

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО ВГУ)**

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
международных отношений и мировой политики
Д.п.н., проф. А.А. Слинько



20.03.2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.02 Международные переговоры

- 1. Шифр и наименование направления подготовки/специальности:**
41.04.05 «международные отношения»
- 2. Профиль подготовки/специализации:** международные организации и международная интеграция
- 3. Квалификация (степень) выпускника:** магистр
- 4. Форма образования:** дневная, очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** Кафедра международных отношений и мировой политики
- 6. Составители программы:** к.и.н, доц. кафедры международных отношений и мировой политики Морозова Вероника Николаевна
- 7. Рекомендована:** НМС ФМО протокол 3 от 20.03.2024
- 8. Учебный год:** 2024/2025 **Семестр(-ы):** 1
- 9. Цели и задачи учебной дисциплины.**
Цель – сформировать практические навыки ведения переговоров.
Задачи:
 - проанализировать современные теоретические подходы к анализу международных переговоров;
 - сформировать представление о задачах, формах и видах международных переговоров;
 - ознакомить студентов со стратегиями и тактиками ведения переговоров;
 - выявить роль личностного и национального стиля при переговорах.
- 10. Место учебной дисциплины в структуре ООП:** Учебная дисциплина относится к блоку Б1 и входит в вариативную часть, курс по выбору.
- 11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями) и индикаторами их достижения:**

Код	Название	Код	Индикатор (ы)	Планируемые
-----	----------	-----	---------------	-------------

	компетенции	(ы)		результаты обучения
ПК-1	Способен самостоятельно разрабатывать и грамотно оформлять стандартные аналитические материалы по отдельным событиям и общим тенденциям в интересах работодателя	ПК 1.4	- Проводит аналитическую работу в сфере международных многосторонних контактов, разрабатывает экспертные заключения и практические рекомендации для лиц, принимающих политические решения, по запросу работодателя	Знать: аналитические методики Уметь: составлять аналитические записки для определения стратегий действия в переговорах или по их итогам Владеть: навыками политического анализа международных ситуаций и переговорного процесса.
ПК-2	Способность составлять дипломатические и правовые документы, владение навыками построения реферативного письменного текста и устного представления экспертных мнений по международно-политической и международно-правовой проблематике, в том числе на иностранных языках	ПК 2.1	- Ведет деловую переписку по содержательным вопросам, участвует в переговорах, ведении бесед с зарубежными представителями по различным аспектам двухсторонних отношений, а также международных отношений в целом в рамках своей компетенции	Знать: основные стратегии и тактики переговоров, национальные особенности ведения переговоров Уметь: подготавливать и принимать участие в различных этапах переговоров Владеть: навыками переговорного процесса и составления итоговых документов.

12. Структура и содержание учебной дисциплины:

12.1 Объем дисциплины в зачетных единицах/часах в соответствии с учебным планом — 2/72

Форма промежуточной аттестации: зачет

13 Виды учебной работы:

Вид учебной работы	Трудоемкость (часы)	
	Всего	По семестрам
		сем. 1
Контактная работа	32	32
В том числе: лекции	16	16
практические	16	16
самостоятельная работа	40	40
Форма промежуточной аттестации	Зачет	
Итого:	72	72

13.1 Содержание разделов дисциплины:

Лекционные занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса или ЭУМК
1	Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	Международные переговоры: подходы к изучению. Классификация переговоров. Функции переговоров. Основные центры по изучению переговоров.	-
2	Этапы переговорного процесса.	Основные этапы переговорного процесса: краткая характеристика. Подготовительный этап переговоров. Организационные аспекты и теоретическая подготовка к переговорам. Основные составляющие силы позиции: ресурсы, личность переговорщика, информация.	ЭУК Морозова В.Н. «Международные переговоры» https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=7662 в части размещения отдельных лекционных материалов
3	Стратегии и тактики ведения переговоров.	Стратегии мягкого и жесткого торга: общее и различие. Принципиальная стратегия ведения переговоров: основные элементы, преимущества и недостатки.	ЭУК Морозова В.Н. «Международные переговоры»

		<p>Виды тактик. Тактика «давления». Тактика «завышения первоначальных требований». Тактика «дисквалификации». Тактика «расстановки ложных акцентов в собственной позиции». Тактика «выдвижения требований в последнюю минуту». Тактика «растущих требований». Тактика «пакета» (пакетирования, увязки). Тактика «салями». Тактика «двойного толкования». Тактика «ухода». Тактика «Талейрана». Тактика «милого друга». Тактика «загадки». Тактика «вины». Тактика «постепенного повышения сложности обсуждаемых вопросов». Тактика «вынесения спорных вопросов «за скобки». Тактика «пирога». Тактика «блока». Тактика «пробного шара». Проблема эффективности использования тактических приемов.</p>	<p>https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=7662 в части размещения отдельных лекционных материалов</p>
4	Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	. Процедура посредничества на переговорах. Функции посредников в переговорном процессе.	-
5	Двусторонние и многосторонние переговоры.	Особенности двусторонних и многосторонних переговоров. Возможности создания коалиций и блоков. Управление многосторонними переговорами.	-
6	Национальные стили ведения переговоров.	Сравнительный анализ западно-европейских стилей ведения переговоров. Французский национальный стиль ведения переговоров. Английский национальный стиль ведения переговоров. Особенности немецкой культуры ведения переговоров. Особенности итальянской культуры ведения переговоров. Американский национальный стиль ведения переговоров: основные характеристики. Черты национального характера американцев.	в части размещения отдельных лекционных материалов

		Восточные стили ведения переговоров. Китайские стратагемы.	
7	Личностный стиль ведения переговоров.	Личностные стили: аналитико-агрессивный, гибко-агрессивный, этичный, общительный. Проблема адаптации личностного стиля к различным условиям.	-
8	Итоговые документы международных переговоров.	Договор, конвенция, протокол, обмен нотами, modus vivendi, декларация, меморандум, коммюнике. Структура международных договоров.	-

Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса или ЭУМК
1	Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	Основные центры по изучению переговоров: общая характеристика	-
2	Этапы переговорного процесса.	Основные этапы переговорного процесса: краткая характеристика. Работа с документами из истории дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность мер по усилению позиций на конкретных переговорах.	-
3	Стратегии и тактики ведения переговоров.	Разбор ситуаций с использованием различных стратегий переговоров. Практическая работа с документами из современной дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность/неэффективность использованных стратегий. Виды тактик. Проблема эффективности использования тактических приемов.	ЭУК Морозова В.Н. «Международные переговоры» https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=7662

4	Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	На конкретных примеров их переговорной практики анализ функции посредников в переговорном процессе.	-
5	Двусторонние и многосторонние переговоры.	Анализ управления многосторонними переговорами.	-
6	Национальные стили ведения переговоров.	Разбор кейсов об ошибочных моделях поведения на переговорах с иностранными партнерами	ЭУК Морозова В.Н. «Международные переговоры» https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=7662 в части анализа кейсов
7	Личностный стиль ведения переговоров.	Выявление специфики личностного стиля ведущих государственных деятелей: В.В. Путина, С. Лаврова, А. Меркель, Б. Обамы и др.	-
8	Итоговые документы международных переговоров.	По итогам смоделированных переговоров подготовить проект итогового соглашения.	-

13.2 Разделы дисциплины и виды занятий:

п/п	Название темы	Лекции (час)	Практические занятия (час)	Самостоятельная работа (час)	Всего
1	Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	2	2	2	6
2	Этапы переговорного процесса.	2	2	2	6
3	Стратегии и тактики ведения переговоров.	2	2	2	6
4	Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	2	2	2	6

5	Двусторонние и многосторонние переговоры.	2	2	2	6
6	Национальные стили ведения переговоров.	2	2	4	8
7	Личностный стиль ведения переговоров.	2	2	2	6
8	Итоговые документы международных переговоров.	2	2	8	12
	Итого	32		40	72

14. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины:

Курс состоит из лекционных занятий и самостоятельной работы.

Предусмотрена одна текущая аттестация и промежуточная в форме зачета.

Текущая аттестация представляет собой моделирование переговоров относительно одной из проблем международных отношений (по выбору магистров). Должны быть определены интересы каждой из сторон конфликта, сильные и слабые стороны их позиции.

Критерии оценок для текущей аттестации:

Отлично – определены интересы сторон конфликта, обозначены сила и слабость позиции, представлены варианты по усилению позиции.

Хорошо – интересы сторон конфликта в целом определены верно, обозначены сила и слабость позиции, варианты по усилению позиции не представлены.

Удовлетворительно – вклад в разработку стратегии незначителен, поступающие предложения слабо аргументированы.

Неудовлетворительно – интересы сторон конфликта не определены, не обозначены сила и слабость позиции, варианты по усилению позиции не представлены, неучастие в разработке стратегии на переговорах.

Формы организации самостоятельной работы

Темы	Формы самостоятельной работы
Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	<p>Ответьте на вопросы:</p> <p>Какова специфика современных международных переговоров?</p> <p>На конкретных примерах их истории дипломатии проиллюстрируйте функции, которые выполняют переговоры?</p> <p>Как изменялось представление о переговорах в ходе истории?</p> <p>Согласны ли Вы с высказыванием кардинала Ришелье: «Я осмеливаюсь решительно заявить, что вести переговоры – беспрестанно, открыто или тайно, в любом месте, даже если не получаешь какого-либо плода на данный момент, а тот, которого можно ждать в будущем, не слишком очевиден, -</p>

	есть вещь, совершенно необходимая для блага государства»?
Этапы переговорного процесса.	Подготовьте тезисные ответы на вопросы: Какие факторы необходимо учитывать при организации переговоров? Из каких элементов складывается сила позиции на переговорах? Как можно упрочить свои позиции на переговорах?
Стратегии и тактики ведения переговоров.	На основании раздаточного материала (предоставляется преподавателем) определить выбранную действующими лицами стратегию. Свой ответ обосновать. На конкретных примерах показать преимущества и недостатки отдельных тактических приемов.
Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	Обоснуйте необходимость использования посредника по урегулированию одного из современных международных конфликтов.
Двусторонние и многосторонние переговоры.	Подготовьтесь к моделированию деятельности заседания СБ ООН по одной из актуальных проблем.
Национальные стили ведения переговоров.	1. Проанализируйте на примере американской дипломатической практики эффективность использования различных тактических приемов для достижения целей переговоров. 2. Проанализируйте на примере европейской дипломатической практики эффективность использования различных тактических приемов для достижения целей переговоров. 3. Приведите примеры из истории дипломатической практики по применению китайских стратегем.
Личностный стиль ведения переговоров.	Проанализируйте личностный стиль на основе стенограмм переговоров.
Итоговые документы международных переговоров.	Какие итоговые документы по результатам переговоров Вы знаете?

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

Оценка знаний, умений и навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в рамках изучения дисциплины, осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестаций.

Текущая аттестация проводится в соответствии с Положением о текущей аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского

государственного университета. Текущая аттестация проводится в форме решения кейсов.

Критерии оценивания приведены выше.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования.

Контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации включают в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень полученных знаний и кейсовые варианты.

При оценивании используются качественные шкалы оценок. Критерии оценивания приведены ниже.

15. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1.	Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров : [учебник для студ. вузов и факультетов гуманитарного и социально-экономического профиля] / М.М. Лебедева ; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России .— Москва : Аспект Пресс, 2017 .— 205 с.
2.	Решетова И. С. Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений: учебное пособие / И.С. Решетова. – СКФУ. 2014. – 125 с. // ЭБС Университетская библиотека онлайн. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=457617
3.	Трухачев В.И. Международные деловые переговоры : учебное пособие / В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева, К.Ю. Михайлова .— Изд. 3-е, перераб. и доп. — М. ; Ставрополь : Финансы и статистика : АГРУС, 2007 .— 223 с.

б) дополнительная литература:

Василенко И.А. . Международные переговоры : учебник для магистров : [учебник для студ. вузов] / И.А. Василенко ; Дипломат. акад. МИД России .— 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2015 .— 486 с.
«Война между государствами – великое зло». К 110-летию А.А. Громыко / под общ. ред. А.А. Громыко ; Институт Европы Российской академии наук, Ассоциация внешнеполитических исследований имени А.А. Громыко. – Москва : Весь Мир, 2019. – 531 с. // ЭБС Университетская библиотека онлайн. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574242
Манипуляции в деловых переговорах : практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. - Издательство: Альпина Паблишер, 2016. – 150 с. // ЭБС Университетская библиотека. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279700
Переговоры : практическое пособие : [16+] / пер. с англ. . – Москва : Альпина Паблишер, 2020. – 200 с. – (Harvard Business Review: 10 лучших статей) // ЭБс Университетская библиотека онлайн. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598088
Тимченко Н. М Психология и этика делового общения: монография /

Н.М. Тимченко. - Издательство: Директ-Медиа, 2016. -// ЭБС
 Университетская библиотека. — URL:
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439959

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:
 Электронный каталог ЗНБ ВГУ. – www.lib.vsu.ru
 ЭБС Университетская библиотека online. — URL:<http://biblioclub.ru>
 Базы данных Российского Совета по международным делам (РСМД). – URL:
<https://russiancouncil.ru/library/db/>
 ЭУК Морозова В.Н. Международные переговоры. -
<https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=7662>

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1.	Решетова И. С. Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений: учебное пособие / И.С. Решетова. – СКФУ. 2014. – 125 с. // ЭБС Университетская библиотека онлайн. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=457617
2.	ЭУК Морозова В.Н. Международные переговоры. - https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=7662

17. Образовательные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая дистанционные образовательные технологии (ДОТ), электронное обучение (ЭО), смешанное обучение)

При реализации дисциплины проводятся различные типы лекций (вводная, обзорная, итоговая); семинарские занятия (по проблемным вопросам, дискуссионные), моделирование переговоров, деловые игры. Задействованы материалы ЭУК Международные переговоры. -
<https://edu.vsu.ru/course/view.php?id=7662>

Возможно применение дистанционных технологий в части освоения лекций, текущего контроля.

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

ноутбук, экран для проектора, проектор, специализированная мебель

Программное обеспечение

Office Standard 2019 Single OLV NL Each AcademicEdition Additional Product,
 Win Pro 10 32-bit/64-bit All Lng PK Lic Online DwnLd NR

"Microsoft Access 2019

(Single OLV NL Each AcademicEdition Additional Product)"

Неисключительные права на ПО Dr. Web Enterprise Security Suite Комплексная защита Dr. Web Desktop Security Suite

19. Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестации

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции	Оценочные средства
1	Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	ПК-2 Способность составлять дипломатические и правовые документы, владение навыками построения реферативного письменного текста и устного представления экспертных мнений по международно-политической и международно-правовой проблематике, в том числе на иностранных языках	2.1. Ведет деловую переписку по содержательным вопросам, участвует в переговорах, ведении бесед с зарубежными представителям и по различным аспектам двухсторонних отношений, а также международных отношений в целом в рамках своей компетенции	Задания на практических занятиях
2	Этапы переговорного процесса.	ПК-2 Способность составлять дипломатические и правовые документы, владение навыками построения реферативного письменного текста и устного представления экспертных мнений по международно-политической и международно-правовой проблематике, в том числе на иностранных языках	2.1. Ведет деловую переписку по содержательным вопросам, участвует в переговорах, ведении бесед с зарубежными представителям и по различным аспектам двухсторонних отношений, а также международных отношений в целом в рамках своей компетенции	задания на практических занятиях

		языка		
3	Стратегии и тактики ведения переговоров.	ПК – 1 Способен самостоятельно разрабатывать и грамотно оформлять стандартные аналитические материалы по отдельным событиям и общим тенденциям в интересах соответствующего департамента профильного министерства или иных государственных органов и международных организаций.	1.4. Проводит аналитическую работу в сфере международных многосторонних контактов, разрабатывает экспертные заключения и практические рекомендации для лиц, принимающих политические решения, по запросу работодателя	задания на практических занятиях кейс
4	Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	ПК – 1 Способен самостоятельно разрабатывать и грамотно оформлять стандартные аналитические материалы по отдельным событиям и общим тенденциям в интересах соответствующего департамента профильного министерства или иных государственных органов и международных организаций.	1.4. Проводит аналитическую работу в сфере международных многосторонних контактов, разрабатывает экспертные заключения и практические рекомендации для лиц, принимающих политические решения, по запросу работодателя	задания на практических занятиях
5	Двусторонние и многосторонние переговоры.	ПК-2 Способность составлять дипломатические и правовые документы,	2.1. Ведет деловую переписку по содержательным вопросам, участвует в	задания на практических занятиях кейс

		<p>владение навыками построения реферативного письменного текста и устного представления экспертных мнений по международно-политической и международно-правовой проблематике, в том числе на иностранных языках</p>	<p>переговорах, ведении бесед с зарубежными представителям и по различным аспектам двухсторонних отношений, а также международных отношений в целом в рамках своей компетенции</p>	
6	Национальные стили ведения переговоров.	<p>ПК-2 Способность составлять дипломатические и правовые документы, владение навыками построения реферативного письменного текста и устного представления экспертных мнений по международно-политической и международно-правовой проблематике, в том числе на иностранных языках</p>	<p>2.1. Ведет деловую переписку по содержательным вопросам, участвует в переговорах, ведении бесед с зарубежными представителям и по различным аспектам двухсторонних отношений, а также международных отношений в целом в рамках своей компетенции</p>	<p>задания на практических занятиях кейс</p>
7	Личностный стиль ведения переговоров.	<p>ПК-2 Способность составлять дипломатические и правовые документы, владение навыками построения реферативного письменного текста и устного</p>	<p>2.1. Ведет деловую переписку по содержательным вопросам, участвует в переговорах, ведении бесед с зарубежными представителям и по различным аспектам</p>	<p>задания на практических занятиях доклады</p>

		представления экспертных мнений по международно-политической и международно-правовой проблематике, в том числе на иностранных языках	двухсторонних отношений, а также международных отношений в целом в рамках своей компетенции	
8	Итоговые документы международных переговоров.	ПК-2 Способность составлять дипломатические и правовые документы, владение навыками построения реферативного письменного текста и устного представления экспертных мнений по международно-политической и международно-правовой проблематике, в том числе на иностранных языках	2.1. Ведет деловую переписку по содержательным вопросам, участвует в переговорах, ведении бесед с зарубежными представителям и по различным аспектам двухсторонних отношений, а также международных отношений в целом в рамках своей компетенции	задания на практических занятиях
Промежуточная аттестация Форма контроля – зачет				Перечень вопросов см. п.20.2

20. Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуру оценивания

20.1 Текущий контроль успеваемости

Контроль успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

Кейсовые задания

ПЕРЕГОВОРЫ В ШАНХАЕ

[Приводится по: Василенко И.А. Международные переговоры / И.А. Василенко. – М.: Юрайт, 2013. – С.444-446]

Американская компания по производству обуви Brown Casual Shoes решила создать свой филиал в Китае, чтобы удешевить производство и найти новые рынки сбыта на Востоке. Президент компании мистер Браун решил отправиться на переговоры лично, взяв с собой вице-президента Ливингстона и менеджера по маркетингу миссис Джексон. Они достаточно быстро (по совету своих деловых партнеров) связались с китайской фирмой по производству обуви в Шанхае Chung Sun Manufacturing, заинтересованной в сотрудничестве с американцами, и познакомились с господином Ли Ким Соном, возглавляющим отдел международных связей этой фирмы. Сначала американцы хотели пригласить переводчика с китайского, но в конце концов решили, что это не обязательно, ведь господин Ли говорит по-английски и уже принимал участие в переговорах с американскими компаниями.

Американцы решили, что трех дней на переговоры в Шанхае будет достаточно. Наконец настал день отлета.

Мистер Браун и его спутники взшли на борт самолета и отправились в Шанхай. Они прибыли туда в 9:30. В аэропорту их встретил представитель компании и отвез в гостиницу. Деловая встреча была назначена на 15:00. Представитель компании должен был заехать за мистером Брауном и его командой в 14:30. Вскоре мистер Браун и его спутники прибыли в главный офис компании, где их встретил господин Ли. Он любезно поприветствовал их поклоном и рукопожатием.

Все немедленно отправились в конференц-зал и встретились с президентом компании, господином Денг Ким Ли. Снова произошел обмен поклонами, рукопожатиями и визитными карточками. После того как все были представлены друг другу, мистер Браун преподнес господину Денгу в знак дружбы небольшой презент, изящно обернутый белой бумагой. Господин Денг, казалось, был несколько смущен, он отказывался принять подарок и принял его только после того, как мистер Браун настоял на этом. Затем гостям представили госпожу Ванг Чу Джианг, их переводчицу на время визита. Почти без всяких предисловий господин Денг начал обсуждать с мистером Брауном, как прошло их путешествие, а господин Ли стал беседовать с мистером Ливингстоном и миссис Джексон.

Беседуя с господином Денгом, мистер Браун несколько раз мягко брал его за локоть, чтобы показать свои дружеские чувства. Иногда гости испытывали неловкость, потому что совсем не говорили по-китайски. Принесли легкие закуски и освежающие напитки. Всех пригласили присесть. Было уже 17:00, но до сих пор никто так и не начал говорить о цели визита американцев. Господин Ли объявил, что в честь американских гостей в ресторане «Великая Китайская стена» состоится банкет и их ждут там в 19:00. Услышав это, мистер Браун сделал характерное движение пальцем, чтобы позвать мистера Ливингстона. Мистер Браун не ожидал такого гостеприимства и не знал, что предложить в ответ. Тем временем встреча была окончена, и американские гости вернулись в отель.

Банкет был очень щедрым и непринужденным и продолжался несколько часов. Мистер Браун в благодарность за такое гостеприимство провозгласил первый тост за хозяев. О бизнесе на банкете не было сказано ни слова. Беседа в основном касалась Китая, его культуры, Соединенных Штатов, семей присутствующих и того, как прошел полет гостей. Когда настало время уходить, мистер Браун не знал, кто должен уходить первым.

На следующий день в 9:00 стороны снова встретились. И снова встреча началась с обмена любезностями. Только через полчаса после ее начала

мистера Брауна попросили изложить свое предложение. С помощью членов своей команды (и не без содействия госпожи Ванг) мистер Браун объяснил, каким образом он представляет себе производство обуви Brown Casual Shoes в Китае, а также отметил свою заинтересованность в том, чтобы продавать здесь продукцию компании. Во время презентации мистера Брауна господин Денг и его коллеги постоянно задавали вопросы. Мистеру Брауну уже стало казаться, что все это будет длиться вечно. К полудню сделали перерыв. Когда мистер Браун пытался оценить, насколько продвинулись переговоры в течение этой встречи, он понял, что для заключения контракта с Chung Sun Manufacturing потребуется еще не одна поездка в Китай.

Вопросы по ситуации:

1. Какие ошибки во время визита в Китай совершили американцы?
3. Какие особенности китайского национального стиля переговоров следовало учитывать представителям западной компании?

Критерии оценивания:

отлично	Ставится за ответ, базирующийся на глубоком и всестороннем знании программного материала, глубоком анализе проблем.
хорошо	возможно наличие погрешностей в изложении программного материала, не искажающих смысл ответа.
удовлетворительно	ответы на вопросы по ситуации слабо аргументированы
неудовлетворительно	ставится за ответ, демонстрирующий отсутствие знаний или крайне слабое знание программного материала, неумение аргументировать свою точку зрения.

Темы докладов

Личностный стиль ведения переговоров В. Путина
 Личностный стиль ведения переговоров С. Лаврова
 Личностный стиль ведения переговоров Е. Примакова
 Личностный стиль ведения переговоров А. Меркель
 Личностный стиль ведения переговоров Б. Обамы
 Критерии оценивания:

оценка «зачтено» выставляется студенту за доклад, отражающий специфику личностного стиля одного из выбранных деятелей и подтверждение выводов студента конкретными примерами из дипломатической практики деятеля.

оценка «незачтено» выставляется студенту за поверхностный анализ переговорного стиля, неумение представлять и аргументировать собственную позицию.

20.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация осуществляется с помощью следующих оценочных средств

Перечень вопросов к зачету:

1. Международные переговоры: определение, функции, классификация
2. Подходы к изучению переговорного процесса
3. Методы изучения переговорного процесса
4. Условия для ведения переговоров. Переговорное пространство. НАОС.
5. Сила позиции на переговорах
6. Этапы переговорного процесса: общая характеристика
7. Подготовительный этап переговоров
8. Стратегии ведения переговоров
9. Тактические приемы ведения переговоров
10. Психологические аспекты ведения переговоров
11. Национальные стили ведения переговоров.
12. Личностный стиль ведения переговоров (Определить личностный стиль ведения переговоров двух – трех государственных деятелей по выбору. Ответ аргументировать)
13. Посредничество при переговорах: выявление ситуаций для наиболее эффективного использования
14. Итоговые документы международных переговоров
15. Практическое задание: Составьте кейс проведения международных переговоров, сознательно включив него ошибочное поведение участников, не соответствующее особенностям национального стиля. Другие магистранты должны назвать допущенные делегацией ошибки и указать правильное поведение.

Для оценивания результатов обучения на зачете используются следующие показатели:

Знание основных этапов переговорного процесса и наиболее эффективных переговорных стратегий;

Умение составлять дипломатические документы, проекты соглашений, контрактов, программ мероприятий; профессионально, грамотно анализировать и пояснять позиции стран по основным международным проблемам; ориентироваться в механизмах многосторонней и интеграционной дипломатии; самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения,

Владение навыками нахождения компромиссов посредством переговоров, современными технологиями ведения переговоров.

Умение применять теоретические знания для решения практических задач.

Для оценивания результатов обучения на зачете используется шкала: «зачтено», «незачтено».

Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценок
<p>Ставится за ответ, базирующийся на глубоком и всестороннем знании программного материала, глубоком анализе проблем. Возможно наличие незначительных погрешностей в изложении программного материала, не искажающих смысл ответа / При решении кейса обнаружено большинство вариантов ошибочного поведения. Выступление с докладом на занятиях.</p>	<p><i>зачтено</i></p>
<p>Ставится за ответ, демонстрирующий отсутствие знаний или крайне слабое знание программного материала, неумение аргументировать свою точку зрения / при решении кейса не обнаружено более 50% ошибочных моделей поведения на переговорах.</p>	<p><i>незачтено</i></p>