

**Приложение 2 к РПД**  
**Организация переговорного процесса**  
**38.03.02 Менеджмент**  
**Направленность (профиль)**  
**Логистика и управление предприятием**  
**Форма обучения – очная**  
**Год набора - 2023**

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ):**

**1. Общие сведения**

1.	Кафедра	Филологии и медиакоммуникаций
2.	Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
3.	Направленность (профиль)	Логистика и управление предприятием
4.	Дисциплина (модуль)	Организация переговорного процесса
5.	Форма обучения	очная
6.	Год набора	2023

**2. Перечень компетенций**

УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
--

### 3. Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности компетенций
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
1. Переговоры как научная и практическая проблема.	УК-4	теорию переговорного процесса, особенности развития института переговоров в различные исторические эпохи;	пользоваться методами и способами эффективного проведения переговоров в различных ситуациях	• навыками анализа переговорных ситуаций, диагностики интересов сторон на переговорах	тест, презентация, реферат
2. Технология переговорного процесса	УК-4	главные особенности переговорных процессов в условиях современной глобализации; структуру переговоров как процессов с целым рядом последовательно сменяющихся друг друга стадий их развития; типологию конфликтов и форм сотрудничества;	пользоваться методами и способами эффективного проведения переговоров в различных ситуациях	• навыками анализа переговорных ситуаций, использования инструментария переговорщика, диагностики интересов сторон на переговорах	кейс-задание
3. Этапы, стратегии и тактики переговорного процесса	УК-4	стратегии и тактики переговорных процессов; этапы подготовки, проведения и завершения двусторонних и многосторонних переговоров	пользоваться методами и способами эффективного проведения переговоров в различных ситуациях	• навыками анализа переговорных ситуаций, использования инструментария переговорщика, диагностики интересов сторон на переговорах	кейс-задание, тест

**Шкала оценивания в рамках балльно-рейтинговой системы МАГУ:** «не зачтено» - 60 баллов и менее, «зачтено» - 61-100 баллов.

## 4. Критерии и шкалы оценивания

### 4.1. За решенный тест выставляются баллы

Процент правильных ответов	До 60	61-80	81-100
Количество баллов за решенный тест	0	5	10

### 4.2. За подготовку реферата выставляются баллы

Требования к оформлению: объем реферата - 10-15 стр.; количество изученных источников – 7-10; соблюдение научного стиля и ГОСТа при оформлении литературы

Баллы	Критерии оценивания
5	<ul style="list-style-type: none"><li>- студент показал знания понятий языка, речи, культуры речи; особенностей литературного языка; норм современного русского литературного языка; основных коммуникативных качеств речи; особенностей функциональных стилей и жанров литературной речи, общих правил делового общения; основных понятий и правил риторики; основных норм русского речевого этикета;</li><li>- содержание ответов свидетельствует об умении употреблять языковые единицы в соответствии с нормами современного русского литературного языка; использовать коммуникативные качества речи в различных ситуациях общения; определять лингвистические особенности и стилистическую принадлежность текстов; подготовить публичное выступление; использовать формулы русского речевого этикета в зависимости от особенностей общения;</li><li>- студент владеет нормами современного русского литературного языка; навыком эффективного общения в любой коммуникативной ситуации; навыком составления текстов различных функциональных стилей; умениями и навыками публичной речи; нормами русского речевого этикета</li></ul>
2	<ul style="list-style-type: none"><li>- студент обнаруживает недостаточные знания понятий языка, речи, культуры речи; особенностей литературного языка; норм современного русского литературного языка; основных коммуникативных качеств речи; особенностей функциональных стилей и жанров литературной речи, общих правил делового общения; основных понятий и правил риторики; основных норм русского речевого этикета;</li><li>- содержание ответов свидетельствует о недостаточном умении употреблять языковые единицы в соответствии с нормами современного русского литературного языка; использовать коммуникативные качества речи в различных ситуациях общения; определять лингвистические особенности и стилистическую принадлежность текстов; подготовить публичное выступление; использовать формулы русского речевого этикета в зависимости от особенностей общения;</li><li>- студент недостаточно владеет нормами современного русского литературного языка; навыком эффективного общения в любой коммуникативной ситуации; навыком составления текстов различных функциональных стилей; умениями и навыками публичной речи; нормами русского речевого этикета</li></ul>
0	<ul style="list-style-type: none"><li>- студент не показал знания понятий языка, речи, культуры речи; особенностей литературного языка; норм современного русского литературного языка; основных коммуникативных качеств речи; особенностей функциональных стилей и жанров литературной речи, общих правил делового общения; основных понятий и правил риторики; основных норм русского речевого этикета;</li><li>- содержание ответов свидетельствует о неумении употреблять языковые единицы в соответствии с нормами современного русского литературного языка; использовать коммуникативные качества речи в различных ситуациях общения; определять лингвистические особенности и стилистическую принадлежность текстов; подготовить публичное выступление; использовать формулы русского речевого этикета в зависимости от особенностей общения;</li></ul>

	- студент не владеет нормами современного русского литературного языка; навыком эффективного общения в любой коммуникативной ситуации; навыком составления текстов различных функциональных стилей; умениями и навыками публичной речи; нормами русского речевого этикета
--	---

#### 4.3. За подготовку презентации выставляются баллы

Требования к оформлению: объем презентации 15 слайдов и больше, количество изученных источников 5

Баллы	Критерии оценивания
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>- объем презентации 15 слайдов и больше, количество изученных источников 5;</li> <li>- студент показал понятий знания языка, речи, культуры речи; особенностей литературного языка; норм современного русского литературного языка; основных коммуникативных качеств речи; особенностей функциональных стилей и жанров литературной речи, общих правил делового общения; основных понятий и правил риторики; основных норм русского речевого этикета;</li> <li>- содержание ответов свидетельствует об умении употреблять языковые единицы в соответствии с нормами современного русского литературного языка; использовать коммуникативные качества речи в различных ситуациях общения; определять лингвистические особенности и стилистическую принадлежность текстов; подготовить публичное выступление; использовать формулы русского речевого этикета в зависимости от особенностей общения;</li> <li>- студент владеет нормами современного русского литературного языка; навыком эффективного общения в любой коммуникативной ситуации; навыком составления текстов различных функциональных стилей; умениями и навыками публичной речи; нормами русского речевого этикета</li> </ul>
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- объем презентации 10 слайдов количество изученных источников 3;</li> <li>- студент обнаруживает недостаточные знания понятий языка, речи, культуры речи; особенностей литературного языка; норм современного русского литературного языка; основных коммуникативных качеств речи; особенностей функциональных стилей и жанров литературной речи, общих правил делового общения; основных понятий и правил риторики; основных норм русского речевого этикета;</li> <li>- содержание ответов свидетельствует о недостаточном умении употреблять языковые единицы в соответствии с нормами современного русского литературного языка; использовать коммуникативные качества речи в различных ситуациях общения; определять лингвистические особенности и стилистическую принадлежность текстов; подготовить публичное выступление; использовать формулы русского речевого этикета в зависимости от особенностей общения;</li> <li>- студент недостаточно владеет нормами современного русского литературного языка; навыком эффективного общения в любой коммуникативной ситуации; навыком составления текстов различных функциональных стилей; умениями и навыками публичной речи; нормами русского речевого этикета</li> </ul>
0	<ul style="list-style-type: none"> <li>- объем презентации менее 7 слайдов, количество изученных источников 1;</li> <li>- студент не показал знания понятий языка, речи, культуры речи; особенностей литературного языка; норм современного русского литературного языка; основных коммуникативных качеств речи; особенностей функциональных стилей и жанров литературной речи, общих правил делового общения; основных понятий и правил риторики; основных норм русского речевого этикета;</li> <li>- содержание ответов свидетельствует о неумении употреблять языковые единицы в соответствии с нормами современного русского литературного языка; использовать коммуникативные качества речи в различных ситуациях общения; определять лингвистические особенности и стилистическую принадлежность текстов;</li> </ul>

	<p>подготовить публичное выступление; использовать формулы русского речевого этикета в зависимости от особенностей общения;</p> <p>- студент не владеет нормами современного русского литературного языка; навыком эффективного общения в любой коммуникативной ситуации; навыком составления текстов различных функциональных стилей; умениями и навыками публичной речи; нормами русского речевого этикета</p>
--	--

#### 4.4. За решение кейс – задания выставляются баллы

Баллы	Критерии оценивания
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>– изложение материала логично, грамотно, без ошибок;</li> <li>– свободное владение профессиональной терминологией;</li> <li>– умение высказывать и обосновать свои суждения;</li> <li>– студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы;</li> <li>– студент организует связь теории с практикой.</li> </ul>
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>– студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;</li> <li>– ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.</li> </ul>
0	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс;</li> <li>– в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса.</li> </ul>

#### 4. За ответ на зачете выставляются баллы

Баллы	Характеристики ответа студента
40-39 б	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент показал отличные знания инновационных процессов в образовании и современных образовательных технологий;</li> <li>- содержание ответов свидетельствует о высокой степени сформированности умения характеризовать современные технологии с учетом особенностей образовательного процесса, задач воспитания и развития личности; проектировать учебную деятельность в русле инновационных процессов в образовании</li> <li>- студент хорошо владеет способами анализа и критической оценки различных теорий, концепций, подходов к построению системы современного образования.</li> </ul>
38-30 б	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент показал хорошие знания инновационных процессов в образовании и современных образовательных технологий;</li> <li>- содержание ответов свидетельствует об умении характеризовать современные технологии с учетом задач воспитания и развития личности; проектировать учебную деятельность в русле инновационных процессов в образовании;</li> <li>- студент владеет способами анализа и критической оценки различных теорий, концепций, подходов к построению системы современного</li> </ul>

	образования
29-10 б	- студент недостаточно знает инновационные процессы в образовании и современные образовательные технологии; - содержание ответов свидетельствует о недостаточном умении характеризовать современные технологии с учетом задач воспитания и развития личности; проектировать учебную деятельность в русле инновационных процессов в образовании; - студент недостаточно владеет способами анализа и критической оценки различных теорий, концепций, подходов к построению системы современного образования;
9 б и менее	- студент плохо знает суть инновационных процессов в образовании и современные образовательные технологии; - содержание ответов свидетельствует о неумении характеризовать современные технологии с учетом задач воспитания и развития личности; проектировать учебную деятельность в русле инновационных процессов в образовании - студент плохо владеет способами анализа и критической оценки различных теорий, концепций, подходов к построению системы современного образования

**5. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

**1) Тестовое задание**

1. Переговоры - обсуждение с целью...
  - а) заключение соглашения по какому-либо вопросу
  - б) выяснение отношений
  - в) навязывания своих условий сделки
2. Залог успеха деловой беседы проявляется через ее участников в...
  - а) компетентности
  - б) тактичности и доброжелательности
  - в) грубости и резкости
  - г) конфликтности, возбудимости
3. Для уяснения проблемы при Деловом общении целесообразно задавать вопрос открытого типа, на который требуется ответ...
  - а) развернутый
  - б) однозначный
  - в) двусмысленный
  - г) неопределенный
4. Наиболее распространенной формой группового обсуждения Деловых (служебных) вопросов являются...
  - а) пикники
  - б) совещания и собрания
  - в) тренинги
  - г) деловые игры
5. Деловые беседы и переговоры осуществляются в форме...
  - а) невербальной
  - б) вербальной
  - в) рефлексивной
  - г) неререфлексивной

6. Деловые беседы часто проходят...
- а) на улице
  - б) в формальной обстановке
  - в) в общественном транспорте
  - г) в неформальной обстановке
7. Деловая беседа может...
- а) предварять переговоры
  - б) вредить переговорам
  - в) быть их составной частью
  - г) способствовать конфликтной ситуации
8. Первым этапом переговорного процесса может быть...
- а) ультиматум
  - б) ознакомительная встреча (деловая беседа)
  - в) обсуждение претензий
  - г) встреча экспертов
9. Ошибка людей в конфликтных ситуациях состоит в том, что они часто неправильно воспринимают намерения, позиции, действия...
- а) собственные
  - б) оппонентов
  - в) тех, кто их поддерживает
  - г) тех, кто поддерживает оппонентов
10. Выход из конфликта предполагает –
- а) эскалацию конфликта
  - б) игнорирование ситуации
  - в) определение причины конфликта
  - г) поиск путей решения конфликта
11. Торговый стиль соответствует стратегии ...
- а) сотрудничества
  - б) компромисса
  - в) приспособления
  - г) соперничества
12. Ультиматум оппоненту предъявляется в ... переговорного процесса.
- а) кульминационный момент
  - б) в самом конце
  - в) самом начале
13. Мягкий стиль выражается формулой ...
- а) «выигрыш—проигрыш»
  - б) «проигрыш-проигрыш»
  - в) «выигрыш-выигрыш»
  - г) «проигрыш-выигрыш»
14. Стратегии, соответствующие мягкому стилю ...
- а) сотрудничества
  - б) компромисса
  - в) приспособления
  - г) соперничества
15. Сотрудническому стилю соответствует ...
- а) игра промежуточными предложениями
  - б) приём улаживания инцидента
  - в) метод принципиальных переговоров
  - г) тактика сокрытия и открытия информации
16. Прием, при котором переговоры откладываются до тех пор, пока обострение
- а) конфликта не дойдет до такой степени, что противник окажется в очень

- б) невыгодном положении
- в) Рассчитанная задержка
- г) Выбор из двух зол
- д) «затвора»
- е) перехода к насилию

17. Тактика, при которой с самого начала переговоров оппоненту предъявляются не а) все требования, а выдвигаются в ходе переговорного процесса

- б) последовательно, одно за другим
- в) ультимативная
- г) выжимания уступок
- д) поглощения стрел
- е) психологического давления

18. Жёсткий стиль выражается формулой ...

- а) «выигрыш—проигрыш»
- б) «проигрыш-проигрыш»
- в) «выигрыш-выигрыш»
- г) «проигрыш-выигрыш»

**Ключи:**

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10
а	а, б	а	б	б, в	б	а, в	б	б	г

11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.
б	а	г	в	в	в	г	а

**2) Типовое задание на понимание терминов**

<i>А) Влияние психологическое</i>	1. Систематическое предъявление доводов в пользу собственной позиции
<i>В) Сотрудничество</i>	2. Стратегия поведения субъектов в конфликте, ориентированная на определенные взаимные уступки
<i>С) Компромисс</i>	3. Воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением права и времени отвечать на это воздействие.
<i>Д) Конструктивная критика</i>	4. Скрытое от адресата побуждение его к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором собственных целей
<i>Е) Конфликт</i>	5. Третья сторона в переговорном процессе по поводу конфликта, которая обеспечивает конструктивное обсуждение проблемы
<i>Ф) Посредник</i>	6. Отношения между субъектами социального взаимодействия, которые характеризуются их противоборством на основе противоположно направленных мотивов или суждений
<i>Н) Тактический прием</i>	7. Стратегия поведения, которая характеризуется стремлением сторон совместными усилиями разрешить возникшую проблему
<i>К) Аргументация</i>	8. Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств, или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата



**Ключи:** k-1, a-3, c-2, h-4, f-5, e-6, d-8

### **3) Презентация: алгоритм и рекомендации по созданию презентации**

Алгоритм создания презентации

- 1 этап – определение цели презентации
- 2 этап – подробное раскрытие информации,
- 3 этап - основные тезисы, выводы.

Следует использовать 10 слайдов. При этом:

- первый слайд – титульный. Предназначен для размещения названия презентации, имени докладчика и его контактной информации;
- на втором слайде необходимо разместить содержание презентации, а также краткое описание основных вопросов;
- 3-9 слайды имеют информативный характер.
- на 10 слайде должна быть представлена использованная в презентации литература (не менее 3 источников)

Рекомендации по созданию презентации:

1. Читабельность (видимость из самых дальних уголков помещения и с различных устройств), текст должен быть набран 24-30-ым шрифтом.
2. Тщательно структурированная информация.
3. Наличие коротких и лаконичных заголовков, маркированных и нумерованных списков.
4. Каждому положению (идее) надо отвести отдельный абзац.
5. Главную идею надо выложить в первой строке абзаца.
6. Использовать табличные формы представления информации (диаграммы, схемы) для иллюстрации важнейших фактов, что даст возможность подать материал компактно и наглядно.
7. Графика должна органично дополнять текст.
8. Выступление с презентацией длится не более 10 минут.

#### ***Темы для презентаций (рефератов):***

- Международные переговоры – инструмент сохранения мира и неотъемлемая часть общечеловеческой культуры.
- Переговоры в прошлом и настоящем.
- Переговоры и процесс глобализации.
- Цели проведения переговоров.
- Формы и разновидности переговоров.
- Особенности организации переговоров.
- Переговоры и урегулирование конфликтов.
- Влияние новейших информационных технологий на проведение переговоров.
- Итоги переговоров: суть принимаемых решений и документы, оформляющие достигнутые договоренности.
- Личностный стиль ведения переговоров в освещении научной литературы (историография проблемы).
- Особенности ведения переговоров с представителями Китая, Японии, Индии, Австралии, США, Германии, Великобритании, Франции, Италии, Испании, Португалии, Швеции и других стран (по выбору).
- Плюсы и минусы торга как подхода к переговорному процессу.
- Партнерство как сотрудничество в разрешении конфликтной ситуации.
- Переговоры на высоком и высшем уровнях: сильные и слабые стороны.

- Многосторонние переговоры и их виды на современном этапе развития международных отношений.
- Культура ведения переговоров во взаимозависимом мире: основные принципы.

#### **4) Пример кейс – задания.**

##### ***А) Познакомьтесь с характеристикой стиля ведения переговоров американцами. Определите возможные конфликтогены. Постройте оптимальные стратегии переговоров с американской делегацией***

Американский переговорщик всегда хорошо подготовлен к переговорам, для него характерны такие качества, как профессионализм, открытость, самостоятельность, прагматичность. Для американцев остро стоит проблема «внутренних переговоров» между различными ведомствами, но, после того, как позиция согласована, члены американской делегации независимы в принятии решений. На переговорах американцы концентрируют внимание на конкретной ключевой проблеме, стремясь выявить и обсудить не только общие возможные подходы к ее решению, но и детали, связанные с выполнением предварительных договоренностей. Он настойчиво пытаются реализовать свои цели, умеют и любят торговаться, иногда кажутся слишком напористыми, агрессивными, даже грубыми. Для них характерно применение тактики «пакета». Переговоры всегда ведут специалисты, подкрепленные солидной бригадой экспертов. Предпочитают индуктивный тип аргументации, причинно-следственные аргументы, предполагающий вывод заключения на основе фактического доказательства. В общении американский переговорщик предпочитает неформальные отношения, менее склонен следовать этапам переговоров, демократизм проявляется в отказе от строгого следования протоколу. Стремление американцев к неформальному общению иногда может быть истолковано как фамильярность. Американцев редко интересует высокопарная риторика, они заинтересованы в оперативном рассмотрении вопросов повестки дня и как можно более быстром достижении выгодного соглашения. На переговорах американцы, будучи воспитаны в уважении к СМИ, большое внимание уделяют общению с прессой.

##### ***Б) Познакомьтесь с характеристикой стиля ведения переговоров японцами. Определите возможные конфликтогены. Постройте оптимальные стратегии переговоров с японской делегацией***

Японский стиль ведения переговоров.

В японском национальном характере выделяется трудолюбие, развитое эстетическое чувство, приверженность традициям, дисциплинированность, преданность авторитету, чувство долга, вежливость, аккуратность, самообладание.

Особенности национальной японской культуры и системы воспитания оказывают влияние и на процесс ведения ими переговоров.

Они много внимания уделяют изучению тех, с кем устанавливают контакты и ведутся переговоры, для них характерно пристальное внимание к развитию личных отношений с партнером. Японцы очень серьезно относятся к переговорам и

считают, что чем больше времени затрачено на них, тем лучше, поскольку стороны лучше узнали друг друга, обсудили возможно большее количество деталей будущего соглашения. Японцы умеют слушать партнера, демонстрируют внимание, поощряя собеседника высказываться. Европейцы нередко интерпретируют эту манеру японцев как выражение согласия с излагаемой точкой зрения. На самом деле, предельно учтительное внимание, согласное кивание головой, японское «хай» - «да», вовсе не означает согласия. Это всего-навсего подтверждение того, что сказанное услышано или понято. На угрозы, как правило, не реагируют, однако с более слабым партнером сами могут

прибегнуть к угрозам. Японцы стремятся избегать столкновения позиций во время официальных переговоров, нарушения гармонии, достигнутой в отношении с другими участниками переговоров. Слово «нет» практически отсутствует в лексиконе японских переговорщиков. Это не значит, что японец не может отказать, просто отказ не принято выражать прямо, чтобы не огорчать собеседника. Для японской стороны на переговорах не характерны особые подвижки в первоначальной позиции или значительные изменения в тактике ведения переговоров. Для японцев характерно стремление позитивно отвечать своим партнерам, если те делают им большие уступки. Уступки со стороны партнера по переговорам поднимают их в глазах японцев. Они рассматривают это как проявление уважения к себе. Практически всегда это означает, что партнер, пошедший на уступки в одном вопросе, может рассчитывать на встречную уступку. Характерной чертой японского стиля переговоров является их высокая чувствительность к общественному мнению. Понятие «сохранить лицо» чрезвычайно много означает в японской культуре. В практике переговоров известны случаи неадекватно высоких в материальном плане компенсаций с японской стороны тех или иных накладок в выполнении ею взятых на себя обязательств во имя так называемого «сохранения лица». Японцам свойственна аккуратность, обязательность, точность, выполнение обещаний. Механизм принятия решений отличается высокой степенью согласований и утверждений, что нередко ведет к затягиванию переговоров. Большое значение придается консенсусу среди участников переговоров, в том числе и в своей делегации<sup>1</sup>

#### **Задачи, решаемые в процессе реализации метода case-study:**

1. Осуществление проблемного структурирования, предполагающего выделение комплекса проблем ситуации, их типологии, характеристик, последствий, путей разрешения (проблемный анализ).
2. Определение характеристик, структуры ситуации, ее функций, взаимодействия с окружающей и внутренней средой (системный анализ).
3. Установление причин, которые привели к возникновению данной ситуации, и следствий ее развертывания (причинно-следственный анализ).
4. Диагностика содержания деятельности в ситуации, ее моделирование и оптимизация (праксеологический анализ).
5. Построение системы оценок ситуации, ее составляющих, условий, последствий, действующих лиц (аксиологический анализ).
6. Подготовка предсказаний относительно вероятного, потенциального и желательного будущего (прогностический анализ).
7. Выработка рекомендаций относительно поведения действующих лиц ситуации (рекомендательный анализ).
8. Разработка программ деятельности в данной ситуации (программно-целевой анализ).

#### **Решение кейсов рекомендуется проводить в 5 этапов:**

Первый этап – знакомство с ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – предложение концепций или тем для «мозгового штурма».

Четвертый этап – анализ последствий принятия того или иного решения.

Пятый этап – решение кейса – предложение одного или нескольких вариантов (последовательности действий), указание на возможное возникновение проблем, механизмы их предотвращения и решения.

---

<sup>1</sup> Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров: Учебное пособие [Электронный ресурс]/ С.Г. Шеретов. – Режим доступа: [http://window.edu.ru/window\\_catalog/pdf/](http://window.edu.ru/window_catalog/pdf/) с. 72-78

### **Вопросы к зачету**

1. История и основные этапы становления института переговоров.
2. Переговоры как метод контролирования и урегулирования конфликтов, средство разрешения споров: правовых, политических, территориальных, экономических и др.
3. Международное право как способ институционализации переговорных практик.
4. Проблематика современного переговорного процесса.
5. Техники речевого воздействия в ходе переговоров.
6. Порядок подготовки директив, проектов выступлений и справочных материалов для делегаций на переговорах и на конференциях.
7. Группы интересов как основные переговорные субъекты.
8. Конфронтация, компромисс и консенсус как типы вырабатываемых стратегий поведения.
9. Стадиальность переговоров
10. Общение как неотъемлемая часть переговорного процесса.
11. Посредничество и переговоры в урегулировании конфликтов. Третья сторона в разрешении конфликта, ее задачи и средства воздействия.
12. Подходы к переговорам и стратегии ведения переговоров: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы
13. “Жесткая” (С. Сиджел и Л. Фурекер) и “мягкая” (Ч. Осгуд) стратегии в процессе торга.
14. Подготовка к переговорам.
15. Структура переговорного процесса.
16. Этапы переговорного процесса.
17. Способы подачи позиции: открытие позиции; закрытие позиции; подчеркивание общности в позициях; подчеркивание различий в позициях.
18. Информационное и пропагандистское сопровождение переговоров, «публичная дипломатия», проблема гласности переговоров и элементы доверительности на переговорах
19. Тактически приемы в переговорных процессах.
20. Стили ведения межгосударственных переговоров. Роль национальных стилей в переговорах.
21. Личностные стили ведения переговоров.
22. Переговорная культура: понятие, особенности, пути формирования.