

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 27.11.2024 15:02:49

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Платонова Т.К.

«25» июня 2024 г.

Рабочая программа дисциплины
Базовые стратегии и тактика международных переговоров

Направление 41.03.05 Международные отношения

Направленность 41.03.05.01 Глобальные политические процессы и дипломатия

Для набора 2022 года

Квалификация
бакалавр

КАФЕДРА **Мировая экономика и международные отношения****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): к.плт.н., доц., Тованчова Е.Н.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент Исраилова Э.А.

Методический совет направления: к.э.н., доцент Андреева О.В.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	ознакомить обучающихся с существующими разработками методики введения переговоров с иностранными партнерами на государственном уровне, сформировать представление о видах стратегии переговорного процесса и тактики воздействия на партнера, развить практические навыки их применения, совершенствовать компетенции в области коммуникаций, убеждения, управления манипуляциями.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-1: Способен включиться в работу исполнителей младшего звена учреждений системы Министерства иностранных дел Российской Федерации, международных организаций, системы органов государственной власти и управления Российской Федерации

ПК-8: Способен ориентироваться в мировых экономических, экологических, демографических, миграционных процессах, пониманием механизмов взаимовлияния планетарной среды, мировой экономики и мировой политики

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- психологические и этические основы ведения переговоров (Соотнесено с индикатором ПК-1.1);
- типы деловых культур и особенности их поведения на переговорах (Соотнесено с индикатором ПК-1.1);
- методы подготовки и проведения переговоров (Соотнесено с индикатором ПК-8.1);
- методы оказания убеждающего воздействия на собеседника (Соотнесено с индикатором ПК-8.1);
- вербальные и невербальные средства общения (Соотнесено с индикатором ПК-8.1).

Уметь:

- интерпретировать невербальные формы поведения (Соотнесено с индикатором ПК-1.2);
- логично, аргументированно и ясно строить свою речь (Соотнесено с индикатором ПК-1.2);
- использовать методы и приемы убеждающего воздействия на собеседника (Соотнесено с индикатором ПК-1.2);
- осуществлять сбор и обработку информации, информационное сопровождение переговорного процесса (Соотнесено с индикатором ПК-8.2);
- применять различные технические средства переговоров с иностранными партнерами (электронная почта, презентации) (Соотнесено с индикатором ПК-8.2).

Владеть:

- навыками формирования системы договорных отношений между различными субъектами международного взаимодействия (Соотнесено с индикатором ПК-1.3);
- навыками постановки целей переговоров и формированию путей ее достижения (Соотнесено с индикатором ПК-1.3)
- методиками анализа процесса деловых переговоров- навыками формирования системы договорных отношений между различными субъектами международного взаимодействия (Соотнесено с индикатором ПК-1.3);
- навыками постановки целей переговоров и формированию путей ее достижения (Соотнесено с индикатором ПК-1.3)
- методиками анализа процесса деловых переговоров (Соотнесено с индикатором ПК-1.3)
- навыками обобщения и анализа информации об иностранном партнере (Соотнесено с индикатором ПК-8.3);
- техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках (Соотнесено с индикатором ПК-8.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Раздел 1. Теоретические и психологические аспекты ведения переговоров с иностранным партнером

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	«Значение дипломатических переговоров в международных отношениях» Сущность дипломатических переговоров. Основные характеристики переговорного процесса. Функции переговоров. Субъекты переговоров. Принципы международных переговоров в соответствии резолюцией ООН. Виды и методы деловых переговоров. Этапы переговоров и их краткая характеристика / Лек /	7	2	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.2	«Значение дипломатических переговоров в международных отношениях» Сущность дипломатических переговоров. Основные характеристики переговорного процесса. Функции переговоров. Субъекты переговоров. Принципы международных переговоров в соответствии резолюцией ООН. Виды и методы деловых переговоров. Этапы переговоров и их краткая характеристика / Пр /	7	4	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7

1.3	«Значение дипломатических переговоров в международных отношениях» Сущность дипломатических переговоров. Основные характеристики переговорного процесса. Функции переговоров. Субъекты переговоров. Принципы международных переговоров в соответствии резолюцией ООН. Виды и методы деловых переговоров. Этапы переговоров и их краткая характеристика / Ср /	7	6	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
1.4	Школы переговоров в дипломатии Исторические основы становления российской школы переговоров. Дипломатия Александра Горчакова И Срегея Витте. Кремлевская школа переговоров в лицах. Особенности ведения переговоров советским дипломатом Андреем Андреевичем Громыко. Гарвардская школа переговоров и ее основные постулаты. Европейская школа переговоров Японская школа переговоров / Лек /	7	2	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
1.5	Школы переговоров в дипломатии Исторические основы становления российской школы переговоров. Дипломатия Александра Горчакова И Срегея Витте. Кремлевская школа переговоров в лицах. Особенности ведения переговоров советским дипломатом Андреем Андреевичем Громыко. Гарвардская школа переговоров и ее основные постулаты. Европейская школа переговоров Японская школа переговоров / Пр /	7	4	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
1.6	Школы переговоров в дипломатии Исторические основы становления российской школы переговоров. Дипломатия Александра Горчакова И Срегея Витте. Кремлевская школа переговоров в лицах. Особенности ведения переговоров советским дипломатом Андреем Андреевичем Громыко. Гарвардская школа переговоров и ее основные постулаты. Европейская школа переговоров Японская школа переговоров / Ср /	7	8	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
1.7	«Психотехнологии взаимодействия с зарубежными государствами» Командная работа на деловых переговорах. Психотехнология проведения деловых переговоров с учетом кросс-культурного взаимодействия. Классификация деловых культур Р. Льюиса. Характеристика поведения в переговорах представителей моноактивной, полиактивной и реактивной культур. Классификация деловых культур по Г.Хофсетедде. Психология принятия решений в переговорном процессе / Лек /	7	2	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
1.8	«Психотехнологии взаимодействия с зарубежными государствами» Командная работа на деловых переговорах. Психотехнология проведения деловых переговоров с учетом кросс-культурного взаимодействия. Классификация деловых культур Р. Льюиса. Характеристика поведения в переговорах представителей моноактивной, полиактивной и реактивной культур. Классификация деловых культур по Г.Хофсетедде. Анализ психологии принятия решений в переговорном процессе с помощью LibreOffice. / Пр /	7	4	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
1.9	«Психотехнологии взаимодействия с зарубежными государствами» Командная работа на деловых переговорах. Психотехнология проведения деловых переговоров с учетом кросс-культурного взаимодействия. Классификация деловых культур Р. Льюиса. Характеристика поведения в переговорах представителей моноактивной, полиактивной и реактивной культур. Классификация деловых культур по Г.Хофсетедде. Психология принятия решений в переговорном процессе / Ср /	7	8	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7

Раздел 2. Раздел 2. Этапы переговорного процесса и их реализация

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
---	---------------------------------	----------------	-------	-------------	------------

2.1	<p>"Подготовка к международным переговорам"</p> <p>Организационные вопросы подготовки переговоров. Основные теоретические задачи по подготовке переговоров: - подготовка собственной концепции и позиции на переговорах; - прогноз и анализ возможной концепции и позиции партнеров; - оценка вероятного результата переговоров; - определение основных направлений переговорной стратегии и тактики.</p> <p>Два подхода к разработке переговорной концепции.</p> <p>Основные элементы переговорной концепции: - основные цели, реализацию которых государство-участник связывает с данными переговорами; - шкала приоритетов, строящихся на основе оценки степени приемлемости для государства-участника различных вариантов решения проблемы в ходе переговоров;</p> <p>- выборы того или иного варианта решения проблемы, после чего реализация данного варианта становится конкретной целью участника переговоров;</p> <p>- условия приемлемости данного варианта, которые в значительной степени определяют позицию государства-участника на переговорах (его предложения и реакцию на предложения партнеров). 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. / Лек /</p>	7	2	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
2.2	<p>"Подготовка к международным переговорам"</p> <p>Организационные вопросы подготовки переговоров. Основные теоретические задачи по подготовке переговоров: - подготовка собственной концепции и позиции на переговорах; - прогноз и анализ возможной концепции и позиции партнеров; - оценка вероятного результата переговоров; - определение основных направлений переговорной стратегии и тактики.</p> <p>Два подхода к разработке переговорной концепции.</p> <p>Основные элементы переговорной концепции: - основные цели, реализацию которых государство-участник связывает с данными переговорами; - шкала приоритетов, строящихся на основе оценки степени приемлемости для государства-участника различных вариантов решения проблемы в ходе переговоров;</p> <p>- выборы того или иного варианта решения проблемы, после чего реализация данного варианта становится конкретной целью участника переговоров;</p> <p>- условия приемлемости данного варианта, которые в значительной степени определяют позицию государства-участника на переговорах (его предложения и реакцию на предложения партнеров). 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. Подготовка докладов (Приложение 1) с помощью LibreOffice. / Пр /</p>	7	4	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
2.3	<p>"Подготовка к международным переговорам"</p> <p>Организационные вопросы подготовки переговоров. Основные теоретические задачи по подготовке переговоров: - подготовка собственной концепции и позиции на переговорах; - прогноз и анализ возможной концепции и позиции партнеров; - оценка вероятного результата переговоров; - определение основных направлений переговорной стратегии и тактики.</p> <p>Два подхода к разработке переговорной концепции.</p> <p>Основные элементы переговорной концепции: - основные цели, реализацию которых государство-участник связывает с данными переговорами; - шкала приоритетов, строящихся на основе оценки степени приемлемости для государства-участника различных вариантов решения проблемы в ходе переговоров;</p> <p>- выборы того или иного варианта решения проблемы, после чего</p>	7	8	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7

	<p>реализация данного варианта становится конкретной целью участника переговоров;</p> <p>- условия приемлемости данного варианта, которые в значительной степени определяют позицию государства-участника на переговорах (его предложения и реакцию на предложения партнеров). 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. / Ср /</p>				
2.4	<p>"Стратегия и тактика ведения переговоров"</p> <p>Смысл стратегии ведения переговоров: анализ проблемы, лежащей в основе переговоров, и область взаимодействия партнеров. Этапы непосредственного ведения переговоров: - взаимные уточнения концепций и позиций участников; - выдвижение аргументов в поддержку своих предложений (обсуждение, аргументация позиций); - согласование позиций и выработка договоренностей.</p> <p>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.</p> <p>Тактические приемы, используемые участниками переговоров: постепенное повышение сложности решаемых проблем; «поиск общей зоны решения»; «разделение проблемы на фрагменты»; прием «салями». Тактические приемы, характерные для многосторонних переговоров; «блоковая тактика», «пакетирование» и его варианты. Особенности ведения переговоров с партнером, позиция которого объективно сильнее. Манипулятивное воздействие и техники противостояния ему. / Лек /</p>	7	2	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
2.5	<p>"Стратегия и тактика ведения переговоров"</p> <p>Смысл стратегии ведения переговоров: анализ проблемы, лежащей в основе переговоров, и область взаимодействия партнеров. Этапы непосредственного ведения переговоров: - взаимные уточнения концепций и позиций участников; - выдвижение аргументов в поддержку своих предложений (обсуждение, аргументация позиций); - согласование позиций и выработка договоренностей.</p> <p>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.</p> <p>Тактические приемы, используемые участниками переговоров: постепенное повышение сложности решаемых проблем; «поиск общей зоны решения»; «разделение проблемы на фрагменты»; прием «салями». Тактические приемы, характерные для многосторонних переговоров; «блоковая тактика», «пакетирование» и его варианты. Особенности ведения переговоров с партнером, позиция которого объективно сильнее. Манипулятивное воздействие и техники противостояния ему. / Пр /</p>	7	4	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
2.6	<p>"Стратегия и тактика ведения переговоров"</p> <p>Смысл стратегии ведения переговоров: анализ проблемы, лежащей в основе переговоров, и область взаимодействия партнеров. Этапы непосредственного ведения переговоров: -</p>	7	8	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7

	<p>взаимные уточнения концепций и позиций участников; - выдвижение аргументов в поддержку своих предложений (обсуждение, аргументация позиций); - согласование позиций и выработка договоренностей.</p> <p>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.</p> <p>Тактические приемы, используемые участниками переговоров: постепенное повышение сложности решаемых проблем; «поиск общей зоны решения»; «разделение проблемы на фрагменты»; прием «салями». Тактические приемы, характерные для многосторонних переговоров; «блоковая тактика», «пакетирование» и его варианты. Особенности ведения переговоров с партнером, позиция которого объективно сильнее. Манипулятивное воздействие и техники противостояния ему. / Ср /</p>				
2.7	<p>"Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров"</p> <p>Особенности переговоров как процесса и процедуры. Правила процедуры переговоров в международных организациях. 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. 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.</p> <p>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. / Лек /</p>	7	2	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
2.8	<p>"Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров"</p> <p>Особенности переговоров как процесса и процедуры. Правила процедуры переговоров в международных организациях. 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. 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.</p>	7	4	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7

	<p>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 альтерната» при подписании документов. Парафирование официальных документов. Процедура ратификации подписанного документа. Пролонгирование, денонсирование и аннулирование договоров. Регистрация международных договоров в международных межправительственных организациях. / Пр /</p>				
2.9	<p>"Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров" Особенности переговоров как процесса и процедуры. Правила процедуры переговоров в международных организациях. 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. 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.</p> <p>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 альтерната» при подписании документов. Парафирование официальных документов. Процедура ратификации подписанного документа. Пролонгирование, денонсирование и аннулирование договоров. Регистрация международных договоров в международных межправительственных организациях. / Ср /</p>	7	8	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
2.10	<p>"Психологическая и невербальная составляющая переговоров" Роль психологического фактора при ведении переговоров. Способы оказания психологического давления на партнеров. «Азбучные истины» Д. Карнеги. Значение нестандартного мышления в процессе ведения официальных переговоров. «Грязные» уловки и приемы, используемые в процессе переговоров: «максимальное завышение начального уровня требований», «расстановка ложных акцентов в собственной позиции»; прием «вымогательства», «постановка партнера в безвыходную ситуацию», прием «двойное толкование». Способы нейтрализации «грязных уловок» и недозволенных приемов, применяемых некоторыми участниками переговоров.</p> <p>Способы невербального общения. Интерпретация жестов, поз и мимики участников переговорного процесса. Значение невербальных компонентов общения в первые минуты встречи участников переговоров. Типология жестов: жесты – символы, жесты – иллюстраторы, жесты- регуляторы. Значение рукопожатия в переговорном процессе.</p> <p>Различия в невербальном поведении переговорщиков в зависимости от культурных и национальных традиций. Расстояние, на котором разговаривают собеседники. 4 вида дистанции: интимная, личная, социальная и официальная. Улыбка и взгляд собеседника как средства невербального общения. Язык жестов в Западной Европе и в арабском мире. / Лек /</p>	7	2	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7

2.11	<p>"Психологическая и невербальная составляющая переговоров"</p> <p>Роль психологического фактора при ведении переговоров. Способы оказания психологического давления на партнеров. «Азбучные истины» Д. Карнеги. Значение нестандартного мышления в процессе ведения официальных переговоров. «Грязные» уловки и приемы, используемые в процессе переговоров: «максимальное завышение начального уровня требований», «расстановка ложных акцентов в собственной позиции»; прием «вымогательства», «постановка партнера в безвыходную ситуацию», прием «двойное толкование». Способы нейтрализации «грязных уловок» и недозволенных приемов, применяемых некоторыми участниками переговоров. Способы невербального общения. Интерпретация жестов, поз и мимики участников переговорного процесса. Значение невербальных компонентов общения в первые минуты встречи участников переговоров. Типология жестов: жесты – символы, жесты – иллюстраторы, жесты- регуляторы. Значение рукопожатия в переговорном процессе. Различия в невербальном поведении переговорщиков в зависимости от культурных и национальных традиций. Расстояние, на котором разговаривают собеседники. 4 вида дистанции: интимная, личная, социальная и официальная. Улыбка и взгляд собеседника как средства невербального общения. Язык жестов в Западной Европе и в арабском мире. / Пр /</p>	7	4	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
2.12	<p>"Психологическая и невербальная составляющая переговоров"</p> <p>Роль психологического фактора при ведении переговоров. Способы оказания психологического давления на партнеров. «Азбучные истины» Д. Карнеги. Значение нестандартного мышления в процессе ведения официальных переговоров. «Грязные» уловки и приемы, используемые в процессе переговоров: «максимальное завышение начального уровня требований», «расстановка ложных акцентов в собственной позиции»; прием «вымогательства», «постановка партнера в безвыходную ситуацию», прием «двойное толкование». Способы нейтрализации «грязных уловок» и недозволенных приемов, применяемых некоторыми участниками переговоров. Способы невербального общения. Интерпретация жестов, поз и мимики участников переговорного процесса. Значение невербальных компонентов общения в первые минуты встречи участников переговоров. Типология жестов: жесты – символы, жесты – иллюстраторы, жесты- регуляторы. Значение рукопожатия в переговорном процессе. Различия в невербальном поведении переговорщиков в зависимости от культурных и национальных традиций. Расстояние, на котором разговаривают собеседники. 4 вида дистанции: интимная, личная, социальная и официальная. Улыбка и взгляд собеседника как средства невербального общения. Язык жестов в Западной Европе и в арабском мире. / Ср /</p>	7	6	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
2.13	<p>"Особенности российского переговорного стиля. Переговорная позиция России по ключевым международным проблемам"</p> <p>Факторы, повлиявшие на формирование отечественного стиля ведения переговоров. Положительные характеристики советского переговорного стиля: профессионализм участников, знание предмета переговоров, выполнение принятых обязательств. Отрицательные стороны: понимание компромисса как вынужденной меры, закрытость, настороженность, значительное завышение требований в начале переговоров, стремление к получению односторонних преимуществ. Особенности современного российского переговорного стиля.</p> <p>Восточный переговорный стиль и его специфика: особое отношение к культурному наследию и историческим традициям; недоверие к партнерам, излишняя осторожность и осмотрительность; стремление к затягиванию переговоров с целью побольше выторговать для себя; высокий профессионализм участников переговоров и тщательная подготовка; строгое следование протокольным нормам;</p>	7	2	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7

	подчеркнутое уважение к собеседникам и гостям; высокопарный стиль общения. Переговоры российских дипломатов по вопросам международных отношений в современных условиях санкций. / Лек /				
2.14	"Особенности российского переговорного стиля. Переговорная позиция России по ключевым международным проблемам" Факторы, повлиявшие на формирование отечественного стиля ведения переговоров. Положительные характеристики советского переговорного стиля: профессионализм участников, знание предмета переговоров, выполнение принятых обязательств. Отрицательные стороны: понимание компромисса как вынужденной меры, закрытость, настороженность, значительное завышение требований в начале переговоров, стремление к получению односторонних преимуществ. Особенности современного российского переговорного стиля. Восточный переговорный стиль и его специфика: особое отношение к культурному наследию и историческим традициям; недоверие к партнерам, излишняя осторожность и осмотрительность; стремление к затягиванию переговоров с целью побольше выторговать для себя; высокий профессионализм участников переговоров и тщательная подготовка; строгое следование протокольным нормам; подчеркнутое уважение к собеседникам и гостям; высокопарный стиль общения. Переговоры российских дипломатов по вопросам международных отношений в современных условиях санкций. / Пр /	7	4	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
2.15	"Особенности российского переговорного стиля. Переговорная позиция России по ключевым международным проблемам" Факторы, повлиявшие на формирование отечественного стиля ведения переговоров. Положительные характеристики советского переговорного стиля: профессионализм участников, знание предмета переговоров, выполнение принятых обязательств. Отрицательные стороны: понимание компромисса как вынужденной меры, закрытость, настороженность, значительное завышение требований в начале переговоров, стремление к получению односторонних преимуществ. Особенности современного российского переговорного стиля. Восточный переговорный стиль и его специфика: особое отношение к культурному наследию и историческим традициям; недоверие к партнерам, излишняя осторожность и осмотрительность; стремление к затягиванию переговоров с целью побольше выторговать для себя; высокий профессионализм участников переговоров и тщательная подготовка; строгое следование протокольным нормам; подчеркнутое уважение к собеседникам и гостям; высокопарный стиль общения. Переговоры российских дипломатов по вопросам международных отношений в современных условиях санкций. / Ср /	7	8	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.6, Л2.7
2.16	/ Экзамен /	7	36	ПК-1, ПК-8	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Трухачев В. И., Михайлова К. Ю., Лякишева И. Н.	Международные деловые переговоры: учеб. пособие	М.: Финансы и статистика, 2007	18
Л1.2	Козьяков Р. В.	Психология переговоров: учебно-методический комплекс	Москва: Директ-Медиа, 2014	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=226085 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Мазилкина, Е. И.	Как подготовить и провести переговоры	Ростов-на-Дону: Феникс, 2013	https://www.iprbookshop.ru/19223.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Белашева, И. В., Есяян, М. Л., Терещенко, Э. В.	Психология переговоров и разрешения конфликтов: учебное пособие (практикум)	Ставрополь: Северо- Кавказский федеральный университет, 2018	https://www.iprbookshop.ru/92736.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Вагин И. О., Киршева Н. В.	Переговоры: выиграй каждый раунд!	СПб.: Питер, 2002	10
Л2.2	Громыко А. А.	«Лучше десять дней переговоров, чем один день войны»: воспоминания об Андрее Андреевиче Громыко: документально-художественная литература	Москва: Весь Мир, 2009	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229782 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Варга Е. С.	Мировое хозяйство и мировая политика: журнал	Б.м.: Комсомольская правда, 1943	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=240688 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Маличевский В.	Переговоры без страха и тревог: практическое пособие	Киев: Мультимедийное Издательство Стрельбицкого, 2013	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=234571 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5		НЛП. Стратегия успеха. Практическая психология	Екатеринбург: Бука, 2007	1
Л2.6	Попов В. И.	Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия - наука и искусство: курс лекций	М.: Междунар. отношения, 2017	5
Л2.7		Переговоры: практическое пособие	Москва: Альпина Паблишер, 2020	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598088 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Консультант +
Гарант <https://www.garant.ru/>
Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru/>
Национальная электронная библиотека НЭБ <https://rusneb.ru/>

5.4. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС
LibreOffice

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

Приложение 1

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-1: Способен включиться в работу исполнителей младшего звена учреждений системы Министерства иностранных дел Российской Федерации, международных организаций, системы органов государственной власти и управления Российской Федерации			
<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - психологические и этические основы ведения переговоров; - типы деловых культур и особенности их поведения на переговорах; 	<p>поиск и сбор необходимой статистической информации о состоянии внешнеэкономического взаимодействия с партнерами из разных стран, использование типологизации деловых культур в разрезе различных теорий, умение выявлять особенности переговоров с представителями разных деловых культур</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора; объем выполненных работ (в полном, не полном объеме);</p>	<p><i>Т – тесты (1-21), Э -вопросы к экзамену (1-32)</i></p>
<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - интерпретировать невербальные формы поведения; - логично, аргументированно и ясно строить свою речь; - использовать методы и приемы убеждающего воздействия на собеседника 	<p>Анализ и интерпретация видеосюжетов по реальным переговорам, составление плана проведения переговоров, составление продающей презентации и ее представление, подготовка речевого модуля для работы на выставке</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет и статистических баз данных федеральных органов власти и региональных; обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора; объем выполненных работ (в полном, не полном объеме);</p>	<p><i>Д- доклады (1-10), ПОЗ-практико-ориентированные задания(1-3), ИТЗ-индивидуальное творческое задание (1)</i></p>
<p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками формирования системы договорных отношений между различными субъектами международного взаимодействия; - навыками постановки целей переговоров и формированию путей ее 	<p>Анализ и интерпретация видеосюжетов по реальным переговорам, выявление позиций, интересов контрагентов, составление плана проведения переговоров, составление продающей презентации и ее представление, подготовка речевого модуля для работы на выставке, проработка</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет, сайтов</p>	<p><i>Д- доклады(1-10), ПОЗ-практико-ориентированные задания (1-3), ИТЗ-индивидуальное творческое задание (1)</i></p>

<p>достижения</p> <ul style="list-style-type: none"> - методиками анализа процесса деловых переговоров - навыками формирования системы договорных отношений между различными субъектами международного взаимодействия; - навыками постановки целей переговоров и формированию путей ее достижения - методиками анализа процесса деловых переговоров 	<p>постановки вопросов, Small talk, аргументации</p>	<p>федеральных и региональных органов власти, институтов развития;</p>	
<p>ПК-8: Способен ориентироваться в мировых экономических, экологических, демографических, миграционных процессах, пониманием механизмов взаимовлияния планетарной среды, мировой экономики и мировой политики</p>			
<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - методы подготовки и проведения переговоров; - методы оказания убеждающего воздействия на собеседника; - вербальные и невербальные средства общения 	<p>поиск и сбор необходимой статистической информации о состоянии внешнеэкономического взаимодействия с партнерами из разных стран, использование типологии деловых культур в разрезе различных теорий, умение выявлять особенности переговоров с представителями разных деловых культур</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет;</p>	<p><i>Т – тесты (1-21), Э -вопросы к экзамену (1-32)</i></p>
<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять сбор и обработку информации, информационное сопровождение переговорного процесса - применять различные технические средства переговоров с иностранными партнерами (электронная почта, презентации) 	<p>Анализ и интерпретация видеосюжетов по реальным переговорам, составление плана проведения переговоров, составление продающей презентации и ее представление, подготовка делового письма, оферты, речевого модуля для работы на выставке,</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и рекомендованных источников, сведениям из информационных ресурсов Интернет;</p>	<p><i>Д- доклады(1-10), ПОЗ-практико-ориентированные задания (1-3), ИТЗ-индивидуальное творческое задание (1)</i></p>
<p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками обобщения и анализа информации об иностранном партнере; - техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках 	<p>Анализ и интерпретация видеосюжетов по реальным переговорам, выявление позиций, интересов контрагентов, составление плана проведения переговоров, составление продающей презентации и ее представление, подготовка речевого модуля для работы на выставке, проработка постановки вопросов, Small talk, аргументации</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и нормативно-правовых актов, объем выполненным работ (в полном, не полном объеме);</p>	<p><i>Д- доклады(1-10), ПОЗ-практико-ориентированные задания (1-3), ИТЗ-индивидуальное творческое задание (1)</i></p>

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Охарактеризуйте новую мировую ситуацию и роль переговоров в жизни современных государств.
2. Обоснуйте сущность и содержание переговоров как специфической формы общения.
3. Приведите классификации видов переговоров и их функции.
4. Дайте характеристику историческим концепциям ведения международных политических переговоров.
5. Дайте сравнительный анализ различных школ переговоров.
6. Раскройте принципы и установки для ведения международных переговоров в соответствии с Резолюцией, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 8 декабря 1998 года.
7. Обоснуйте индивидуальные стили переговоров (лидер, робкий, танк, подросток).
8. Охарактеризуйте классификации деловых культур Р. Льюиса и Г. Хофстеде.
9. Охарактеризуйте национальные особенности переговорных стилей моноактивных культур
10. Раскройте особенности советского и российского стилей ведения переговоров.
11. Дайте характеристику стиля переговоров полиактивных культур.
12. Охарактеризуйте переговорный стиль представителей реактивных культур.
13. Раскройте содержание и особенности китайского переговорного стиля.
14. Обоснуйте особенности кросс-культурного взаимодействия с представителями страны ближнего зарубежья.
15. Обоснуйте этапы планирования переговорного процесса по моделям Э. Дуглас, Ф. Гулливера и Г. Кеннеди.
16. Дайте характеристику соотношения понятий «позиция» и «интерес» в переговорном процессе.
17. Обоснуйте способы формирования делегации на международные переговоры и полномочия участников команды.
18. Охарактеризуйте методы и содержание начала переговоров (small talk, ice breaking, зацепка, прямой подход, ARE).
19. Раскройте роль экспертной аналитики и достоверной оперативной информации при определении позиции сторон на переговорах (информационное обеспечение переговорного процесса).
20. Приведите принципы постановки целей и уяснения пределов возможностей сторон на переговорах.
21. Дайте содержательную характеристику стратегического планирования переговоров и переговорных стратегий.
22. Раскройте основные тактические приемы, используемые переговорщиками.
23. Дайте характеристику методов постановки вопросов в переговорном процессе (SPIN и активное слушание).

24. Охарактеризуйте протокольные аспекты ведения политических переговоров (встреча, приветствие, рассадка, официальные и неофициальные приемы).
25. Раскройте особенности делового этикета на официальных мероприятиях: приемы и их организация; выбор приема и регламента, размещение и рассадка участников переговоров.
26. Дайте характеристику основной части переговоров: выявление разногласий, обсуждение проблем, выдвижение аргументов в поддержку своих взглядов и предложений, их обоснование.
27. Обоснуйте техники аргументации в процессе переговоров.
28. Раскройте основные конструктивные схемы подачи позиции В.В. Путиным.
29. Дайте характеристику психологических механизмов влияния (манипуляций) на переговорах и тактических приемов противодействию им.
30. Дайте характеристику политическим соглашениям в переговорном процессе (договор и договоренность, джентльменские соглашения)
31. Охарактеризуйте этап завершения переговоров и подведения итогов политических переговоров (ратификация, парафирование итогового документа, подписание ad referendum).
32. Охарактеризуйте невербальные компоненты переговорного процесса.

Экзаменационный билет включает 2 теоретических вопроса из перечня вопросов к экзамену и одно практико-ориентированное задание из раздела «Практико-ориентированные задания».

Максимальное количество баллов – 100.

Критерии оценивания:

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - выставляется, если изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; практико-ориентированное задание решено в полном объеме.
- 67-83 баллов (оценка «хорошо») – выставляется при наличии твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины; практико-ориентированное задание решено с незначительными ошибками.
- 50-66 баллов (оценка «удовлетворительно») - выставляется при наличии знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями и компетенциями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике; частично неверно выполнено практико-ориентированное задание и сделаны не совсем правильные выводы.
- 0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно») - выставляется, если ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы; не решено, либо неверно выполнено практико-ориентированное задание и не сделаны выводы.

Тесты

1. Кто в большей степени должен подстраивается под кросс-культурные особенности в стране проведения переговоров:
 - А. Встречающая сторона.

- Б. Приезжающая сторона.
В. Не имеет значения.
2. Специфическая особенность выстраивания взаимодействия на переговорах с зарубежным партнером связана с:
 - А. Исключительным декларированием идеологических и религиозных ценностей.
 - Б. Исключительным декларированием морально-нравственных ценностей.
 - В. Формированием делегации и того, насколько представители делегации уполномочены принимать решения.
 3. Определите критерии в соответствии с классификацией культур по Ричарду Льюису.
 - А. Отношение ко времени, иерархия целей и ценностей, особенности сбора информации.
 - Б. Отношение к партнеру и товару.
 - В. Особенный выбор инструментов коммуникации.
 4. Выделите типы классификации по Ричарду Льюису:
 1. Слушающие, говорящие, реактивные.
 2. Моноактивные, полиактивные, реактивные.
 3. Высококонтекстуальная, низкоконтекстуальная.
 5. Соотнесите типу кросс-культурной психологии по Р. Льюису «Реактивные» характеристику:
 - А. Уважение
 - Б. Точность
 - В. Интерес.
 6. Национальные особенности американских партнеров при ведении переговорного процесса:
 - А. Фокусируют внимание на основной проблеме, лежащей в основе обсуждения.
 - Б. Пунктуальность не имеет для них значения.
 - В. Внимательно слушают, медленно принимают решение.
 7. Национальные особенности китайских партнеров при ведении переговорного процесса:
 - А. Фокусируют внимание на основной проблеме, лежащей в основе обсуждения.
 - Б. Внимательно слушают, затягивают переговоры, медленно принимают решение.
 - С. Агрессивно отстаивают свои позиции.
 8. Национальные особенности арабских партнеров при ведении переговорного процесса:
 - А. Быстрое начало переговорного процесса.
 - Б. Основная ценность – установить теплые и доверительные отношения.
 - В. Большая дистанция при взаимодействии с партнерами.
 9. Цель делового письма покупателю:
 - А. Представить свое предприятие с наилучшей стороны.
 - Б. Представить свой товар/услугу с наилучшей стороны.
 - В. Получить конкретный ответ от покупателя на предложение экспортера.
 10. Презентация коммерческого предложения – это:
 - А. Представление продукта/ услуги потенциальному партнеру.
 - Б. Рассказ о преимуществах Вашей продукции.
 - В. Инструмент продажи.
 11. Какие коммуникационные инструменты можно использовать в привлечении потенциальных зарубежных партнеров?
 - А. Очные и дистанционные.
 - Б. Всегда только дистанционные.
 - В. Все зависит от географии нахождения партнера.
 12. Инструменты установления контакта с первых минут общения:
 - А. Улыбка, рукопожатие, зрительный контакт, приветствие.
 - Б. Приветствие, «сгол толк» (small talk).
 - В. Представления себя и своего товара/услуги.

13. Определите формы невербальной связи, которые необходимо учесть в ходе телефонных переговоров:
 - А. Жесты, мимика, слова, тон голоса.
 - Б. Тон голоса, темп речи, интонация.
 - В. Интонация, моторика, мимика.
14. Какие переговоры можно считать успешными?
 - А. Появилась психологическая напряженность при обсуждении некоторых вопросов с партнером.
 - Б. Отношения сторон не ухудшились, появилась договоренность по отдельным вопросам.
 - В. Партнеры испытывают эмоциональное удовлетворение от общения.
15. Что входит в информационное обеспечение переговорного процесса. Выберите наиболее полный вариант:
 - А. Анализ открытых источников (газеты, журналы, Интернет), сбор информации о партнерах.
 - Б. Анализ конфиденциальных источников о партнерах, анализ рынка страны партнера.
 - В. Сбор информации о стране торгового партнера, о партнере, о конкурентах.
16. Классическая структура продающей презентации:
 - А. Вступление, ваше предложение, факты о компании, информация о продукте, завершение.
 - Б. Представление товара/услуги, ваше предложение, факты о компании, завершение.
 - В. История о предприятии, представление товара/услуги, ваше предложение
17. Отметьте содержательные вопросы, которые необходимо учитывать при проведении переговоров:
 - А. Формирование делегации и определение места встречи.
 - Б. Определение повестки дня и выработка инструкций участникам переговоров.
 - В. Проведение анализа проблемы и разработка альтернатив или решений.
18. Какие вопросы необходимо задавать при выявлении интересов сторон?
 - А. Информационные.
 - Б. Провокационные.
 - В. Открытые.
19. При выявлении интересов сторон необходимо использовать коммуникативные техники:
 - А. Спрашивать и слушать.
 - Б. Игнорировать и продолжать.
 - В. Прикидываться простаком.
20. Какой метод в технике аргументации называют оборонительным?
 - А. Метод аналогии.
 - Б. Метод противоречия.
 - В. Метод сравнения.
21. Когда необходимо однозначно прервать переговорный процесс?
 - А. Повысился эмоциональный градус при обсуждении одного из важных вопросов на переговорах.
 - Б. Закончилось обсуждение одного из пунктов в контракте.
 - В. Стороны договорились о цене.

Инструкция по выполнению:

Тестовые задания выполняются индивидуально. Правильным является один ответ или несколько из предложенных в зависимости от задания.

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов – 21.

- 21-19 баллов - выставляется обучающемуся, если верно выполнено 84% и более;

- 18-15 баллов - выставляется обучающемуся, если верно выполнено 67%-83%;
- 14-10 баллов- выставляется обучающемуся, если выполнено 50% -67%;
- 9-0 баллов - выставляется обучающемуся, если выполнено менее 49%.

Практико-ориентированные задания

Задание 1. На основании отрывка речи идентифицировать:

- 1) Какая схема используется в политической аргументации?
- 2) Данный отрывок является введением, основной частью или заключением в аргументации?

Ответ обоснуйте

А) «Мы хотим развивать нормальные отношения и в сфере безопасности, и в борьбе с терроризмом. Мы будем работать вместе по нераспространению ядерного оружия. Мы будем вместе работать над такими угрозами, как распространение наркотиков, организованной преступности, распространение тяжёлых инфекционных заболеваний, в том числе эболы. Мы будем это всё вместе делать, в том числе будем работать и в экономической сфере, если этого хотят наши партнёры» (Ежегодная прессконференция В. В. Путина, 18.12.2014)

Б) «Мы отметили, что наши попытки разобраться, чем же все-таки там занимаются эти военные биологи, сталкиваются с сопротивлением и в рамках конвенции о запрещении биологического оружия, и в рамках СБ ООН, где мы недавно этот вопрос поднимали. Но будем продолжать добиваться создания справедливого транспарентного контрольного механизма за подобного рода программами» (С. Лавров Выступление на саммите G2, ноябрь 2022)

В) «Никто, кроме Запада и его ближайших сателлитов, не присоединился к антироссийским санкциям. И все страны третьего мира, касаясь этой темы — а ее невозможно не касаться, потому что Запад делает приоритетом обязательные вбрасывания украинского сюжета в любые дискуссии — страны третьего мира призывают к мирному урегулированию» (С. Лавров Выступление на саммите G2, ноябрь 2022)

Г) «Нами сделан конкретный вывод: меры Европейских стран по укреплению собственной энергобезопасности на фоне антироссийских санкций привели к резкому обострению энергетической бедности в развивающемся мире. Мы высказались в пользу того, чтобы отказаться от политизации этих вопросов. Прежде всего, отказаться от использования энергетики для сведения политических счетов, как это наблюдалось долгие годы со стороны Евросоюза в отношении тех же «Северных потоков». Высказались за то, чтобы «двадцатка» занималась конкретными вопросами. За устранение любых искусственных и дискриминационных препятствий с мировых рынков энергоносителей. И предложили открыть, наконец-то, свободный и честный диалог между поставщиками энергии и ее потребителями» (С. Лавров Выступление на саммите G2, ноябрь 2022)

Д) «Были даны обещания, включая заход российских кораблей в европейские порты, включая заход иностранных судов в наши порты. Включая обеспечение полноценной работы Россельхозбанка. И включая, конечно же, обеспечение нормальных страховых ставок. Обещания изложены, надеюсь, они будут исполняться. По крайней мере, генеральный секретарь [ООН] сегодня клятвенно заверил, что это для него приоритетный вопрос» (С. Лавров Выступление на саммите G2, ноябрь 2022)

Задание 2. Вы готовитесь к переговорам с потенциальными партнерами из Вьетнама в части обсуждения вопросов поставки российской сельскохозяйственной техники. Перед тем как садиться за стол переговоров с вьетнамскими партнерами, вы узнаете, что они ведут переписку о покупке сельскохозяйственной техники с Китаем. Китайские производители обещают поставить товар на более выгодных условиях и по более выгодной цене, чем вы.

Задайте вопросы вьетнамскому партнеру на переговорном процессе по сложившейся ситуации (вступительные, информационные, провокационные, заключающие).

Задание 3. Составьте предложение о сотрудничестве Эрику Шмиту – ген. директору компании «PROMSTROY» (направления деятельности компании - возведение и эксплуатация металлических, бетонных и железобетонных конструкций и оборудования). Вы - генеральный директор компании «ГРУНТ-ЭМАЛЬ» (Россия, г. Москва). В конце 2016 года представитель вашей компании был по личным делам в Италии и узнал о компании Эрика Шмита от одного из его партнеров. Ваша компания производит и поставляет атмосферостойкую грунт-эмаль различных марок.

Критерии оценивания:

Студенту дается одно практико-ориентированное задание. Таким образом, студент может набрать **максимальное количество баллов – 39.**

30-39 баллов - изложенный студентом ответ фактически верен, грамотно и логически изложен, студент демонстрирует наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

20-29 баллов - изложенный студентом ответ верен, четко изложен, студент демонстрирует наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

10 - 19 баллов - изложенный студентом ответ в целом верен, изложен с отдельными ошибками, которые уверенно исправлены после дополнительных и наводящих вопросов, студент демонстрирует наличие основных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

0-9 баллов - изложенный студентом ответ напрямую не связан с вопросами, содержит грубые ошибки, демонстрирует непонимание сущности излагаемого вопроса, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

Доклады

1. Переговорный процесс как способ разрешения конфликтов.
2. Психология переговорного процесса.
3. Техника аргументации в процессе переговоров.
4. Методы делового общения в переговорах.
5. Психология обмана на переговорах.
6. Личностные качества, необходимые для ведения переговорного процесса.
7. Речевое общение в переговорном процессе.
8. Управление конфликтами и техники переговорных процессов.
9. Интересы партнеров в переговорном процессе, различия интересов.
10. Переговорный процесс в разных культурах.

Студенту дается одна тема доклада. Таким образом, студент может набрать **максимальное количество баллов – 10.** Максимальное время выступления с докладом, рефератом: 7-10 мин.

Критерии оценивания:

Баллы	Описание
10-8	1) во введение четко сформулирован тезис, соответствующий теме эссе, выполнена задача заинтересовать читателя; 2) деление текста на введение, основную часть и заключение 3) в основной части; 3) логично, связно и полно доказывается выдвинутый тезис;

	4) заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; 5) правильно (уместно и достаточно) используются разнообразные средства связи; 6) для выражения своих мыслей не пользуется упрощённо-примитивным языком; 7) Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены.
7-5	1) во введение четко сформулирован тезис, соответствующий теме эссе, в известной мере выполнена задача заинтересовать читателя; 2) в основной части логично, связно, но недостаточно полно доказывается выдвинутый тезис; 3) заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; 4) уместно используются разнообразные средства связи; 5) для выражения своих мыслей студент не пользуется упрощённо-примитивным языком.
4-3	1) во введение тезис сформулирован нечетко или не вполне соответствует теме эссе; 2) в основной части выдвинутый тезис доказывается недостаточно логично (убедительно) и последовательно; 3) заключение выводы не полностью соответствуют содержанию основной части; 4) недостаточно или, наоборот, избыточно используются средства связи 5) для выражения своих мыслей студент не пользуется упрощённо-примитивным языком.
2-1	1) во введение тезис отсутствует или не соответствует теме эссе; 2) в основной части нет логичного последовательного раскрытия темы; 3) выводы не вытекают из основной части; 4) средства связи не обеспечивают связность изложения; 5) отсутствует деление текста на введение, основную часть и заключение; 6) язык работы можно оценить как «примитивный».
0	1) работа написана не по теме; 2) в работе один абзац и больше позаимствован из какого-либо источника.

Индивидуальное творческое задание

Ситуация1. Переговоры в условиях имеющегося соглашения. Проблема адаптации Договора об обычных вооруженных силах в Европе в рамках СНГ

19 ноября 1990 года после двадцати месяцев переговоров страны НАТО и Варшавского договора подписали договор, наложивший серьезные ограничения на размещение в Европе обычных вооружений. Договор представлял собой обширный, более 140 страниц, документ, включавший в себя не только ограничения на количество различных видов вооружений, но и детально разработанные процедуры сокращения и проверок выполнения договора. Однако не прошло и полутора лет, как ратификация и выполнение договора оказались под вопросом. Распад Варшавского договора, а затем и СССР, появление новых независимых государств вызвали необходимость новых переговоров.

Содержание договора:

Договор об обычных вооруженных силах в Европе предусматривал сокращение пяти видов вооружений НАТО и ОВД до следующих лимитов с каждой стороны:

- 20 000 боевых танков, из которых 16 500 в регулярных частях,
- 30 000 боевых бронированных машин, из которых не более 27 300 в регулярных частях,
- 20 000 артиллерийских единиц, из которых не более 17 000 в регулярных частях,
- 6 800 боевых самолетов,
- 2 000 ударных вертолетов.

Договор не ограничивался установлением общих цифр ограничений. Для предотвращения концентрации войск на одном направлении, что могло вызвать тревогу противоположной стороны, предусматривалось особые ограничения на количество вооружений, размещенных на флангах. Фланговая зона (южный, и северный фланги) Организации варшавского договора

включала Румынию, Болгарию, а также северные и южные военные округа СССР, фланги НАТО включали Исландию, Норвегию, Турцию и Грецию. Из общего числа вооружений, каждая сторона могла иметь на флангах не более:

- 4 700 боевых танков,
- 5 900 боевых бронированных машин,
- 6 000 артиллерийских единиц.

Существовал и еще целый ряд количественных ограничений, на основе которых вскоре были определены и лимиты вооружений для каждой из стран-участниц. На долю СССР приходилось следующее количество вооружений:

	Всего	Из них во фланговых зонах
1. Танки	13 150	2 850
2. Боевые бронированные машины	20 000	2 600
3. Артиллерия	13 175	3 675
4. Вертолеты	1500	
5. Самолеты	5 150	

Новые условия:

Распад Варшавского договора изменил смысл договора, который разрабатывался для того, чтобы сбалансировать силы противостоящих блоков. Однако формально поводов снова затевать переговоры не было – лимиты вооружений для каждой страны уже были определены и бывшие союзники СССР по ОВД не претендовали на их изменение. Оставалось лишь соблюдать букву договора, на основе которого формировался режим в сфере обычных вооружений в Европе. Достаточно быстро всего был решен и вопрос о республиках Прибалтики, попадавших во фланговую зону. Независимые республики не претендовали на получения части вооружений СССР, и в октябре 1991 года между США и СССР было достигнуто соглашение об исключении этих государств из режима ограничений.

По-другому обстояло дело после распада самого СССР. Новые независимые государства были вынуждены договариваться о разделе лимитов между собой. Это представляло собой серьезную проблему. В зону фланговых ограничений попадали Молдова, Азербайджан, Армения, Грузия, а также часть Украины и Ленинградский и Северокавказский военные округа России. Договор предусматривал один, и весьма небольшой, лимит вооружений для всех этих стран. Немедленно возник вопрос о том, должна ли Россия унаследовать фланговые лимиты или они должны быть поделены между новыми независимыми государствами. Во втором случае каждая единица техники армии, например, Армении, сокращала возможности России размещать вооружения на Северном Кавказе или в Ленинградском военном округе, единственным в то время в России округе, соприкасавшимся с государством – членом НАТО - Норвегией. Необходимо было, также, решить вопрос и относительно лимитов вооружений в центральной зоне, поскольку это затрагивало интересы России, Беларуси и Украины. Дело осложнялось еще и тем, что три вовлеченные в него государства, Армения, Азербайджан и Молдова, в это время участвовали в вооруженных конфликтах.

Ход переговоров:

Проблемы адаптации договора об обычных вооруженных силах стали частью более обширной проблемы, касавшейся раздела вооружений бывшего Советского Союза. Россия отвергла предложенный президентом Украины Кравчуком тезис о том, что обычные вооружения бывшего СССР должны отныне принадлежать тому государству, на территории которого они располагались. Это предложение было поддержано Молдовой и Азербайджаном, крайне нуждавшимися в вооружениях. Такой раздел считался российскими военными несправедливым еще и потому, что на территории СССР большое количество войск располагалось за пределами России. В западных регионах СССР размещалась и большая часть наиболее современных видов вооружений, оказавшаяся теперь в Беларуси и на Украине. Представители российской армии и так уже были недовольны чрезмерными, по их мнению, уступками Западу, и восприняли идею президента Кравчука в штыки.

Советник президента Ельцина генерал Кобец по военным вопросам предложил альтернативный вариант. Согласно предложенной им схеме при определении доли вооружений бывшего СССР, которую должно получить каждое новое независимое государство в расчет принимались: размер территории, количество населения, протяженность границ. По его расчетам Россия должна была получить 54% вооружений бывшего СССР.

По инициативе министра иностранных дел ФРГ Ханс-Дитриха Геншера НАТО предложила создать рабочую группу на высшем уровне с участием подписавших договор стран и бывших республик СССР, которых касались ограничения, для рассмотрения проблем, связанных со вступлением договора в силу. Рабочая группа стала органом, через который страны НАТО воздействовали на процесс адаптации договора внутри СНГ.

Позиция НАТО по данному вопросу была выработана к началу 1992 года и заключалась в том, что договор должен вступить в силу без новых переговоров и как можно скорее. Новые независимые государства должны сами решить вопрос о разделе лимитов вооружений, предусмотренных договором. В январе 1992 года представитель России в Рабочей группе по договору об обычных вооруженных силах в Европе Владимир Петровский заявил, что Россия могла бы ратифицировать договор от имени всех государств бывшего СССР и затем рассматривать проблему адаптации договора в двусторонних переговорах с заинтересованными странами. Вскоре подобное предложение поступило уже от трех государств – к России присоединились Беларусь и Украина, и многие страны Запада, в том числе США, были готовы согласиться на этот вариант. Однако против такого варианта выступила Турция, поставившая в качестве условия ратификации договора ратификацию его государствами Закавказья. Ратификация договора Турцией была, в свою очередь, условием ратификации его Грецией. Все это грозило сорвать процесс ратификации договора и похоронить с таким трудом достигнутое соглашение. Компромисс все же был достигнут. Решения, выработанные рабочей группой, сводились к следующему:

- Договор должен вступить в силу без новых переговоров и как можно скорее.
- Обязательства, взятые на себя бывшим СССР должны полностью соблюдаться всеми новыми независимыми государствами (кроме Латвии, Литвы и Эстонии), попадающими в зоны ограничений.
- Раздел лимитов должен быть произведен совместно государствами СНГ и в соответствии с ограничениями, определенными договором.
- Все новые независимые государства должны ратифицировать договор.

Первой была решена проблема центральной зоны. В апреле 1992 года Россия, Беларусь и Украина договорились между собой о разделе лимитов вооружений в центральной зоне. Прогресс был достигнут первоначально на уровне экспертов, а затем и на политическом. Возможность такого соглашения определялась согласием России на формирование независимых вооруженных сил Украины и Беларуси. Труднее было с такими странами, как Армения, Азербайджан и Молдова. Эти государства стремились получить оружие для непосредственного применения в вооруженных конфликтах, в которые были втянуты, и российские политики считали, что получение этими странами оружия лишь интенсифицирует конфликты.

Последним препятствием к вступлению договора в силу была проблема фланговых ограничений, обсуждение которой должно было состояться на встрече руководителей стран СНГ в мае 1992 года в Ташкенте. Оставалось нерешенными еще достаточно много вопросов и большинство аналитиков относилось скептически к возможности достижения соглашения. Однако, несмотря на множество проблем, соглашение было достигнуто. Окончательное согласование отдельных вопросов продолжалось и после встречи на высшем уровне, и окончательные цифры раздела ограничений были официально представлены представителям стран НАТО незадолго до состоявшейся 25 мая очередной встречи рабочей группы по договору. Западные страны были полностью удовлетворены, поскольку установленные лимиты вписывались не только в общие рамки договора, но и в рамки региональных, то есть фланговых ограничений.

В соответствии с окончательным документом Россия получила почти точно столько вооружений бывшего Советского Союза, сколько она должна была получить по мнению российских военных, - 54%. Лимиты вооружений Украины более чем в два раза превосходили размеры вооружений других стран восточной группы, кроме России.

10 июля 1992 года в Хельсинки страны НАТО, шесть бывших членов Организации Варшавского договора и семь бывших союзных республик СССР подписали два соглашения. Первое касалось применения договора об обычных вооруженных силах в Европе, второе дополняло его, определяя ограничения на количественный состав личного состава вооруженных сил этих стран в регионе от Атлантики до Урала. Таким образом, проблема вступления договора об обычных вооруженных силах в Европе была решена.

Вопросы:

1. Какие цели преследовала Россия в процессе адаптации договора?
2. Каковы были интересы новых независимых государств?
3. Какие факторы могли повлиять на быстрое решение проблемы фланговых ограничений на Ташкентской встрече на высшем уровне?

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов за индивидуальное творческое задание (выполнить необходимо до конца курса) – 30.

- 30-20 баллов выставляется студенту, если: продемонстрировано понимание должностных обязанностей и зон ответственности, показано знание внешней среды деятельности специалиста, в том числе правовых последствий; разработана и представлена должностная инструкция, показан документооборот в части выполнения обязанностей, отмечена грамотность и культура изложения; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу; сделаны и аргументированы основные выводы, распределены роли в команде и блоки выступления, получены ответы на все дополнительно заданные вопросы;

- 19-10 баллов выставляется студенту, если: продемонстрировано понимание должностных обязанностей и зон ответственности; разработана и представлена должностная инструкция; но не прослежены взаимосвязи с другими подразделениями (специалистами), в том числе не выявлены последствия невыполнения обязанностей;

- 9-3 балла выставляется, если продемонстрировано понимание должностных обязанностей, но не в полной мере; разработана и представлена должностная инструкция, но она типовая и не аргументирует взаимосвязи с другими специалистами в команде, дублируя их функции; не выявлены последствия невыполнения обязанностей данным специалистом.

- 2-0 баллов выставляется студенту, если должностная инструкция была взята из сети Интернет, не проработаны зоны ответственности, обязанности, последствия, из ответов следует непонимание взаимосвязи с другими специалистами в команде.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 2 теоретических и одно практико-ориентированное задание. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.