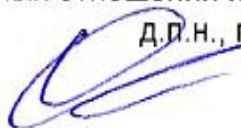


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО ВГУ)

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



31.08.2018

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.11 Ведение переговоров

- 1. Шифр и наименование направления подготовки/специальности:**
41.03.05 «международные отношения»
- 2. Профиль подготовки/специализации:** мировая политика
- 3. Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр
- 4. Форма образования:** дневная, очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** Кафедра международных отношений и мировой политики (далее – кафедра МО и МП)
- 6. Составители программы:** к.и.н, доц. кафедры международных отношений и мировой политики Морозова Вероника Николаевна
- 7. Рекомендована:** НМС ФМО протокол №6 от 20.06.2018

Отметки о продлении

8. Учебный год: 2018/2019 **Семестр(-ы):** 7

9. Цели и задачи учебной дисциплины.

Цель – ознакомить студентов с существующими разработками в сфере международных переговоров, сформировать практические навыки ведения переговоров.

Задачи:

- проанализировать теоретические подходы к анализу международных переговоров;
- сформировать представление о задачах, формах и видах международных переговоров;
- ознакомить студентов со стратегиями ведения переговоров и способами управления конфликтами;
- выявить проблемы, связанные с введением переговоров;
- охарактеризовать особенности восточного и западного стилей ведения переговоров;
- сформировать практические навыки ведения переговоров.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: Учебная дисциплина относится к блоку Б.1 дисциплин Федерального государственного стандарта высшего образования по направлению подготовки 41.03.05 «международные

отношения» (бакалавриат) (профиль «мировая политика») и входит в вариативную часть этого цикла.

Требования к входным знаниям: теория дипломатии, история дипломатии, мировая политика; к входным умениям и навыкам: навыки анализа внешнеполитической ситуации, умения аргументировать свою позицию.

Дисциплины, для которых данная дисциплина является предшествующей: теория дипломатии и современная дипломатическая система (на уровне магистратуры)

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

Компетенция		Планируемые результаты обучения
Код	Название	
ОПК-7	владение политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров	<p>Знать: Основы политически корректной корпоративной культуры международного общения (повышенный уровень); Моральные и правовые нормы, организующие международное общение (продвинутый уровень)</p> <p>Уметь: Проявлять терпимость к инокультурным и иноконфессиональным стереотипам; предлагать, критиковать и научно обосновывать альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему (повышенный уровень). Демонстрировать уважение к людям, высокую степень толерантности к другой культуре и конфессиональным различиям, готовность к поддержанию партнерских отношений (продвинутый уровень).</p> <p>Владеть: Готовностью к диалогу, поддержанию партнерских отношений; навыками адекватно использовать стратегии и тактические приемы при ведении переговоров. (повышенный уровень). Готовностью к диалогу и нахождению взаимно приемлемых решений по ключевым вопросам; навыками выделять структурные элементы переговоров и анализировать переговорный процесс. (продвинутый уровень).</p>
ОПК-11	способность адаптироваться к условиям работы в составе многоэтничных и интернациональных групп, владение методами делового общения в интернациональной среде, способность	<p>Знать: Особенности труда работников международных организаций, основные требования к международному чиновнику (продвинутый уровень).</p> <p>Уметь: Безболезненно и в кратчайшие сроки устранить коммуникативные проблемы, возникающие в интернациональной среде; использовать особенности местной деловой культуры зарубежных стран для оптимального решения своих профессиональных задач (продвинутый уровень).</p>

	использовать особенности местной деловой культуры зарубежных стран	Владеть: Методиками профилактики конфликтов на национальной основе (продвинутый уровень).
ПК-4	способность составлять дипломатические документы, проекты соглашений, контрактов, программ мероприятий	Знать: О социальных, этнических, конфессиональных и культурных особенностях представителей тех или иных социальных общностей (продвинутый уровень). Уметь: Критически оценивать свои достоинства и недостатки; представлять результаты своей работы для других специалистов. (продвинутый уровень). Владеть: В процессе работы в коллективе этическими нормами, касающимися социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий; способами и приемами предотвращения возможных конфликтных ситуаций в процессе профессиональной деятельности. (продвинутый уровень).

12. Структура и содержание учебной дисциплины:

12.1 Объем дисциплины в зачетных единицах/часах в соответствии с учебным планом — 3/108

Форма промежуточной аттестации: экзамен

13 Виды учебной работы:

Вид учебной работы	Трудоемкость (часы)			
	Всего	По семестрам		
		сем.7	№ сем.	
Аудиторные занятия	36	36		
в том числе:				
лекции	18	18		
практические	18	18		
Самостоятельная работа	36	36		
Форма промежуточной аттестации: экзамен	36			
Итого:	108	108		

13.1 Содержание разделов дисциплины:

Лекционные занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1	Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	Понятие переговорного процесса. Основные подходы и методы к изучению переговоров. Переговоры в структуре внешнеполитических инструментов. Классификация переговоров. Функции переговоров. Регулирование переговорной деятельности в международных отношениях.
2	Этапы переговорного процесса.	Основные этапы переговорного процесса: подготовительный этап, или «переговоры о переговорах»; «переговоры за столом»; заключительная стадия переговоров. Краткая характеристика каждого из этапов. Подготовительный этап переговоров. Организационные аспекты подготовки переговоров: определение места, состава участников и повестки дня. Теоретическая подготовка к переговорам. Выбор Стратегии и тактика ведения переговоров. Психологическая подготовка к переговорам.
3	Сила позиции на переговорах.	Проблема асимметрии сил при переговорах. Основные составляющие силы позиции: ресурсы, личность переговорщика, информация. Формирование НАОС – наилучшей альтернативы обсуждаемому соглашению. Способы подачи позиции на переговорах: открытие позиции, закрытие позиции, подчеркивание общности / различий в позициях. Общение на переговорах. Интересы и их восприятие на переговорах. Проблема согласования интересов. Роль человеческого фактора на переговорах.
4	Стратегии ведения переговоров.	Стратегии ведения переговоров. Подходы Р.Фишера, У. Юри, У. Мастенбрука, Ч. Карраса, Д. Лэкса, Д. Себениуса и др. к стратегиям ведения переговоров. Стратегии мягкого и жесткого торга: общее и различие. Основные принципы ведения переговоров с позиции торга. Границы использования стратегий торга. Принципиальная стратегия ведения переговоров: основные элементы, преимущества и недостатки. «Переговоры в трех измерениях»: сущность, приоритеты, возможные действия. Типичные ошибки при ведении переговоров.
5	Тактики ведения переговоров.	Понятие тактического приема. Соотношение стратегии и тактики. Виды тактик. Тактика «давления». Тактика «завышения

		<p>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».</p> <p>Проблема эффективности использования тактических приемов.</p>
6	Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	<p>Функции посредников в переговорном процессе. Виды посреднической деятельности. Условия проведения переговоров через посредника. Цели посредничества. Процедура посредничества на переговорах. Формальное и неформальное посредничество на переговорах.</p>
7	Двусторонние и многосторонние переговоры.	<p>Особенности двусторонних и многосторонних переговоров. Возможности создания коалиций и блоков. Управление многосторонними переговорами.</p>
8	Национальные стили ведения переговоров.	<p>Основные характеристики «национального стиля» ведения переговоров.</p> <p>Американский национальный стиль ведения переговоров: основные характеристики. Черты национального характера американцев.</p> <p>Западная культура 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.</p> <p>Российская культура ведения переговоров. Восточная культура ведения переговоров. Роль невербальных средств общения на переговорах в различных культурах.</p>
9	Личностный стиль ведения переговоров.	<p>Качества переговорщика. Личностные стили: аналитико-агрессивный, гибко-агрессивный, этичный, общительный. Проблема адаптации личностного стиля к различным условиям.</p>
10	Международные деловые переговоры.	<p>Этика деловых отношений. Принципы делового этикета. Внешний облик на деловых переговорах. Этикет письменного делового общения. Сувениры</p>

		и подарки в деловой сфере.
11	Итоговые документы международных переговоров.	Договор, конвенция, протокол, обмен нотами, <i>modus vivendi</i> , декларация, меморандум, коммюнике. Структура международных договоров.

Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1	Сила позиции на переговорах	<p>Основные составляющие силы позиции: ресурсы, личность переговорщика, информация. Формирование НАОС – наилучшей альтернативы обсуждаемому соглашению.</p> <p>Практическая работа с документами из истории дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность мер по усилению позиций на конкретных переговорах.</p>
2	Стратегии ведения переговоров.	<p>Стратегии мягкого и жесткого торга: общее и различие. Принципиальная стратегия ведения переговоров: основные элементы, преимущества и недостатки.</p> <p>Типичные ошибки при ведении переговоров.</p> <p>Разбор ситуаций с использованием различных стратегий переговоров. Практическая работа с документами из современной дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность/неэффективность использованных стратегий.</p>
3	Тактики ведения переговоров.	<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».</p> <p>Практическая работа с документами из современной дипломатической практики</p>

		европейских государств, позволяющая оценить эффективность/неэффективность использованных тактических приемов.
4	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. Восточные стили ведения переговоров. Китайские стратегии.
5	Европейская и американская практики ведения переговоров.	Процедурные правила ведения переговоров в европейских и американских структурах.
6	Этика деловых отношений.	Деловой этикет.
7	Итоговые документы международных переговоров.	Договор, конвенция, протокол, обмен нотами, <i>modus vivendi</i> , декларация, меморандум, коммюнике.

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.	1	-	3	4
2	Этапы переговорного процесса.	2	-	3	5
3	Сила позиции на переговорах.	1	2	3	6
4	Стратегии ведения переговоров.	2	2	4	8
5	Тактики ведения переговоров.	2	2	4	8
6	Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	1	-	3	4

7	Двусторонние и многосторонние переговоры.	2	-	3	5
8	Национальные стили ведения переговоров.	2	4	4	10
9	Личностный стиль ведения переговоров.	2	4	3	9
10	Международные деловые переговоры.	1	2	3	6
11	Итоговые документы международных переговоров.	2	2	3	7
	Контроль				36
	Итого	18	18	36	108

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Курс состоит из лекционных занятий, практических (тематику занятий см. выше) и самостоятельной работы.

Предусмотрены текущие аттестации и промежуточная в форме экзамена.

Темы	Формы самостоятельной работы
Международные переговоры: понятие, классификация, функции.	<p>Ответьте на вопросы:</p> <p>Какие функции выполняют переговоры на современном этапе?</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, - есть вещь, совершенно необходимая для блага государства»?</p>
Этапы переговорного процесса.	<p>Подготовьте тезисные ответы на вопросы:</p> <p>Какие факторы необходимо учитывать при организации переговоров?</p> <p>Что включает в себя теоретическая подготовка к переговорам?</p>
Сила позиции на переговорах.	<p>Ответьте на вопросы:</p> <p>Из каких факторов складывается сила позиции на переговорах? Какие из них носят объективный, а какие субъективный характер?</p>
Стратегии ведения переговоров.	<p>На основании раздаточного материала (предоставляется преподавателем) определить выбранную действующими лицами стратегию. Свой ответ обосновать.</p>

Тактики ведения переговоров.	Ответьте на вопросы: Какие тактики ведения переговоров характерны для принципиальной стратегии, а какие для стратегий торга?
Посредничество и консультирование при ведении переговоров.	Подготовьте переговоры по урегулированию одного из современных международных конфликтов с помощью посредника.
Двусторонние и многосторонние переговоры.	1. Подготовьте переговоры по двум проблемам современных международных отношений (подготовка в группах по 2-3 человека), для последующего сравнения и анализа подготовленных материалов.
Национальные стили ведения переговоров.	2. Проанализируйте на примере американской дипломатической практики эффективность использования различных тактических приемов для достижения целей переговоров. 3. Проанализируйте на примере европейской дипломатической практики эффективность использования различных тактических приемов для достижения целей переговоров. 4. Приведите примеры из истории дипломатической практики по применению китайских стратегем.
Личностный стиль ведения переговоров.	Проанализируйте личностный стиль на основе стенограмм переговоров.
Международные деловые переговоры.	В чем специфика международных деловых переговоров?
Итоговые документы международных переговоров.	Какие итоговые документы по результатам переговоров Вы знаете?

15. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1.	Лебедева М.М. Мировая политика / М.М. Лебедева. - М.: Аспект Пресс, 2011. – 253 с.
2.	Михайлова А.Ю. Международные деловые переговоры / А.Ю. Михайлова, А.В. Трухачев. - Ставрополь: Агрус , 2013. – 368 с. // ЭБС Университетская библиотека. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=277468&sr=1
3.	Решетова И. С. Теоретико-методологические основы деловых переговоров в сфере международных отношений: учебное пособие / И.С. Решетова. –

СКФУ. 2014. – 125 с. // ЭБС Университетская библиотека. — URL:
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=457617&sr=1

б) дополнительная литература:

4. Белланже Л. Переговоры / Л. Белландже. – СПб., 2002. – 123 с.
5. Бережков В. Страницы дипломатической истории / В. Бережков. – М., 1987. – 613 с.
6. Василенко И.А. Политические переговоры / И.А. Василенко. – М., 2006. – 271 с.
7. Василенко И.А. Личностный стиль за столом международных переговоров / И.А. Василенко, Е.В. Василенко. — М. : Аспект Пресс, 2012. — 206 с.
8. Василенко И.А. Международные переговоры / И.А. Василенко. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 486 с.
9. Воронин В.П. Этика деловых отношений. Основы коммерческой дипломатии / В.П. Воронин, А.И. Лылов. – Воронеж, 2006. – 223 с.
10. Дубинин Ю. Мастерство переговоров / Ю. Дубинин. – М., 2007. – 285 с.
11. Кардашова Е.В. Дипломатический и международный деловой протокол и этикет : учебно-методическое пособие / Е.В. Кардашова, Ю.А. Чугаенко ; Воронеж. гос. ун-т ; Нац. акад. управления Украины. – Киев; Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2010. – 144 с.
12. Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях / А.Г. Караяни, В.Л. Цветков. — М.: ЮНИТИ: Закон и право, 2012. – 246 с.
13. Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров / Ч.Л. Каррас. – М. : ЭКСМО, 1997. – 316 с.
14. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров / М.М. Лебедева. - М., 2010. – 190 с.
15. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров / М.М. Лебедева. - М., 2010. – 192 с. - ЭБС Университетская библиотека. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=104354
16. Лэкс Д. Переговоры в трех измерениях / Д. Лэкс, Д. Себениус. – М., 2008. – 421 с.
17. Маличевский В. Переговоры без страха и тревог / В. Маличевский. — 2-е изд., испр. и перераб. — Киев : Мультимедийное Издательство Стрельбицкого, 2013. — 154 с.
18. Многосторонняя дипломатия в биполярной системе международных отношений. Сборник научных статей. — Москва : Русский Фонд Содействия Образованию и Науке, 2012. — 464 с.
19. Морозова В.Н. Переговоры в контексте международных отношений и политического анализа / В.Н. Морозова. – Воронеж, 2008. – 71 с.
20. Ниренберг Д. Маэстро переговоров / Д. Ниренберг. – Минск: Парадокс, 1996. – 416 с.
21. Павлов С.Г. Практикум по ведению международных переговоров / С.Г. Павлов. – СПб, 2006. – 300 с.
22. Попов В.И. Современная дипломатия. Теория и практика / В.И. Попов. – М., 2004. – 576 с.
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&sr=1
23.

24. Семилетников Н. А. Протокол международного и делового сотрудничества / Н. А. Семилетников . - Минск: Дикта , 2011. – 198 с. // ЭБС Университетская библиотека. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=139784&sr=1
25. Макеев В.А. Психология делового общения: имидж и нормы делового этикета / В.А. Макеев. - М. : Либроком, 2015 .— 272 с.
26. Фишер Р. Путь к соглашению или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М.: Наука, 1990. – 157с.

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

ЭБС Университетская библиотека. - URL: http://biblioclub.ru
--

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1.	Лебедева М.М. Мировая политика / М.М. Лебедева. - М.: Аспект Пресс, 2011. – 253 с. // ЭБС Университетская библиотека. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=104331 >.
2.	Лебедева М.М. Мировая политика / М.М. Лебедева. - М.: Аспект Пресс, 2011. – 253 с.
3.	Михайлова А.Ю. Международные деловые переговоры / А.Ю. Михайлова, А.В. Трухачев. - Ставрополь: Аргус , 2013. – 368 с. // ЭБС Университетская библиотека. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=277468&sr=1

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы. –

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Мультимедийный проектор MP515 Digital Projector, экран настенный 213*280, комплект звукоусилительного оборудования DIALOG W-203, ноутбук Dell Inspiron N 5110 на базе процессора Intel Core I 5 2410 М 2,3 Гц Turbo Boost 2,9 Гц, мультимедийный проектор НЕК

19.1. Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции (или ее части)	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции)	Этапы формирования компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	ФОС* (средства оценивания)

	<p>посредством формирования знаний, умений, навыков)</p>		
<p>ОПК-7 владение политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров</p>	<p>Знать: Основы политически корректной корпоративной культуры международного общения (повышенный уровень); Моральные и правовые нормы, организующие международное общение (продвинутый уровень)</p>	<p>Международные переговоры: понятие, классификация, функции. Этапы переговорного процесса. Сила позиции на переговорах. Стратегии ведения переговоров. Тактики ведения переговоров. Посредничество и консультирование при ведении переговоров. Двусторонние и многосторонние переговоры. Национальные стили ведения переговоров. Личностный стиль ведения переговоров. Международные деловые переговоры. Итоговые документы международных переговоров.</p>	<p>Дискуссионные темы на практических занятиях, Эссе,</p>
	<p>Уметь: Проявлять терпимость к инокультурным и иноконфессиональным стереотипам; предлагать, критиковать и научно обосновывать альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему (повышенный уровень). Демонстрировать уважение к людям, высокую степень толерантности к другой культуре и конфессиональным различиям,</p>	<p>Стратегии ведения переговоров. Тактики ведения переговоров. Посредничество и консультирование при ведении переговоров. Международные деловые переговоры.</p>	

	<p>готовность к поддержанию партнерских отношений (продвинутый уровень).</p>		
	<p>Владеть: Готовностью к диалогу, поддержанию партнерских отношений; навыками адекватно использовать стратегии и тактические приемы при ведении переговоров. (повышенный уровень). Готовностью к диалогу и нахождению взаимно приемлемых решений по ключевым вопросам; навыками выделять структурные элементы переговоров и анализировать переговорный процесс. (продвинутый уровень).</p>	Международные деловые переговоры.	
<p>ОПК-11 способность адаптироваться к условиям работы в составе многоэтнических и интернациональных групп,</p>	<p>Знать: Особенности труда работников международных организаций, основные требования к международному чиновнику (продвинутый уровень).</p>	Международные деловые переговоры.	<p>Дискуссионные темы на практических занятиях Ситуационная задача</p>

<p>владение методами делового общения в интернациональной среде, способность использовать особенности местной деловой культуры зарубежных стран</p>	<p>Уметь: Безболезненно и в кратчайшие сроки устранить коммуникативные проблемы, возникающие в интернациональной среде; использовать особенности местной деловой культуры зарубежных стран для оптимального решения своих профессиональных задач (продвинутый уровень).</p>	<p>Двусторонние и многосторонние переговоры. Национальные стили ведения переговоров. Личностный стиль ведения переговоров. Международные деловые переговоры.</p>	
	<p>Владеть: Методиками профилактики конфликтов на национальной основе (продвинутый уровень).</p>	<p>Национальные стили ведения переговоров. Посредничество и консультирование при ведении переговоров.</p>	
<p>ПК-4 способность составлять дипломатические документы, проекты соглашений, контрактов, программ мероприятий</p>	<p>Знать: О социальных, этнических, конфессиональных и культурных особенностях представителей тех или иных социальных общностей (продвинутый уровень).</p>	<p>Национальные стили ведения переговоров.</p>	<p>текущий контроль 2,</p>
	<p>Уметь: Критически оценивать свои достоинства и недостатки; представлять результаты своей работы для других специалистов. (продвинутый уровень).</p>	<p>Личностный стиль ведения переговоров.</p>	
	<p>Владеть: В</p>	<p>Стратегии ведения</p>	

	<p>процессе работы в коллективе этическими нормами, касающимися социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий; способами и приемами предотвращения возможных конфликтных ситуаций в процессе профессиональной деятельности. (продвинутый уровень).</p>	<p>переговоров. Тактики ведения переговоров. Посредничество и консультирование при ведении переговоров. Двусторонние и многосторонние переговоры.</p>	
<p>Промежуточная аттестация</p>			<p>Комплект КИМ, Модель переговоров «Загрязнение Рейна»</p>

19.2 Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

Для оценивания результатов обучения на экзамене используются следующие показатели:

- 1) владение понятийным аппаратом данной области науки;
- 2) умение иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований;
- 3) умение применять теоретические знания для решения практических задач.
- 4) владение студентами навыками анализа переговорной ситуации, диагностики интересов сторон на переговорах,
- 5) проведение переговоров,
- 6) выработка рекомендаций по организации деловых переговоров.

Для оценивания результатов обучения на экзамене используется 4-балльная шкала: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

Критерии оценивания компетенций	Уровень сформированности компетенций	Шкала оценок
---------------------------------	--------------------------------------	--------------

<p>Ставится за активное участие в имитации переговоров и составлении заключительных документов, а также за ответ, базирующийся на глубоком и всестороннем знании программного материала, глубоком анализе проблем и аргументированных оценках явлений в рамках предмета. При этом ответ может содержать незначительные погрешности в изложении фактографического материала.</p> <p>В деловой игре – активное участие в переговорах в составе представителей делегации.</p>	<p><i>Повышенный уровень</i></p>	<p><i>отлично</i></p>
<p>Ставится за ответ, близкий по содержанию к отличной оценке, при наличии незначительных погрешностей в изложении программного материала, не искажающих смысл ответа.</p> <p>В деловой игре – участие в разработке стратегий без представления позиций на дальнейших переговорах.</p>	<p><i>Базовый уровень</i></p>	<p><i>хорошо</i></p>
<p>Ставится за ответ, в целом соответствующий учебной программе, но с наличием ряда ошибок.</p> <p>В деловой игре – вклад в разработку стратегии незначителен, поступающие предложения слабо аргументированы.</p>	<p><i>Пороговый уровень</i></p>	<p><i>удовлетворительно</i></p>
<p>Ставится за ответ, демонстрирующий отсутствие знаний или крайне слабое знание программного материала, неумение аргументировать свою точку зрения.</p> <p>В деловой игре – неучастие в разработке стратегии и переговорах.</p>	<p>–</p>	<p><i>неудовлетворительно</i></p>

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

19.3.1 Перечень вопросов к экзамену:

Контрольно-измерительный материал №1

1. Переговоры: определение, функции, классификация

2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №2

1. Теоретическая база изучения переговорного процесса
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №3

1. Методы изучения переговорного процесса
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №4

1. Сила позиции на переговорах
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №5

1. Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №6

1. Этапы переговорного процесса: общая характеристика
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №7

1. Теоретическая и организационная подготовка к переговорам
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №8

1. Стратегии мягкого и жесткого торга при ведении переговоров
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №9

1. Принципиальная стратегия ведения переговоров.
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №10

1. Тактики ведения переговоров при стратегии жесткого торга
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №11

1. Тактики ведения переговоров стратегии мягкого торга.
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №12

1. Тактические приемы принципиальной стратегии
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №13

1. Психологические аспекты ведения переговоров
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №14

1. Роль национального фактора в переговорном процессе

2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №15

1. Западно-европейские стили ведения переговоров: краткая характеристика
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №16

1. Американский стиль ведения переговоров
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №17

1. Восточные стили ведения переговоров
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №18

1. Посредничество при переговорах
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №19

1. Двухсторонние и многосторонние переговоры
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №20

1. Принципы делового этикета
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №21

1. Внешний вид на переговорах
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №22

1. Сувениры и подарки в деловой сфере
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №23

1. Роль невербальных коммуникаций на переговорах
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Контрольно-измерительный материал №24

1. Личностные стили ведения переговоров: краткая характеристика
2. Участие в модели переговоров «Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

«Модель переговоров «Загрязнение Рейна»

Содержание проблемы: необходимо предложить модель урегулирования конфликта, связанного с Загрязнением Рейна с учетом интересов вовлеченных в кризисную ситуацию участников.

Процедура:

а) *подготовительный этап (за неделю до игры):* формируется состав участников. Среди них:

• представители стран (Нидерланды, Швейцария, Германия, Франция). В число представителей входят главы государств, министры иностранных дел, министры окружающей среды.

Также могут быть участниками (по желанию студентов):

- наблюдатели в лице представителей международных организаций;
- наблюдатели в лице представителей неправительственных организаций;
- представители крупнейших мировых СМИ, цель которых состоит в освещении хода переговоров, комментарии относительно официальных и неофициальных заявлений со стороны участников переговоров.

Представители каждой из стран должны определиться со своими стратегическими задачами и выработать на основании этого линию поведения на переговорах.

б) моделирование кризиса:

На пленарном заседании каждая страна озвучивает приоритеты своего государства. Выявляются зоны сторон, которые могут спровоцировать непонимание и конфликт. Определяется повестка дня.

в) переговоры о путях решения проблемы: каждая страна может организовывать двухсторонние встречи, вести переговоры в многостороннем формате. Цель каждой стороны – отстаивая собственные интересы, тем не менее, попытаться найти взаимоприемлемый вариант для решения проблемы. Международные акторы могут свободно контактировать со всеми участниками игры, проводя сравнительный анализ начального и заключительного положения команд-стран.

г) заключительный этап: участники каждой из команд на заключительном пленарном заседании представляют отчет с освещением следующих положений: насколько успешными были их действия в соответствии с поставленными стратегическими задачами, укрепило ли государство свои позиции, изменились ли приоритеты страны на начальном и завершающем этапе игры, чем был обусловлен выбор предложенных ими мер по урегулированию кризиса, какая страна, по их мнению, лучше/хуже всего справилась с кризисом, как можно проанализировать динамику изменения отношений между сторонами, втянутыми в конфликт.

Представители международных правительственных и неправительственных организаций, а также мировых СМИ выступают со своим видением успехов и/или неудач стран-участников переговоров и наблюдателей.

Комментарии: В игре нет победителей или побежденных в прямом смысле этих слов. Фактор успеха или неудач команды определяется в зависимости от достижения/недостижения целей, соответствующих национальным интересам представляемой страны. В процессе игры-моделирования участники приобретают опыт поведения в кризисных ситуациях. При этом участники демонстрируют умение использовать в сложившейся ситуации государственные ресурсы, начиная от дипломатических мер и, заканчивая экономическими факторами. Оценки выставляются в зависимости от активности участников и их вклада в решение проблемы.

19.3.2. Практические задания

№ п/п	Тема практического занятия	Задания
1	Сила позиции на переговорах	На примере переговорного процесса по урегулированию международно-политической или внутривнутриполитической ситуации определите

		<p>основные составляющие силы позиции: ресурсы, личность переговорщика, информация. Проследите формирование НАОС – наилучшей альтернативы обсуждаемому соглашению.</p> <p>Практическая работа с документами из истории дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность мер по усилению позиций на конкретных переговорах.</p>
2	Стратегии ведения переговоров.	<p>На примере переговорного процесса по урегулированию международно-политической или внутривнутриполитической ситуации сделайте выбор стратегии: мягкого или жесткого торга, принципиальной стратегии.</p> <p>Проследите типичные ошибки при ведении переговоров.</p> <p>Разбор ситуаций с использованием различных стратегий переговоров. Практическая работа с документами из современной дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность/неэффективность использованных стратегий.</p>
3	Тактики ведения переговоров.	<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».</p> <p>Практическая работа с документами из современной дипломатической практики европейских государств, позволяющая оценить эффективность/неэффективность использованных тактических приемов.</p>
4	Национальные стили ведения переговоров.	<p>Проведите сравнительный анализ западно-европейских стилей ведения переговоров.</p> <p>Проанализируйте американский национальный стиль ведения переговоров.</p> <p>В чем Вы видите специфику восточного стиля ведения переговоров.</p>
5	Европейская и	На примере переговорного процесса по

	американская практики ведения переговоров.	урегулированию международно-политической или внутривнутриполитической ситуации проанализируйте процедурные правила ведения переговоров в европейских и американских структурах.
6	Этика деловых отношений.	Раскройте понятие «деловой этикет».
7	Итоговые документы международных переговоров.	Выявите специфику итоговых документов: договор, конвенция, протокол, обмен нотами, <i>modus vivendi</i> , декларация, меморандум, коммюнике.

19.3.3 Темы эссе по дисциплине «Ведение переговоров»

(выбирается одна из тем по желанию студента)

1. Переговоры – наука или искусство?
2. Международные переговоры в условиях глобализации
3. Границы применения тактик в переговорном процессе
4. Составление кейса по теме «национальные особенности ведения переговоров».

Критерии оценки:

Оценка «отлично» выставляется студенту за эссе, в котором представлен анализ проблемы, сделаны выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной теме.

оценка «хорошо» выставляется студенту, если изложена суть поставленной проблемы, представлен ее анализ, сделаны выводы, не всегда подробные, возможны погрешности, не искажающие смысл.

оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если изложены тезисно основные компоненты переговорного процесса, сделаны выводы, носящие поверхностный характер.

оценка «неудовлетворительно», если эссе демонстрирует несформированность студента собственной точки зрения на проблему.

19.3.4 Текущая 2

Переговорный тренинг «Торговля нефтью»

Ситуация: «Речь пойдет о трех соседствующих друг с другом арабских странах, экономики которых являются сырьевыми, т.е. зависят от добычи и продажи нефти западным покупателям. При этом экономики альфы и беты (стран с равными территориями, объемами ресурсов, количеством населения) развиваются с одинаковой интенсивностью (3 - 4 % экономического роста в год). Однако между этими странами существует не только экономическая конкуренция за рынки сбыта и дифференциация по религиозному признаку (население стран относится к разным течениям ислама), но и политические разногласия, так как альфа больше ориентирована на западные страны, тогда как бета оппонирует им из-за экономических санкций и военного вмешательства последних, которые последовали за попыткой беты захватить гамму. Гамма является более маленьким по территории и населению государством, ослабленным войной и необходимостью тратить существенную часть национального дохода на

обеспечение собственной безопасности. Вместе с тем есть одно условие, от которого зависит развитие трех соседей. Цена за баррель нефти не должна быть ниже 40 \$ (такая цена позволяет им «продержаться на плаву»). В противном случае у рассматриваемых государств не будет ресурсов для развития и выполнения социальных обязательств. Западные страны (их покупатели) выступили с предложением увеличить объемы закупок нефти в сырьевом виде, выразили готовность заключить венчурные сделки на несколько лет вперед, но при стоимости барреля нефти 35 – 40 \$».

Содержание проблемы: в ходе переговорного процесса необходимо принять решение максимально выгодное для экономического и политического развития представляемой страны. События могут разворачиваться по-разному: от создания блока с целью обрушить экономику противника, до развязывания войны, отказа от переговоров и т.п.

Процедура:

1) *постановка проблемы:* группа делится на три команды (альфа, бета, гамма).

2) *переговоры*

3) *этап анализа результатов:* на доске демонстрируются результаты каждого раунда переговоров и озвучивается мотивация шагов команд, обсуждаются итоги работы команд и альтернативы их действий. И выясняется ответ на вопрос о победителе, о той стороне, которая добилась максимальных преимуществ для себя.

1 Раунд переговоров		2 Раунд переговоров		3 Раунд переговоров	
Стороны	Цена	Стороны	Цена	Стороны	Цена
А-В		А-В		А-В	
В-С		В-С		В-С	
А-С		А-С		А-С	

Критерии оценок:

Отлично – активное участие в переговорах в составе представителей делегации.

Хорошо – участие в разработке стратегий без дальнейших переговоров.

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

Неудовлетворительно – неучастие в разработке стратегии и переговорах.

19.4. 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 эссе и переговорного тренинга.

Критерии оценивания приведены выше.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена 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 моделирования переговорного процесса, позволяющего оценить степень сформированности умений и(или) навыков, и(или) опыт деятельности. При оценивании используются качественные шкалы оценок. Критерии оценивания приведены выше.