



РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
Институт истории и политических наук  
Кафедра новой истории и международных отношений

Семенов Андрей Владимирович

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Учебно-методический комплекс. Рабочая программа  
для студентов направления 031900.62 «Международные отношения» очной формы  
обучения

Тюменский государственный университет  
2013

Семенов А.В. Международные переговоры: теория и практика. Рабочая программа для студентов направления 031900.62 «Международные отношения» очной формы обучения. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2013, \_\_\_ стр.

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО с учетом рекомендаций и ПрООП ВПО по направлению и профилю подготовки.

Рабочая программа дисциплины (модуля) опубликована на сайте ТюмГУ: *Международные переговоры: теория и практика* [электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.umk3.utmn.ru>., свободный.

Рекомендовано к изданию кафедрой новой истории и международных отношений ИГН ТюмГУ. Утверждено проректором по учебной работе Тюменского государственного университета.

ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР: Семенов А.В., к.п.н., и.о. зав. каф.

© Тюменский государственный университет, 2013.

© Семенов А.В., 2013.

## **Пояснительная записка.**

1.1. Курс предназначен для студентов-бакалавров направления «международные отношения». 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 ведения переговоров.

В задачи курса входит:

освоение практики ведения переговоров в многостороннем и двухстороннем форматах;  
обсуждение актуальных вопросов переговорной практики;  
отработка навыков исследования актуальных переговорных процессов.

1.2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

«Международные переговоры: теория и практика» входит в вариативную часть профессионального цикла дисциплин направления «международные отношения». Успешное освоение курса предполагает наличие устойчивых знаний по предмету «История международных отношений 1900-1991 гг.».

В результате освоения ООП бакалавриата выпускник должен обладать следующими компетенциями:

- готовность вести диалог, переписку, переговоры на иностранном языке в рамках уровня поставленных задач (ПК-5);
- владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках (ПК-7);
- владение основами и базовыми навыками прикладного анализа международных ситуаций (ПДК — 10);
- умение ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии (ПДК-16).

1.3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

- знать теорию и методологию анализа и ведения переговоров;
- знать национальные особенности и стили ведения переговоров;
- знать процедуры и правила ведения переговоров на международном уровне;
- уметь формулировать переговорный позицию;
- уметь формулировать альтернативы переговорным решениям (BATNA);
- уметь ориентироваться в международной практике ведения переговоров;
- владеть приемами и техниками ведения переговоров;
- владеть навыками и техниками анализа переговорных ситуаций.

## **2. Структура и трудоемкость дисциплины.**

Семестр 5. Форма промежуточной аттестации: экзамен. Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часов.

### 3. Тематический план.

Таблица 1.

Тематический план

№	Тема	не де ли се ме ст ра	Виды учебной работы и самостоятельная работа, в час.			Ито го часо в по теме	Из них в инте ракти вной форм е	Итого количес тво баллов
			Л е к ц и и	Семи нарски е (практ ическ ие) заняти я	Само стоят ельна я работ а			
1	2	3	4	5	7	8	9	10
	Модуль 1							
1.1	Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров	1-2	4	-	8	14	-	<b>0-4</b>
1.2	Методы исследования международных переговоров	3-4	4	2	0	8	6	<b>0-11</b>
1.3	Международные переговоры как средство дипломатии	5	2	2	12	10	-	<b>0-6</b>
1.4	Структура и функции международных переговоров. Типология переговоров	6	2	2	10	10	4	<b>0-7</b>
	Всего	6	12	6	30	42		<b>0-28</b>
	Из них в интерактивной форме	-	4	6	-	-	10	-
	Модуль 2							
2.1	Подготовка к международным переговорам	7	2	2	10	10	2	<b>0-4</b>
2.2	Стратегия и тактика ведения переговоров	8-9	4	-	10	12	4	<b>0-8</b>
2.3	Техники ведения переговоров и противодействия манипуляции	10	2	2	-	6	4	<b>0-7</b>
2.4	Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров	11	2	-	-	4	-	<b>0-7</b>
2.5	Психологическая и невербальная составляющая переговоров	12	2	2	10	10	-	<b>0-8</b>

	Всего	6	12	6	30	42		<b>0-34</b>
	Из них в интерактивной форме	-	4	6	-	-	10	-
	Модуль 3							
3.1	Урегулирование конфликтов на переговорах. Посредничество	13-14	4	2	10	14	6	<b>0-14</b>
3.2	Практика проведения переговоров и договорные документы	15	2	-	10	10	4	<b>0-6</b>
3.3	Национальные особенности ведения переговоров	16-17	4	2	10	14	-	<b>0-9</b>
3.4	Особенности российского переговорного стиля. Переговорная позиция России по ключевым международным проблемам	18	2	2	0	4	-	<b>0-9</b>
	Всего	6	12	6	30	42		<b>0-38</b>
	Из них в интерактивной форме	-	4	6	-	-	<b>10</b>	
	Итого (часов, баллов):	18	36	18	90	144		<b>0 – 100</b>
	Из них в интерактивной форме	-	12	18	-	-	<b>30</b>	-

Таблица 2.

**Виды и формы оценочных средств в период текущего контроля**

№ темы	Устный опрос			Письменные работы				Технически е формы контроля	Итого количество баллов
	фр он тал ьн ый оп ро с	с о б ес е д о ва н и е	от ве т на се м ин ар е	к о л л о к в и у м ы	ко нт ро ль на я ра бо та	т е с т	ре ф ер ат	презента ция	
Модуль 1									

1.1	0-2	0-2	-	-	-	-	-	-	0-4
1.2	0-2	0-2	0-2	-	0-2	-	-	-	0-8
1.3	0-1	0-2	0-1	-	0-2	-	-	0-3	0-9
1.4	0-1	0-2	0-1	-	0-2	0-3	-	-	0-9
Всего	0-6	0-8	0-6	-	0-6	0-3	-	0-3	0-30
Модуль 2									
2.1	0-1	0-2	0-1	-	-	-	-	-	0-4
2.2	0-2	-	0-1	-	0-2	-	-	0-3	0-8
2.3	0-1	0-2	0-2	-	-	-	-	-	0-5
2.4	0-1	-	-	0-4	0-2	-	0-3	-	0-10
2.5	0-1	0-2	0-2	-	-	-	-	0-3	0-8
Всего	0-6	0-6	0-6	0-4	0-4	-	0-3	0-6	0-35
Модуль 3									
3.1	0-2	0-2	0-2	-	0-2	-	-	0-3	0-11
3.2	0-1	0-2	-	-	0-2	-	-	-	0-7
3.3	0-2	0-2	0-2	-	-	-	0-3	-	0-9
3.4	0-1	0-2	0-2	-	0-2	0-3	-	-	0-10
Всего	0-6	0-8	0-6	-	0-6	0-3	0-3	0-3	0-35
<b>Итого</b>	<b>0-18</b>	<b>0-22</b>	<b>0-16</b>	<b>0-4</b>	<b>0-16</b>	<b>0-6</b>	<b>0-6</b>	<b>0-12</b>	<b>0 – 100</b>

Таблица 3.

Планирование самостоятельной работы студентов

№	Модули и темы	Виды СРС		Недел я семест ра	Объе м часов	Кол-во баллов
		обязательны е	дополнитель ные			
<b>Модуль 1</b>		Работа с источниками, литературой, составление конспектов		1-6	4	0-6
1.1	Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров	Становление хронологической таблицы, библиографического списка		1	8	0-6
1.2	Международные переговоры как средство дипломатии	Составление хронологической таблицы		2-3	8	0-8
1.3	Структура и функции международных переговоров. Типология переговоров	Составление хронологической таблицы		4	8	0-4
<b>Всего по модулю 1:</b>				<b>30</b>		<b>0-30</b>
<b>Модуль 2</b>				7-12	4	0-6





	дипломатии									
--	------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

## 5. Содержание дисциплины.

### Тема 1.1. Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров

Новая мировая ситуация: окончание холодной войны, ускоренное формирование единого глобального сообщества. «Эпоха переговоров».

Факторы, обуславливающие возрастание роли международных переговоров:

- демографические перемены;
- состояние природных ресурсов и природной среды;
- глобальная экономика и последующая глобализация мирового производства и мирового рынка, ведущие к усилению взаимозависимости государств мира;
- международные конфликты; международный терроризм, продолжение угрозы конфликта с применением оружия массового уничтожения, рост региональных конфликтов.

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 1.2. 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:

- систематизация знаний о переговорах как специфической области человеческой деятельности с древних времен до наших дней;
- поиск средств и методов предельного упрощения переговорного процесса;
- возможная унификация переговорного стиля, доступного людям разных профессий, образований, национальностей.

### Тема 1.3. 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 1.4. Структура и функции международных переговоров. Типология 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 2.1. Подготовка к международным переговорам**

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.

Два подхода к разработке переговорной концепции.

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;
- выборы того или иного варианта решения проблемы, после чего реализация данного варианта становится конкретной целью участника переговоров;
- 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.

## **Тема 2.2. Стратегия и тактика ведения переговоров**

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.

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 2.3. Техники ведения переговоров и противодействия манипуляции**

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.

## **Тема 2.4. 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.

## **Тема 2.5. 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.

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.

### **Тема 3.1. Урегулирование конфликтов на переговорах. Посредничество**

Причины возникновения конфликтов между участниками переговоров. Основные направления исследования международных конфликтов. Проблемы урегулирования локальных и региональных конфликтов путем переговоров в современных условиях.

Политические аспекты урегулирования конфликтов.

Причины возрастания роли посредничества в переговорах в последние годы.

Соотношение понятий «посредничество», «третья сторона» и «наблюдатель».

Посредничество и арбитраж. Типология посредничества. Основные функции посредника в переговорном процессе. Основные требования, предъявляемые к посреднику.

### **Тема 3.2. 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 3.3. 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.

### **Тема 3.4. Особенности российского переговорного стиля. Переговорная позиция России по ключевым международным проблемам**

Факторы, повлиявшие на формирование отечественного стиля ведения переговоров. Ф.М. Достоевский, Д.С. Лихачев, об особенностях русского национального характера.

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.

## **6. Планы семинарских занятий.**

### **Тема 1.1. Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров**

Вопросы:

Каковы основные особенности международных отношений после «холодной войны»?

Каковы основные факторы, способствующие возрастанию переговоров как вида практической деятельности?

Каковы основные теоретико-методологические подходы к исследованию переговоров?

### **Тема 1.2. Методы исследования международных переговоров**

Вопросы:

Перечислите и охарактеризуйте основные школы и направления изучения международных переговоров? Кто является основными авторами по данной проблеме?

Дайте оценку состоянию исследования по проблематике международных переговоров.

Каковы традиции изучения международных переговоров в России?

Каковы возможности информационных технологий в изучении переговорного процесса? рного стиля, доступного людям разных профессий, образований, национальностей.

### **Тема 1.3. Международные переговоры как средство дипломатии**

Вопросы:

Исторически и современные формы переговорного процесса.

Виды переговоров и их структура.

Стадии переговорного процесса и их особенности.

#### **Тема 1.4. Структура и функции международных переговоров. Типология переговоров**

Вопросы:

Функции международных переговоров.

Глобальная повестка дня и типология переговоров.

Классификация переговорных сторон.

#### **Тема 2.1. Подготовка к международным переговорам**

Вопросы:

Каковы основные теоретические и практические стороны подготовки переговоров?

Что такое «переговорная позиция», каковы ее характеристики?

Как возможно прогнозировать позицию партнера по переговорам?

#### **Тема 2.2. Стратегия и тактика ведения переговоров**

Вопросы:

Какие существуют переговорные стратегии, как они связаны с переговорной тактикой?

Как происходит выработка переговорной стратегии, от чего зависит выбор переговорной стратегии партнера?

Каковы особенности политических дискуссий как вида переговоров?

#### **Тема 2.3. Техники ведения переговоров и противодействия манипуляции**

Что такое «манипуляция», чем она отличается от «управления», «принуждения», «побуждения», «убеждения»?

Какие существуют переговорные стили, как они связаны с феноменом манипуляции?

Какие существуют методы противодействия манипуляции?

#### **Тема 2.4. Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров**

Вопросы:

Назовите основные протокольные особенности ведения переговоров?

Раскройте процедурные особенности ведения международных переговоров?

Чем отличаются основные процедуры принятия решений, в чем их минусы и плюсы?

Что такое «повестка дня» и каковы способы ее формирования?

#### **Тема 2.5. Психологическая и невербальная составляющая переговоров**

Вопросы:

Охарактеризуйте роль психологического фактора при ведении переговоров?

В чем смысл языка жестов при ведении переговоров?

Какие существуют национальные особенности невербальной коммуникации?

#### **Тема 3.1. Урегулирование конфликтов на переговорах. Посредничество**

Вопросы:

Причины возникновения конфликтов между участниками переговоров.  
«Управление конфликтами» и «разрешение конфликтов» как вид переговорной практики.  
Понятие «посредничество», «наблюдение», «третья сторона», «заинтересованная сторона», «конфликт интересов». Основные требования, предъявляемые к посреднику.

### **Тема 3.2. Практика проведения переговоров и договорные документы**

Вопросы:

каковы особенности организационной стороны международных переговоров, в чем заключаются функции «шерпов», секретариата, председателя?

Охарактеризуйте виды итоговых документов переговоров, в чем их основные отличия?

Каковы протокольные особенности подписания итоговых документов?

### **Тема 3.3. Национальные особенности ведения переговоров**

Выберите одну из стран и охарактеризуйте ее с точки зрения особенностей ведения переговоров по схеме:

Национальные символы

Особенности невербального общения

Особенности стиля ведения переговоров

Особенности протокольной части

### **Тема 3.4. Особенности российского переговорного стиля. Переговорная позиция России по ключевым международным проблемам**

Вопросы:

Какие документы характеризуют переговорную позицию России по ключевым вопросам глобальной повестки дня?

Каковы источники российского переговорного стиля? Оцените деятельность выдающихся российских переговорщиков.

Каковы перспективы отслаивания российских интересов в международных переговорах?

## **7. Методические указания к самостоятельной работе студента**

### **7.1. Вопросы в экзамену**

1. Новая мировая ситуация и возрастание роли переговоров в жизни современных государств.

2. Научные подходы к изучению переговоров. Традиционный и модернистский подходы.

3. Методы исследования переговоров.

4. Проблема общего переговорного языка.

5. Структура и функции международных переговоров.

6. Типология международных переговоров.

7. Международные переговоры и баланс интересов.

8. Подготовка переговоров. Переговорная концепция.

9. Образ партнера и оценка его позиции.

10. Характеристика этапов переговоров.

11. Подходы к ведению переговоров («жесткий», «мягкий», «принципиальный»). Переговорные стратегии.

12. Основные тактические приемы, используемые переговорщиками.

13. Протокольные аспекты ведения переговоров.

14. Роль психологического фактора в переговорном процессе.

15. Распознавание «грязных» приемов и уловок партнера по переговорам и способы их нейтрализации.
16. Конфликт в переговорах и пути его разрешения.
17. Посредничество при ведении переговоров.
18. Невербальное общение или язык жестов.
19. Формы переговоров, организация переговорного процесса (формирование делегаций, секретариата и т.д.).
20. Договорные документы: структура и виды.
21. Порядок вступления в силу и прекращения действия договора.
22. Некоторые национальные особенности невербального общения.
23. Национальные особенности переговорных стилей (США, Великобритания).
24. Советский и российский стиль ведения переговоров.
25. Восточный стиль ведения переговоров.
26. Национальные особенности переговорных стилей (Франция, Германия).
27. Китайский переговорный стиль.
28. Японский переговорный стиль.
29. Национальные особенности переговорных стилей (Италия, Испания).

## 7.2. Темы рефератов

Особенности невербального общения

Особенности стиля ведения переговоров

Особенности протокольной части

Причины возникновения конфликтов между участниками переговоров

«Управление конфликтами» и «разрешение конфликтов» как вид переговорной практики

Функции посредников

Переговоры с позиции силы: плюсы и минусы

Принципиальные переговоры: плюсы и минусы

Гарвардская школа ведения переговоров

Российская школа ведения переговоров

Американский стиль переговоров

китайский стиль переговоров

Арабский стиль переговоров

Европейский стиль переговоров

## 7.3. Образцы тестов:

WATNA расшифровывается как

Best Agreement to Night Allocation

Best Alternative To a Negotiated Agreement

Burning Assumption to Never Application

Win-Lose ситуация описывается на языке теории игр как ситуация

игры с положительной суммой

игры с отрицательной суммой

игры с нулевой суммой

При консенсусе решение считается принятым, если

нет принципиальных возражений участников

решение принято единогласно

решение принято большинством голосов



## 8. Образовательные технологии.

№	Тема	Аудиторные формы	Интерактивные формы
	Модуль 1		
1.1	Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров	Лекция, семинар	-
1.2	Методы исследования международных переговоров	Лекция, семинар	Дискуссия «Теория и практика изучения международных переговоров»
1.3	Международные переговоры как средство дипломатии	Лекция, семинар	-
1.4	Структура и функции международных переговоров. Типология переговоров	Лекция, семинар	Тренинг «Профессиональные качества переговорщиков»
	Модуль 2		
2.1	Подготовка к международным переговорам	Лекция	Тренинг «Подготовка к международным переговорам»
2.2	Стратегия и тактика ведения переговоров	Лекция, семинар	Симуляция переговорного процесса, работа в группах по подготовке переговорной позиции
2.3	Техники ведения переговоров и противодействия манипуляции	Лекция, семинар	Встреча с психологами-практиками ведения переговоров
2.4	Протокольные и процедурные аспекты ведения переговоров	Лекция, семинар	-
2.5	Психологическая и невербальная составляющая переговоров	Лекция, семинар	-
	Модуль 3		
3.1	Урегулирование конфликтов на переговорах. Посредничество	Лекция, семинар	Проведение встреч с представителями Торгово-промышленной палаты, Департамента инвестиционной политики, представителями бизнес-объединений. Тренинг «Управление конфликтом в переговорах»
3.2	Практика проведения переговоров и договорные документы	Лекция, семинар	Симуляция переговоров в форматах «Ближневосточной четверки», «Корейской шестерки», АСЕАН, АРФ, ЛАГ,

			ОИК.
3.3	Национальные особенности ведения переговоров	Лекция, семинар	-
3.4	Особенности российского переговорного стиля. Переговорная позиция России по ключевым международным проблемам	Лекция, семинар	-

## 9.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля).

Основная литература:

1. Лебедева, М.М. Технология ведения переговоров : учебное пособие [Электронный ресурс] / М.М. Лебедева. - М. : Аспект Пресс, 2010. - 192 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=104354> (03.04.2011).

## 9.2 Дополнительная литература:

1. Белланже Л. Переговоры. СПб. 2002.
2. Дебольский М. Психология делового общения. М., 1992.
3. Дубинин Ю. Мастерство переговоров. М.: Авариус-XXI. 2007.
4. Загорский А.В., Лебедева М.М. Теория и методология анализа международных переговоров. М., 1989.
5. Искусство дипломатических переговоров //Международная жизнь, 1989. №8.
6. Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. М., 1990.
7. Израэлян В.Л., Лебедева М.М. Переговоры – искусство для всех //Международная жизнь, 1991. №11.
8. Кинан К. Проведение переговоров. Эксмо. М., 2006. 76с.
9. Кременюк В.А. На пути урегулирования конфликтов //США: экономика, политика, идеология. 1990. №12.
10. Кременюк В.А. Проблемы переговоров в отношениях двух держав //США: экономика, политика, идеология. 1991. №3.
11. Кременюк В.А. Об исследовании международных конфликтов //США –Канада: экономика, политика, культура. 2001. №2.
12. Кременюк В.А. Новые исследования международных переговоров //Мировая экономика и международные отношения. 2001. №12.
13. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. Мн., 1992.
14. Кокошин А.А., Кременюк В.А. Сергеев В.М. Вопросы исследования международных переговоров //Мировая экономика и международные отношения. 1988. №10.
15. Кузьмин Э.Л. Дипломатическое и деловое общение: правила игры. – М.: Норма, 2005.
16. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. М., 1993.
17. Лебедева М.М., Холопова Т.И. Протокол и этикет для деловых людей. М., 1994.
18. Лебедева М.М., Хрусталева М. Основные тенденции в зарубежных исследованиях международных переговоров //Мировая экономика и международные отношения, 1989. №9.
19. Лебедева М.М. Проблематика международных переговоров: от популярности к упадку // Российская наука международных отношений: новые направления. Под ред. А.П. Цыганкова, П.А. Цыганкова. М., 2005. с. 309-334.

20. Лебедева М.М. Трудный путь урегулирования конфликтов //Вестник Московского университета. Сер. 18. Социология и политология. 1996. №2.
21. Луков В.Б. Современные дипломатические переговоры: проблемы развития //Дипломатический вестник. Год 1987. Под ред. О.Г. Пересыпкина. М., 1988.
22. Лукашук И.И. Дипломатические переговоры и принимаемые на них акты: Учебно-практич. пособие - М.: Nota Bene, 2004.
23. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе? От становления к взаимопониманию. [Электронный ресурс].
24. Мастенбрук В. Переговоры. Калуга, 1993.
25. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. Инфра-М. 2002.
26. Ниренберг. Дж. Маэстро переговоров. Мн., 1996.
27. Нергиш. Поле битвы – стол переговоров. М., 1989.
28. Никольсон Г. Дипломатия. М., 1941.
29. О процессе международных переговоров (опыт зарубежных исследований) /Отв. ред. Р.Г. Богданов, В.А. Кременюк. М., 1989.
30. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. М., 1992.
31. Прокофьева Н. Психологические аспекты ведения переговоров . Гросс медиа. 2005.
32. Соловьев Э.Я. Искусство проведения переговоров. Бизнес 2006.
33. Удалов В. Баланс сил и баланс интересов //Международная жизнь. 1990. №5.
34. Фельтхэм Р.Дж. Настольная книга дипломата. - Минск: ООО «Новое знание». – 2001.
35. Фишер Р., Этель Д. Подготовка к переговорам. М., 1996.
36. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. М., 1990.
37. Хрусталева М. Методология анализа международных переговоров // Международные процессы. – 2006. – №6.
38. Юри У. «Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.books.pchelov.com/about/preodolevayanet.html](http://www.books.pchelov.com/about/preodolevayanet.html).
39. Эрнест О. Слово предоставляется Вам: практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. М., 1988.
40. Berridge G. Diplomacy. Theory and practice. L., 2002.

Программное обеспечение и Интернет – ресурсы:

Информационные сайты:

Агентство «Интерфакс» [www.interfax.ru](http://www.interfax.ru)

Агентство «Ньюсру» [www.newsru.com](http://www.newsru.com)

Агентство «Рейтерс» [www.reuters.com](http://www.reuters.com)

BBC [www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk)

Деловой канал РБК [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)

Сайты международных масс-медиа:

The Boston Globe <http://www.boston.com/bostonglobe/>

The Economist <http://www.economist.com/>

The Washington Post <http://www.washingtonpost.com/>

The Independent <http://www.independent.co.uk/>

The New Yorker <http://www.newyorker.com/>

The International Herald Tribune <http://global.nytimes.com/?iht>

Сайты международных организаций:

Организация Объединенных Наций [www.un.org](http://www.un.org)

Европейский Союз [www.europa.eu](http://www.europa.eu)

Международная Амнистия [www.amnesty.org](http://www.amnesty.org)

Хьюман Райтс Уотч [www.hrw.org](http://www.hrw.org)

Фридом Хаус [www.freedomhouse.org](http://www.freedomhouse.org)

Организация Североатлантического Договора [www.nato.int](http://www.nato.int)

Всемирный Банк [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Организация Экономического Сотрудничества и Развития [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Совет Европы [www.coe.ru](http://www.coe.ru)

Международный Телекоммуникационный Союз [www.itu.int](http://www.itu.int)

Сайты правительственных организаций:

Министерство иностранных дел России [www.mid.ru](http://www.mid.ru)

Foreign and Commonwealth Office of the UK <http://www.fco.gov.uk/en/>

U.S. Department of State <http://www.state.gov/>

Ministère des Affaires étrangères et européennes <http://www.diplomatie.gouv.fr/en/>

Italian ministry of Foreign Affairs <http://www.esteri.it/MAE/EN>

European Council on Foreign Relations <http://www.ecfr.eu/>

European External Action Service [http://www.eeas.europa.eu/index\\_en.htm](http://www.eeas.europa.eu/index_en.htm)

## **10. Технические средства и материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля).**

**Проектор, компьютер, средства аудиовоспроизведения**

## **Дополнения:**

### Основная литература:

1. Семилетников, Н.А. Протокол международного и делового сотрудничества [Электронный ресурс] / Н.А. Семилетников. – Минск: Дикта, 2011. – 198 с. – 978-985-494-580-4. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=139784> (дата обращения 01.09.2014).

Утверждено на заседании кафедры 08.09.2014 года, протокол № 1.

**Дополнения и изменения к рабочей программе  
по дисциплине «Международные переговоры: теория и практика»  
для студентов направления 031900.62 «Международные отношения»  
очной формы обучения на 2014 / 2015 учебный год\*\*\***

**В рабочую программу вносятся следующие изменения:**

1. в пункт (2)\* «Структура и трудоемкость дисциплины»: сведения о количестве часов, выделенных на иные виды контактной работы\*\*;
2. в пункт (6) «Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины»: информация о фонде оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины *в соответствии с приказом от 19 декабря 2013 г. № 1367 фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине:*
  - а. перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (выдержка из матрицы компетенций);
  - б. описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
  - в. типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующей этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
  - г. методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности характеризующих этапы формирования компетенций;
3. в пункт (8) «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины»: обновленные списки основной и дополнительной литературы, Интернет-ресурсов;
4. вводится дополнительный раздел: (10) «Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины».

Рабочая программа по дисциплине «Международные переговоры: теория и практика» для студентов направления 031900.62 «Международные отношения» очной формы обучения пересмотрена и одобрена на заседании кафедры новой истории и международных отношений «1» декабря 2014г., протокол №5.

### 1. Структура и трудоемкость дисциплины.

Вид учебной работы	Всего часов	Семес тр
		5
<b>Контактная работа:</b>	76,7	76,7
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	54	54
В том числе:	-	-
Лекционные занятия:	36	36
Семинарские занятия:	18	18
Иные виды контактной работы	22,7	22,7
<b>Иные виды работ:</b>	-	-
Самостоятельная работа (всего)	90	90
Общая трудоемкость зач.ед. час.	4	4
	144	144
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)		Экз.

**6. Учебно - методическое обеспечение самостоятельной работы студентов. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.**

**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины (модуля).**

*В соответствии с приказом от 19 декабря 2013 г. №1367 фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине включает в себя:*

**6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (выдержка из матрицы компетенций):**

ПК-4	Готовность включиться в работу сотрудников младшего звена учреждений системы МИД России, международных организаций, системы органов государственной власти и управления Российской Федерации	Се ме ст р
		5
БЗ.В.ОД.10	Международные переговоры: теория и практика	+

ПК-5	Готовность и умение вести диалог, переписку, переговоры на иностранном языке в рамках уровня поставленных	Се ме ст
------	---	----------------

	<b>задач</b>	<b>р</b>
		<b>5</b>
БЗ.В.ОД.10	Международные переговоры: теория и практика	+

<b>ПК-7</b>	<b>Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках</b>	<b>Се ме ст р</b>
		<b>5</b>
БЗ.В.ОД.10	Международные переговоры: теория и практика	+

<b>ПДК-10</b>	<b>Владение основами и базовыми навыками прикладного анализа международных ситуаций</b>	<b>Се ме ст р</b>
		<b>5</b>
БЗ.В.ОД.10	Международные переговоры: теория и практика	+

<b>ПДК-16</b>	<b>Умение ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии</b>	<b>Се ме ст р</b>
		<b>5</b>
БЗ.В.ОД.10	Международные переговоры: теория и практика	+

**6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания:**

**Таблица 6.**

**Карта критериев оценивания компетенций**

<b>Код компетенции</b>	<b>Критерии в соответствии с уровнем освоения ОП</b>	<b>Виды занятий</b>	<b>Оценочные средства</b>



	<b>пороговый (удовл.) 61-75 баллов</b>	<b>базовый (хор.) 76-90 баллов</b>	<b>повышенный (отл.) 91-100 баллов</b>		
<b>ПК-4</b>	Знать: Круг организаций, имеющих функции в сфере международных отношений и относящихся к государственному аппарату РФ	Знать: Основной круг компетенций организаций, имеющих функции в сфере международных отношений и относящихся к государственному аппарату РФ	Знать: Основной круг обязанностей сотрудников младшего звена учреждений системы МИД России, международных организаций, системы органов государственной власти и управления Российской Федерации	Лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа, деловые игры	теоретические ответы; решение практических задач на семинаре; выполнение контрольных работ
	Уметь: Находить информацию о существующих вакансиях на рынке труда	Уметь: Анализировать имеющийся опыт карьерного роста в учреждениях системы МИД России, международных организаций, системы органов государственной власти и управления Российской Федерации	Уметь: Определить собственную нишу для профессиональной активности		
	Владеть: Первичными навыками офисной работы, документооборота	Владеть: Навыками информационно-аналитической работы	Владеть: Навыками профессиональной коммуникации		
<b>ПК-5</b>	Знать: Профессиональную терминологию, достаточную для установления контактов и решения минимального объема задач в рамках ведения переписки и переговоров	Знать: Основные принципы ведения переписки и переговоров, профессиональной терминологии, необходимой для решения широкого круга задач	Знать: Модели и стратегии ведения переговоров, особенностей словоупотребления устойчивых выражений в иностранных языках при ведении переписки, национальные особенности и	Лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа, деловые игры,	теоретические ответы; решение практических задач на семинаре; выполнение контрольных работ; подготовка докладов и рефератов; участие в деловых играх

			стили ведения переговоров		
	Уметь: Использовать технические средства для ведения переписки, подготовки к переговорам, выполнять односложные операции в ситуациях переписки или переговоров	Уметь: Пользоваться специальными программными средствами (переводчиками Promt, Google Translate, Multitran, АBBYY Lingvo) при ведении переписки, формулировать переговорную позицию и стратегию ее отстаивания	Уметь: Оценивать и корректировать ход ведения диалога/ переписки/ переговоров, используя инструменты прикладного политического анализа, российский и международный опыт	семинарские занятия, самостоятельная работа, моделирование, работа в малых группах, мозговой штурм, разбор конкретных ситуаций	решение практических задач на семинаре; участие в моделировании, отчет о мозговом штурме, отчет по анализу ситуации, подготовка презентаций
	Владеть: Минимальным набором техник и приемов (3-4) ведения переписки и переговоров	Владеть: Базовым набором техник и приемов (5-8) ведения переписки и переговоров, а также методиками анализа переговорной позиции стратегии	Владеть: Расширенным набором техник и приемов (9-10) ведения переписки и переговоров, а также методиками анализа переговорной позиции стратегии, навыками оценки и коррекции собственной позиции и стратегии	Лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа, моделирование, case-study	теоретические ответы; решение практических задач на семинаре, отчет по case-study
ПК-7	Знать: Минимальный набор техник установления профессиональных контактов (2-3)	Знать: Наиболее распространенные техники установления и поддержания профессиональных контактов (4-6)	Знать: Расширенный набор техник установления, поддержания и развития профессиональных контактов (7 и больше)	Лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа, деловые игры,	теоретические ответы; решение практических задач на семинаре; выполнение контрольных работ; подготовка докладов и рефератов; участие в деловых играх
	Уметь: Устанавливать рабочие контакты в ситуации имитации рабочих условий	Уметь: Устанавливать и поддерживать рабочие контакты в ситуации, приближенной к реальной	Уметь: Устанавливать и поддерживать рабочие контакты в реальной ситуации	семинарские занятия, самостоятельная работа, моделирование, работа в малых группах,	решение практических задач на семинаре; участие в моделировании, отчет о

				мозговой штурм, разбор конкретных ситуаций	мозговом штурме, отчет по анализу ситуации, подготовка презентаций
	Владеть: Навыками поиска профессиональных контактов и создания БД по ним	Владеть: Навыками создания сети профессиональных контактов, презентации собственной позиции перед коллегами	Владеть: Навыками использования современных средств ИКТ (социальные сети, блоги и другие сервисы) для установления и развития профессиональных контактов	Лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа, моделирование, case-study	теоретические ответы; решение практических задач на семинаре, отчет по case-study
ПДК-10	Знать: Основные принципы анализа ситуации международных переговоров	Знать: Основные принципы и техники анализа ситуации международных переговоров	Знать: Широкий спектр техник и методов анализа ситуации международных переговоров	Лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа, деловые игры,	теоретические ответы; решение практических задач на семинаре; выполнение контрольных работ; подготовка докладов и рефератов; участие в деловых играх
	Уметь: Разбирать ситуация международных переговоров по основным видам и этапам	Уметь: Анализировать ситуацию международных переговоров с применением базового набора техник прикладного политического анализа. Находить релевантную информацию для анализа ситуации.	Уметь: Анализировать ситуацию международных переговоров с применением широкого набора техник и методов анализа, формулировать переговорную позицию и альтернативы ей.	семинарские занятия, самостоятельная работа, моделирование, работа в малых группах, мозговой штурм, разбор конкретных ситуаций	решение практических задач на семинаре; участие в моделировании, отчет о мозговом штурме, отчет по анализу ситуации, подготовка презентаций
	Владеть: Минимальным (2-3) набором техник и методов анализа ситуации международных переговоров	Владеть: Базовым (4-6) набором техник и методов анализа ситуации международных переговоров по заданной теме	Владеть: Навыками выработки рекомендаций по формулировке переговорной позиции, стратегии и тактики ее отстаивания с учетом анализа	Лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа, моделирование, case-study	теоретические ответы; решение практических задач на семинаре, отчет по case-study

			международной ситуации		
ИДК-16	Знать: Процедуры и правила ведения переговоров в формате многосторонней дипломатии	Знать: Сущностную связь между феноменами переговоров и многосторонней и интеграционной дипломатией	Знать: Причинно-следственные связи эмпирические закономерности ведения переговоров в условиях многосторонней дипломатии	Лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа	теоретические ответы; решение практических задач на семинаре; выполнение контрольных работ
	Уметь: Выявлять важность переговоров для многосторонней дипломатии	Уметь: Вести переговоры в многостороннем формате в рамках конкретной ситуации	Уметь: Вести переговоры в многостороннем формате с привлечением имеющихся знаний о причинно-следственных связях и закономерностях этого процесса	семинарские занятия, самостоятельная работа, моделирование, тренинг	решение практических задач на семинаре; подготовка презентация, отчет по моделированию, тренингу
	Владеть: Минимальными навыками ведения переговоров в многостороннем формате	Владеть: Базовыми техниками и инструментами оценки переговорного процесса в многостороннем формате	Владеть: Продвинутыми техниками и инструментами оценки переговорного процесса в многостороннем формате	семинарские занятия, самостоятельная работа, моделирование, тренинг	решение практических задач на семинаре; подготовка презентация, отчет по моделированию, тренингу

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

**Образцы тестов:**

1. ВАТНА расшифровывается как:
  - а) Best Agreement to Night Allocation
  - б) Best Alternative To a Negotiated Agreement
  - в) Burning Assumption to Never Application
  
2. Win-Lose ситуация описывается на языке теории игр как ситуация:
  - а) игры с положительной суммой
  - б) игры с отрицательной суммой
  - в) игры с нулевой суммой
  
3. При консенсусе решение считается принятым, если:
  - а) нет принципиальных возражений участников
  - б) решение принято единогласно

в) решение принято большинством голосов

#### **Темы контрольных работ:**

1. Особенности невербального общения
2. Политические переговоры как наука и искусство
3. Личностный стиль ведения переговоров
4. Причины возникновения конфликтов между участниками переговоров
5. «Управление конфликтами» и «разрешение конфликтов» как вид переговорной практики
6. Переговоры с позиции силы: плюсы и минусы
7. Многосторонние переговоры
8. Особенности переговоров на высоком и высшем уровнях
9. Институт посредничества на политических переговорах
10. Организационное обеспечение переговоров
11. Российская школа ведения переговоров
12. Американский стиль переговоров
13. Английский стиль ведения переговоров
14. Французский стиль ведения переговоров
15. Немецкий стиль ведения переговоров
17. 16. Китайский стиль переговоров
18. Японский стиль ведения переговоров
19. Арабский стиль переговоров
20. Индийский стиль ведения переговоров

#### **6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности характеризующих этапы формирования компетенций.**

Особую роль в образовательной стандарте ФГОС ВО выполняет балльно-рейтинговая система контроля, которая возможна только при модульном построении курса, что соответствует структуре данной Программы, где каждый раздел/тему можно рассматривать как учебный модуль. Данная система способствует решению следующих задач:

- повышению уровня учебной автономии студентов;
- достижению максимальной прозрачности содержания курса, системы контроля и оценивания результатов его освоения;
- усилению ответственности студентов и преподавателей за результаты учебного труда на протяжении всего курса обучения;
- повышению объективности и эффективности промежуточного и итогового контроля по курсу.

При балльно-рейтинговом контроле итоговая оценка складывается из полученных баллов за выполнение контрольных заданий по каждому учебному модулю курса. Рейтинговая составляющая такой системы контроля предполагает введение системы штрафов и бонусов. Штрафы могут назначаться за нарушение сроков сдачи и требований к оформлению работ, бонусные баллы – за выполнение дополнительных заданий или заданий повышенного уровня сложности.

Семестровый курс предлагается оценивать по шкале в **100 баллов**. Для получения зачета достаточно набрать **61 балл**. Для дифференцированного экзамена предлагается следующая шкала, обеспечивающая сопоставимость с международной системой оценок:

- «отлично» 91-100 баллов
- «хорошо» 76-90 баллов
- «удовлетворительно» 61-75 баллов
- «неудовлетворительно» менее 61 балла.

Оценка за базовый курс дисциплины «Международные переговоры: теория и практика» (семестр 5) рассчитывается исходя из среднего балла за все модули семестра.

Оценочные средства составляются преподавателем самостоятельно при ежегодном обновлении банка средств. Количество вариантов зависит от числа обучающихся.

### **Содержание экзамена:**

#### **Контрольные вопросы к экзамену:**

1. Новая мировая ситуация и возрастание роли переговоров в жизни современных государств.

2. Научные подходы к изучению переговоров. Традиционный и модернистский подходы.

3. Методы исследования переговоров.

4. Проблема общего переговорного языка.

5. Структура и функции международных переговоров.

6. Типология международных переговоров.

7. Международные переговоры и баланс интересов.

8. Подготовка переговоров. Переговорная концепция.

9. Образ партнера и оценка его позиции.

10. Характеристика этапов переговоров.

11. Подходы к ведению переговоров («жесткий», «мягкий», «принципиальный»).

Переговорные стратегии.

12. Основные тактические приемы, используемые переговорщиками.

13. Протокольные аспекты ведения переговоров.

14. Роль психологического фактора в переговорном процессе.

15. Распознавание «грязных» приемов и уловок партнера по переговорам и способы их нейтрализации.

16. Конфликт в переговорах и пути его разрешения.

17. Посредничество при ведении переговоров.

18. Невербальное общение или язык жестов.

19. Формы переговоров, организация переговорного процесса (формирование делегаций, секретариата и т.д.).

20. Договорные документы: структура и виды.

21. Порядок вступления в силу и прекращение действия договора.

22. Некоторые национальные особенности невербального общения.

23. Национальные особенности переговорных стилей (США, Великобритания).

24. Советский и российский стиль ведения переговоров.

25. Восточный стиль ведения переговоров.

26. Национальные особенности переговорных стилей (Франция, Германия).

27. Китайский переговорный стиль.

28. Японский переговорный стиль.

29. Национальные особенности переговорных стилей (Италия, Испания).

### **8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.**

#### **8.3. Интернет-ресурсы:**

1. Михайлова, К.Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие / К.Ю. Михайлова, А.В. Трухачев ; ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет». - 6-е изд., перераб. и доп. - Ставрополь : Агрус, 2013. - 368 с. : ил., табл., схем. - Библиогр. в кн.. - ISBN 978-5-9596-0974-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=277468> (13.06.2015).

2. Лебедева, М.М. Технология ведения переговоров : учебное пособие / М.М. Лебедева. - М. : Аспект Пресс, 2010. - 192 с. - ISBN 978-5-7567-0571-3 ; То же

[Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=104354> (13.06.2015).

### **Вводится дополнительный раздел:**

#### **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.**

Учебная деятельность студента в процессе изучения дисциплины «Международные переговоры: теория и практика» состоит из контактных форм работы с преподавателем (аудиторные занятия, индивидуальные консультации, консультации перед экзаменом, экзамен) и самостоятельной работы.

Для успешного освоения дисциплины является обязательным посещение всех занятий, выполнение самостоятельной работы, которая назначается преподавателем. Для оказания помощи студентам при подготовке к занятиям и другим видам учебной и научной деятельности, в случае возникновения проблем или вопросов при усвоении материала организуется индивидуальная консультация с преподавателем (назначается в фиксированное время раз в неделю).

В ходе занятия и при подготовке к нему рекомендуется вести конспекты лекций и семинарских занятий, чтобы фиксировать полученную информацию, рекомендуемые схемы, таблицы, диаграммы, выполняемые упражнения. Подобная организация работы способствует лучшему усвоению и закреплению изученного материала.

Самостоятельная работа студента служит получению новых знаний, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию профессиональных навыков и умений. Для проведения самостоятельной работы определены следующие рекомендации:

- систематическое выполнение заданий для самостоятельной работы обеспечивает эффективное освоения данной дисциплины и выявление проблемных точек;
- задания для самостоятельной работы могут содержать две части: обязательную и дополнительную (факультативную), выполнение вторых дополнительно учитывается при итоговом контроле;
- целесообразно проконсультироваться с преподавателем с целью получения методических указаний по выполнению задания, сроков и вида контроля и обратиться к модульно-рейтинговой карте.