tình huống	<ul style="list-style-type: none"> - Nêu tình huống - Đặt câu hỏi - Đánh giá, nhận 	<ul style="list-style-type: none"> - Thảo luận theo nhóm - Trả lời câu hỏi 	Cuốn [2], trang 11-13		Giải quyết mục tiêu:

		xét	- Nghe, ghi chú nhận xét, đánh giá			4.1.3, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2
12/ Tiết 2	Phân tích tương quan trong giao dịch	- Đưa ra case study - Đặt câu hỏi - Đánh giá, nhận xét	- Phân tích case study - Trả lời câu hỏi - Nghe, ghi chú nhận xét, đánh giá	Cuốn [2], trang 14-17		Giải quyết mục tiêu: 4.1.3, 4.2.2, 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2
Tuần 13/ Tiết 2	Giải quyết tình huống lộ thông tin mật	- Yêu cầu chia nhóm - Nêu tình huống - Đặt câu hỏi - Đánh giá, nhận xét	- Thảo luận theo nhóm - Đóng vai xử lý tình huống - Trả lời câu hỏi - Nghe, ghi chú nhận xét, đánh giá	Cuốn [2], trang 45-48		Giải quyết mục tiêu: 4.1.4, 4.2.4, 4.3.1, 4.3.2

7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Sinh viên phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Tham dự tối thiểu 80% số tiết học.
- Thực hiện đầy đủ các bài tập nhóm/ bài tập cá nhân và được đánh giá kết quả thực hiện.
- Tham gia kiểm tra giữa kỳ.
- Tham dự thi kết thúc học phần.

8. Đánh giá kết quả học tập của sinh viên:

8.1. Cách đánh giá

Sinh viên được đánh giá tích lũy học phần như sau:

TT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Mục tiêu
1	Điểm giữa kỳ		40%	
	Điểm chuyên cần/ thái độ học tập	Tối thiểu 80% tổng tiết học/Thái độ tập trung và xây dựng bài học	10%	4.3.1
	- Điểm kiểm tra giữa kỳ - Điểm bài tập nhóm	- Bài kiểm tra giữa kỳ - Hoàn thành các bài tập thực hành	30%	4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 4.1.4, 4.1.5, 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3, 4.2.4, 4.3.1,

				4.3.2
2	Điểm thi kết thúc học phần	Thi: tự luận (90 phút), sinh viên không được sử dụng tài liệu	60%	4.1.1, 4.1.2, 4.1.3, 4.1.4, 4.1.5, 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3, 4.2.4

8.2. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc học phần được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến 0.5.
- Điểm học phần là tổng điểm của tất cả các điểm đánh giá thành phần của học phần nhân với trọng số tương ứng. Điểm học phần theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân.

9. Tài liệu học tập:

9.1. Giáo trình chính:

[1] Godwin, J., (2013), *Trò chơi quyền lực tại nơi làm việc*, Dịch, Trung Sơn, Hà Nội: NXB Khoa học xã hội.

[2] Business Edge, (2007), *Quản lý các mối quan hệ: ngăn ngừa những xung đột tại nơi làm việc*, TP.HCM: NXB Trẻ.

9.2. Tài liệu tham khảo:

[3] Đinh Thị Thúy Hằng, 2008, *PR – Lý luận và ứng dụng*, Hà Nội: NXB Lao động.

10. Hướng dẫn tự học:

Buổi/ Tiết	Nội dung	Lý thuyết (tiết)	Thực hành (tiết)	Nhiệm vụ của sinh viên
1	Giới thiệu môn học Con người là sinh vật chính trị 1. Nền tảng quyền lực trong mỗi cá nhân 2. Không gian giữa tất cả chúng ta 3. Chính trị là một trò chơi nghiêm túc 4. Năng lực tự chủ	2		Đọc trước bài Những nguyên tắc đầu tiên

2,3	<p>Những nguyên tắc đầu tiên</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quy luật của chính trị bắt rễ trong bản chất con người 2. Chính trị là vấn đề quyền lực 3. Chính trị là xây dựng mối quan hệ nhằm phục vụ mục đích kiểm soát 4. Hành động chính trị và quy tắc đạo đức 5. Sai lầm trong hành vi bác bỏ chính trị 6. Định nghĩa về quyền lực 7. Chính trị trong ba chiều kích 8. Chính trị là nghệ thuật của điều có thể 	4		<p>Đọc trước bài Ma thuật chính trị</p> <p>Ôn lại bài cũ</p>
4	<p>Ma thuật chính trị</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Những cấu trúc chính trị 6. Quy luật của quyền lực 7. Những công cụ quyền lực <ol style="list-style-type: none"> 7.1. Quyền lực đích đáng 7.2. Quyền lực đền bù 7.3. Quyền lực có điều kiện 8. Những hệ thống phức tạp 	2		Ôn lại bài cũ
5	Phân tích case study		2	Đọc trước bài Tầm quan trọng của các mối quan hệ tốt đẹp
6,7	<p>Tầm quan trọng của các mối quan hệ tốt đẹp</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Định nghĩa mối quan hệ 2. Phân loại mối quan hệ: mối quan hệ chính thức và không chính thức <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Mối quan hệ chính thức <ul style="list-style-type: none"> - Mối quan hệ trực tuyến - Mối quan hệ quản lý kết 	2	2	<p>Ôn lại bài cũ</p> <p>Chuẩn bị các tình huống</p>

	<p>hợp</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mối quan hệ chức năng - Mối quan hệ ma trận <p>2.2. Mối quan hệ không chính thức</p>			
8	Nêu tình huống: xây dựng mối quan hệ		2	Đọc trước bài Các mối quan hệ bên ngoài Ôn tập các tình huống
9	Các mối quan hệ bên ngoài 1. Chuyên gia tư vấn 2. Công đoàn	1	1	Ôn tập các bài chuẩn bị kiểm tra
10	Thi giữa kỳ		2	Đọc trước bài Sự khác biệt giữa mọi người – những ảnh hưởng tới việc xây dựng các mối quan hệ
11	Sự khác biệt giữa mọi người – những ảnh hưởng tới việc xây dựng các mối quan hệ 1. Kiểu hành vi Cha Mẹ 2. Kiểu hành vi Người Trưởng thành 3. Kiểu hành vi Trẻ con	1	1	Đọc trước bài Sự khác biệt giữa mọi người – những ảnh hưởng tới việc xây dựng các mối quan hệ (tiếp theo) Ôn tập bài cũ
12	Sự khác biệt giữa mọi người – những ảnh hưởng tới việc xây dựng các mối quan hệ (tt) 1. Sự phân tích tương quan trong giao dịch tiến hành như thế nào? 2. Ý nghĩa của việc phân tích tương quan trong giao dịch	1	1	Đọc trước bài Tính bảo mật Ôn tập bài cũ
13	Tính bảo mật 1. Tính bảo mật của tổ chức 2. Tính bảo mật của nhóm 3. Xử lý thông tin mật 4. Giải quyết với sự nhận lỗi	1	1	Đọc trước bài PR trong vận động hành lang Ôn tập bài cũ

14, 15	PR trong vận động hàng lang 1. Khái niệm vận động hành lang (lobby) 2. Vai trò, nhiệm vụ của các chuyên gia lobby 3. Hoạt động lobby	2	2	Ôn tập bài cũ

Ngày... tháng.... năm 201
Trưởng khoa
(Ký và ghi rõ họ tên)

Ngày... tháng.... năm 201
Trưởng Bộ môn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Ngày... tháng.... năm 201
Người biên soạn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Ngày... tháng.... năm 201
Ban giám hiệu