

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич  
Должность: врио ректора  
Дата подписания: 22.09.2022 16:25:44  
Уникальный программный ключ:  
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



«УТВЕРЖДАЮ»

Руководитель ООП

 Васильева Е.Н.

31.08.2021

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

Подготовка и ведение переговоров

Направление подготовки

41.03.05 Международные отношения

Профиль подготовки

Международные отношения и дипломатия

Для студентов 1 курса очной формы обучения

Составитель: Васильева Елена Николаевна, к.ф.н., доцент

Тверь, 2021

## **I. Аннотация**

### **1. Наименование дисциплины (или модуля) в соответствии с учебным планом:**

Подготовка и ведение переговоров

### **2. Цель и задачи дисциплины (или модуля):**

**Целью** учебной дисциплины «Подготовка и ведение переговоров» является формирование и развитие у обучающихся следующих общекультурных и профессиональных компетенций:

- Способность выполнять письменные и устные переводы материалов профессиональной направленности с иностранного языка на русский и с русского на иностранный язык (ПК-2)
- Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках (ПК-3)
- Способность владеть навыками рационализации своей исполнительской работы под руководством опытного специалиста с учётом накапливаемого опыта (ПК-6)
- Способность по месту работы распознать перспективное начинание или область деятельности и включиться в реализацию проекта под руководством опытного специалиста (ПК-7)

**В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии, способы и методы формирования компетенций:**

Традиционные лекция и практическое занятие, метод малых групп, упражнения, моделирование, составление различных видов планов, обзоров.

### **3. Место дисциплины (или модуля) в структуре ООП:**

Дисциплина входит в вариативную часть и является курсом по выбору. Она непосредственно связана с такими дисциплинами, как «История международных отношений», «Теория и история дипломатии», «Экономические и политические процессы в СНГ», «Практика дипломатической деятельности», «Дипломатический протокол и документация», «Этикет международного сотрудничества».

### **4. Объем дисциплины (или модуля):**

3 зачетных единицы, 108 академических часов, в том числе **контактная работа:** лекции 8 часов, практические занятия 8 часов, **самостоятельная работа:** 92 часа.

### **5. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (или модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

<b>Планируемые результаты освоения</b>	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине (или модулю)</b>
--	---

образовательной программы (формируемые компетенции)	
<p>Способность выполнять письменные и устные переводы материалов профессиональной направленности с иностранного языка на русский и с русского на иностранный язык (ПК-2)</p>	<p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками устного и письменного перевода текстов профессиональной направленности с иностранного языка на русский и с русского на иностранный язык</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устно и письменно аннотировать на русском и английском языках фоно- и видеоматериалы по специальности на английском языке</li> <li>- читать аутентичные устные тексты в жанрах информационного сообщения, лекционного сообщения, интервью, публичной речи политических деятелей, беседы, дискуссии, дебатов по проблемам специальности</li> <li>- выполнять устный и/или письменный перевод текста профессиональной направленности по изученным темам с иностранного языка на русский и с русского на иностранный язык</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правила работы со словарными статьями</li> <li>- правила и приемы работы над переводом текста</li> </ul>
<p>Владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках (ПК-3)</p>	<p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вести деловую переписку на русском и иностранном языке</li> <li>- устанавливать профессиональные контакты, в том числе и на иностранных языках</li> <li>- заполнять заявки на участие в международных конференциях и семинарах на английском языке</li> <li>- вести деловую переписку на иностранном языке по вопросам организации международных мероприятий</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные виды международных и российских документов и техник установления профессиональных контактов и развития профессионального общения</li> <li>- правила заполнения заявки на участие в международных конференциях и семинарах</li> <li>- правила составления деловых писем</li> </ul>
<p>Способность владеть навыками рационализации своей исполнительской работы под руководством опытного специалиста с учётом</p>	<p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками рационализации своей исполнительской работы под руководством опытного специалиста</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать качество результатов труда</li> <li>- проявлять профессиональную инициативу</li> <li>- обобщать, анализировать, воспринимать информацию</li> <li>- кооперироваться с коллегами, работать в коллективе</li> </ul>

накапливаемого опыта (ПК-6)	<b>Знать:</b> - основные способы рационализации исполнительской работы
Способность по месту работы распознать перспективное начинание или область деятельности и включиться в реализацию проекта под руководством опытного специалиста (ПК-7)	<b>Уметь:</b> - распознать перспективное начинание или область деятельности - включиться в реализацию проекта под руководством опытного специалиста <b>Знать:</b> - основные критерии и способы определения перспективности начинания или области деятельности в своей профессиональной сфере

**6. Форма промежуточной аттестации:** зачет.

**7. Язык преподавания:** русский.

**II. Содержание дисциплины (или модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**1. Для студентов очной формы обучения**

Наименование разделов и тем	Всего	Аудиторные занятия		СРС
		лекции	практические	
Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров и методы их анализа	7	1		6
Международные переговоры как средство дипломатии	18	1	1	16
Теоретические и методологические вопросы подготовки к переговорам	11	1		10
«Технология» ведения переговоров	23	1	2	20
Переговоры: путь к успеху. Урегулирование конфликтов на переговорах	13	2	1	10
Практика проведения переговоров и договорные документы	24		4	20
Национальные особенности ведения переговоров	12	2		10
	108	8	8	92

**III. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (или модулю)**

**Темы рефератов**

1. Традиционные и новые исследования международных переговоров.
2. История конференционной дипломатии.
3. Организация работы международных конференций.
4. Фактор силы в международных переговорах.

5. Гарвардский стиль ведения переговоров.
6. «Азбучные истины» Д. Карнеги.
7. Язык жестов и его использование участниками переговоров.
8. Правила ведения дискуссии.
9. Красноречие как средство успеха на переговорах.
10. Конфликт: искусство разрешения.
11. Национальные особенности невербального общения в переговорах.
12. Американский переговорный стиль.
13. Китайский переговорный стиль.
14. Особенности ведения переговоров с представителями арабских государств.
15. Особенности японского переговорного стиля.
16. Европейские стили делового общения.
17. Основные тактические приемы и их типология.
18. Роль посредника в урегулировании конфликта.

#### ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Новая мировая ситуация и возрастание роли переговоров в жизни современных государств.
2. Научные подходы к изучению переговоров. Традиционный и модернистский подходы.
3. Методы исследования переговоров.
4. Проблема общего переговорного языка.
5. Структура и функции международных переговоров.
6. Типология международных переговоров.
7. Международные переговоры и баланс интересов.
8. Подготовка переговоров. Переговорная концепция.
9. Образ партнера и оценка его позиции.
10. Характеристика этапов переговоров.
11. Подходы к ведению переговоров («жесткий», «мягкий», «принципиальный»). Переговорные стратегии.
12. Основные тактические приемы, используемые переговорщиками.
13. Протокольные аспекты ведения переговоров.
14. Роль психологического фактора в переговорном процессе.
15. Распознавание «грязных» приемов и уловок партнера по переговорам и способы их нейтрализации.
16. Конфликт в переговорах и пути его разрешения.
17. Посредничество при ведении переговоров.
18. Невербальное общение или язык жестов.
19. Формы переговоров, организация переговорного процесса (формирование делегаций, секретариата и т.д.).
20. Договорные документы: структура и виды.

21. Порядок вступления в силу и прекращение действия договора.
22. Некоторые национальные особенности невербального общения.
23. Национальные особенности переговорных стилей (США, Великобритания).
24. Советский и российский стиль ведения переговоров.
25. Восточный стиль ведения переговоров.
26. Национальные особенности переговорных стилей (Франция, Германия).
27. Китайский переговорный стиль.
28. Японский переговорный стиль.
29. Национальные особенности переговорных стилей (Италия, Испания).

#### **IV. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (или модулю)**

##### **1. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенции 1 ПК-2 - способность выполнять письменные и устные переводы материалов профессиональной направленности с иностранного языка на русский и с русского на иностранный язык**

<b>Этап формирования компетенции ПК-2</b>	<b>Типы контрольных заданий</b>	<b>Показатели и критерии оценивания компетенции, шкала оценивания</b>
<i>Начальный (текущий контроль)</i>	Аннотирование, реферирование источников на иностранном языке	<p>5 баллов - ставится за работу, выполненную без ошибок и недочетов или имеющую не более одного недочета.</p> <p>4 балла - ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней: не более одной негрубой ошибки и одного недочета; или не более двух недочетов.</p> <p>3 балла - ставится в том случае, если студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил: не более двух грубых ошибок, - или не более одной грубой ошибки и одного недочета; - или не более двух-трех негрубых ошибок; - или одной негрубой ошибки и трех недочетов; - или при отсутствии ошибок, но при наличии 4-5 недочетов.</p> <p>1-2 балла - количество ошибок и</p>

		недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно», или если правильно выполнено менее половины работы.
<i>Промежуточный (рубежный контроль)</i>	Вопросы к зачету с дополнительным практическим заданием	<p>5 баллов- знания отличаются глубиной и содержательностью, дается полный и исчерпывающий ответ; студент свободно владеет научной терминологией; в ответе содержится анализ теорий, научных школ, направлений и их авторов;</p> <p>4 балла - знания имеют достаточный содержательный уровень, однако отличаются слабой структурированностью; вопросы раскрываются, но имеются неточности; студент излагает материал грамотно, но не всегда аргументировано обозначает собственную позицию; студент не продемонстрировал способность к интеграции теоретических знаний и фактического материала.</p> <p>3 балла - содержание ответов слабо раскрывает обозначенные в вопросах проблемы, отличается поверхностностью и малой содержательностью, имеются неточности; студент не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты;</p> <p>1-2 балла - содержание ответов не раскрывает заявленные в билете вопросы; в ответе содержится большое количество ошибок.</p>

**\* Примерные типы контрольных заданий по дисциплине**

**1. Перечень источников на иностранном языке**

Текст 1.

Laser lidar Laser-based lidar (light detection and ranging) has also proven to be an important tool for oceanographers. While satellite pictures of the ocean surface provide insight into overall ocean health and hyperspectral imaging provides more insight, lidar is able to penetrate beneath the surface and obtain more specific data, even in murky coastal waters. In addition, lidar is not limited to cloudless skies or daylight hours. “One of the difficulties of passive satellite-based

systems that there is water-surface reflectance, water-column influence, water chemistry, and also the influence of the bottom”, said Chuck Bostater, director of the remote sensing lab at Florida Tech University (Melbourne, FL). “In shallow waters we want to know the quality of the water and remotely sense the water column without having the signal contaminated by the water column or the bottom”. A typical lidar system comprises a laser transmitter, receiver telescope, photodetectors, and range-resolving detection electronics. In coastal lidar studies, a 532-nm laser is typically used because it is well absorbed by the constituents in the water and so penetrates deeper in turbid or dirty water (400 to 490 nm penetrates deepest in clear ocean water). The laser transmits a short pulse of light in a specific direction. The light interacts with molecules in the air, and the molecules send a small fraction of the light back to telescope, where it is measured by the photodetectors.

## Текст 2

Newborn Mice’s Hearts Can Heal Themselves,  
Study Finds By SINDYA N. BHANOO  
Published: February 25, 2011

An adult zebra fish can regenerate a damaged heart with no scar formation. This remarkable phenomenon has been seen in other fish and amphibians as well, but never before in a mammal. Now researchers from the University of Texas Southwestern Medical Center report in the current issue of *Science* that the mammalian newborn heart can fully heal itself. Dr. Hesham Sadek, a cardiologist at the medical center, and his colleagues worked with mice and found that if a portion of the heart was removed within the first week of life, the heart grew back completely. The researchers removed about 15 percent of the lowest portion of the heart, known as the apex, in laboratory mice. Within three weeks, the lost tissue regenerated itself and the hearts were healed. “But by seven days this remarkable regenerative is lost and instead of regrowing that tissue back, there is heart failure,” said Dr. Sadek. “In humans, it may be a few months after birth that this is lost.” The newborn’s uninjured beating heart cells, known as cardiomyocytes, may be the source of new cells. Or stem cells may be contributing to the process, according to the report. The study offers hope that doctors will one day be able to cure heart disease. If newborn children are also able to regenerate their hearts, there may be a way to restart this ability in adults. “We’re looking at a few genes that could regulate this process, and then we can look for drugs that activate the genes,” Dr. Sadek said. “Maybe we can remind the heart how to do this.”  
Reference: <http://www.nytimes.com/2011/03/01/science/01obmice.html?ref=science>

## Текст 3.

What is a virus?

B. Kelley IOWA STATE UNIVERSITY, PM1789 Revised June, 2006.

In 1983, researcher Fred Cohen defined a computer virus as “a program that can ‘infect’ other programs by modifying them to include a ... version of itself”. This means that viruses copy themselves, usually by encryption or by mutating slightly each time they copy. There are several types of viruses, but the ones that are the most dangerous are designed to corrupt your computer or software programs. Viruses can range from an irritating message flashing on your computer screen to eliminating data on your hard drive. Viruses often use your computer’s internal clock as a trigger. Some of the most popular dates used are Friday the 13th and famous birthdays. It is important to remember that viruses are dangerous only if you execute (start) an infected program. There are three main kinds of viruses. Each kind is based on the way the virus spreads.

1. Boot Sector Viruses – These viruses attach themselves to floppy disks and then copy themselves into the boot sector of your hard drive. (The boot sector is the set of instructions your computer uses when it starts up.) 74 75 When you start your computer (or reboot it) your hard drive gets infected. You can get boot sector viruses only from an infected floppy disk. You cannot get one from sharing files or executing programs. This type of virus is becoming less



common because today's computers do not require a boot disk to start, but they can still be found on disks that contain other types of files. One of the most common boot sector viruses is called "Monkey," also known as "Stoned." 2. Program Viruses – These viruses (also known as traditional file viruses) attach themselves to programs' executable files. Usually a program virus will attach to an .exe or .com file. However, they can infect any file that your computer runs when it launches a program (including .sys, .dll, and others). When you start a program that contains a virus, the virus usually loads into your computer's Memory. 3. Macro viruses attach themselves to templates. The majority of people believes that the most common source of viruses is the Internet through e-mail or downloaded files. The truth is however, that the majority of viruses spread through shared floppy disks or shared files on internal network. Even if you are not connected to the Internet you should still be concerned about viruses. You should also be aware that there are thousands of false rumors of viruses (virus hoaxes).

## 2. Вопросы к зачету с дополнительным практическим заданием

1. Порядок вступления в силу и прекращение действия договора.
2. Некоторые национальные особенности невербального общения.
3. Национальные особенности переговорных стилей (США, Великобритания).
4. Советский и российский стиль ведения переговоров.
5. Восточный стиль ведения переговоров.
6. Национальные особенности переговорных стилей (Франция, Германия).
7. Китайский переговорный стиль.
8. Японский переговорный стиль.
9. Национальные особенности переговорных стилей (Италия, Испания).
10. Переговорные стратегии.

### Практическое задание:

Участники: фирма «А» - занимается изысканием и проектированием линий электропередач и фирма «Б» - коммерческая, действует на рынке продовольственных товаров. Случалось, что с фирмой «А» за ее услуги рассчитывались не деньгами, а товаром, который впоследствии приходилось реализовывать.

Фирма «А» заключила с фирмой «Б» договор о передаче определенного количества товара на продажу. Договор был подписан обеими сторонами. В нем оговаривались обязанности и имущественная ответственность сторон. В частности, в договоре отмечалось, что фирма «Б» берет у фирмы «А» товар на реализацию и через определенное время возвращает деньги за товар и положенные проценты участия в прибыли.

Фирма «Б» получила товар в определенном количестве. Через некоторое время она реализовала его, однако, когда наступило время возврата денег от реализации и процентов, руководство фирмы «Б» объявило, что денег у нее нет, и вразумительно не смогло объяснить причину этого.

Фирма «А» решила провести новые переговоры с фирмой «Б», с согласия последней. В ходе переговоров так и не удалось выяснить, куда

подевались деньги, однако в результате переговоров фирма «Б» обязалась возратить долг каким-либо товаром. Фирма «А» была вынуждена на это согласиться. Были определены новые сроки возврата теперь уже любого товара. Когда же пришел срок возврата этого товара, выяснилось, что руководство фирмы «Б» исчезло, а сама фирма была ликвидирована.

Фирма «А» подала иск на розыск бывших руководителей фирмы «Б», которые вскоре были установлены.

Дайте письменный ответ на вопрос: какие требования, предъявляемые к подготовке переговоров, были нарушены фирмой «А».

**2. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенции 2 ПК-3,6** - владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках; способность владеть навыками рационализации своей исполнительской работы под руководством опытного специалиста с учётом накапливаемого опыта

<b>Этап формирования компетенции ПК-3, 6</b>	<b>Типы контрольных заданий</b>	<b>Показатели и критерии оценивания компетенции, шкала оценивания</b>
<i>Начальный (текущий контроль)</i>	Проведение деловой учебной игры	<p>5 баллов - даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы; при ответах выделялось главное; ответы были четкими, а мысли излагались в логической последовательности; показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и развитии.</p> <p>4 балла - даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы; при ответах не всегда выделялось главное; ответы проработаны, но не всегда четко выражены.</p> <p>3 балла - даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны ответы.</p>

		1-2 балла - не выполнены требования, предъявляемые к ответу, оцениваемому как «удовлетворительно».
<i>Промежуточный (рубежный контроль)</i>	Вопросы к зачету с дополнительным практическим заданием	<p>5 баллов- знания отличаются глубиной и содержательностью, дается полный и исчерпывающий ответ; студент свободно владеет научной терминологией; в ответе содержится анализ теорий, научных школ, направлений и их авторов;</p> <p>4 балла - знания имеют достаточный содержательный уровень, однако отличаются слабой структурированностью; вопросы раскрываются, но имеются неточности; студент излагает материал грамотно, но не всегда аргументировано обозначает собственную позицию; студент не продемонстрировал способность к интеграции теоретических знаний и фактического материала.</p> <p>3 балла - содержание ответов слабо раскрывает обозначенные в вопросах проблемы, отличается поверхностностью и малой содержательностью, имеются неточности; студент не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты;</p> <p>1-2 балла - содержание ответов не раскрывает заявленные в билете вопросы; в ответе содержится большое количество ошибок.</p>

\* Примерные типы контрольных заданий по дисциплине

1. Тематика деловой игры / правила проведения игры

Деловая игра №4 «Выбор руководителя»: микрогруппам предлагается для изучения характеристики деловых и личных качеств 4-х специалистов, претендующих на должность начальник отдела маркетинга.

Задание: 1) методом мозгового штурма выделить необходимые и достаточные требования к должности «Начальник отдела маркетинга», 2)

методом дискуссии отобрать из числа имеющихся кандидатов наиболее подходящего на данную должность.

2. Вопросы к зачету с дополнительным практическим заданием

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

2. Основные тактические приемы, используемые переговорщиками.

3. Протокольные аспекты ведения переговоров.

4. Роль психологического фактора в переговорном процессе.

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

6. Конфликт в переговорах и пути его разрешения.

7. Посредничество при ведении переговоров.

8. Невербальное общение или язык жестов.

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

10. Договорные документы: структура и виды.

Практическое задание:

Допустим, Вы - бизнесмен и начинаете вести переговоры с партнером о предоставлении ему срочного коммерческого кредита. Ваша цель - выяснить возможные условия предоставления кредита, процентную ставку, сроки погашения кредита и т. п. Кроме того, Ваш партнер потенциально полезен для Вас в плане возможного заключения с ним выгодного контракта для Вашей фирмы.

В ходе обсуждения данного вопроса Ваш партнер выдвинул предложение следующего содержания: он хочет заключить договор о предоставлении ему кредита на условиях 10 %-ной ставки. Вы понимаете, что можете поторговаться и решаете выдвинуть второе условие:

«Хорошо, - говорите Вы, - я согласен обсудить подробнее вопрос о предоставлении Вам кредита при условии заключения с Вами контракта на поставку нам крупной партии станков Вашей фирмы на льготных условиях».

Партнер: «А на какую процентную ставку я могу рассчитывать при получении кредита?»

Вы: «Ну, думаю, что в пределах 15-20 процентов, но не меньше. К тому же этот вопрос я должен обсудить с руководством».

Партнер: «Знаете, я вижу, у Вас возникают сложности. Давайте тогда оставим этот вопрос. Мы постараемся решить его с другим партнером. Тем более, что у нас уже были предварительные контакты».

Вы пытаетесь исправить ситуацию и продолжаете: «Наверное, я был не совсем точен. Давайте подробнее обсудим возможные варианты, думаю, что мы сможем договориться».

Партнер: «Полагаю, что нам надо прервать наше обсуждение, поскольку Вы, по-видимому, еще не готовы к серьезному разговору. Тем более, что мы прорабатываем запасные варианты».

Продумайте свои ответы на следующие вопросы:

- В чем состояла Ваша главная психологическая ошибка?
- Своевременно ли Вы раскрыли свою позицию?
- Выяснили ли Вы точно, как срочно нуждается в кредите партнер?
- Выяснили ли Вы до конца, какие шаги партнер уже предпринимал, чтобы получить кредит?
- Какой правильный и наиболее эффективный путь Вы должны были выбрать для изложения своей позиции?

**3. Типовые контрольные задания для проверки уровня сформированности компетенции 3 ПК-7** - способность по месту работы распознать перспективное начинание или область деятельности и включиться в реализацию проекта под руководством опытного специалиста

Этап формирования компетенции ПК-7	Типы контрольных заданий	Показатели и критерии оценивания компетенции, шкала оценивания
<i>Начальный (текущий контроль)</i>	Практическая работа по реферированию источников (работа в группах)	<p>5 баллов - даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы; при ответах выделялось главное; ответы были четкими, а мысли излагались в логической последовательности; показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и развитии.</p> <p>4 балла - даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы; при ответах не всегда выделялось главное; ответы проработаны, но не всегда четко выражены.</p> <p>3 балла - даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны ответы.</p> <p>1-2 балла - не выполнены требования, предъявляемые к ответу, оцениваемому как «удовлетворительно».</p>

<i>Промежуточный (рубежный контроль)</i>	Вопросы к зачету с дополнительным практическим заданием / контрольная работа	<p>5 баллов- знания отличаются глубиной и содержательностью, дается полный и исчерпывающий ответ; студент свободно владеет научной терминологией; в ответе содержится анализ теорий, научных школ, направлений и их авторов;</p> <p>4 балла - знания имеют достаточный содержательный уровень, однако отличаются слабой структурированностью; вопросы раскрываются, но имеются неточности; студент излагает материал грамотно, но не всегда аргументировано обозначает собственную позицию; студент не продемонстрировал способность к интеграции теоретических знаний и фактического материала.</p> <p>3 балла - содержание ответов слабо раскрывает обозначенные в вопросах проблемы, отличается поверхностностью и малой содержательностью, имеются неточности; студент не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты;</p> <p>1-2 балла - содержание ответов не раскрывает заявленные в билете вопросы; в ответе содержится большое количество ошибок.</p>

## **V. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (или модуля)**

### **Основная литература**

1. Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры [Электронный ресурс] : учебное пособие / К.Ю. Михайлова, А.В. Трухачев. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2013. — 368 с. — 978-5-9596-0974-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47314.html>

2. Храмченко, В.Е. Деловое общение с зарубежными партнёрами : учебное пособие / В.Е. Храмченко. - Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2013. - 110 с. - ISBN 978-5-8353-1520-8 ; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=232400>

### **Учебники**

1. Международные переговоры [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Лашко С.И., Мартыненко И.О. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 132 с.: - (Высшее образование: Бакалавриат). – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=556549>

2. Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах [Электронный ресурс] : практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 150 с. — 978-5-9614-4703-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43687.html>

3. Фатеева, И.М. Культура речи и деловое общение : учебное пособие / И.М. Фатеева ; Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт). - Москва : МИРБИС : Директ-Медиа, 2016. - 269 с. : ил. - Библиогр.: с. 4-5. - ISBN 978-5-4475-8307-1 ; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=441404>

7. Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. Учеб. пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biblius.ru/archives/category/sh/sheretov-sergej/>

### **Дополнительная литература:**

Юри У. «Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.books.pchelov.com/about/preodolevayanet.html](http://www.books.pchelov.com/about/preodolevayanet.html).

## **VI. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (или модуля)**

1. Электронная библиотека ЮРАЙТ <https://biblio-online.ru/>
2. Электронно-библиотечная система IPRbooks <http://www.iprbookshop.ru/>
3. База данных Web of science  
[http://apps.webofknowledge.com/WOS\\_GeneralSearch\\_input.do;jsessionid=8C7D9EC281BBB8F7EBE50BECF4859213?product=WOS&search\\_mode=GeneralSearch&SID=F6WxQi5dRF9ldaj2yd4&preferencesSaved=](http://apps.webofknowledge.com/WOS_GeneralSearch_input.do;jsessionid=8C7D9EC281BBB8F7EBE50BECF4859213?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=F6WxQi5dRF9ldaj2yd4&preferencesSaved=)
4. Электронно-библиотечная система издательства «Лань»  
<https://e.lanbook.com/>
5. Электронно-библиотечная система «Знаниум» <http://www.znaniium.com/>
6. Электронная коллекция книг Оксфордского Российского фонда  
<http://www.mylibrary.com/browse/open.asp>
7. Электронная библиотека РГБ <http://diss.rsl.ru/>
8. Научная электронная библиотека <http://elibrary.ru/>

## **VII. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (или модуля)**

## Учебная программа

Тема 1. Теоретико-методологические подходы к исследованию международных переговоров и методы их анализа

Новая мировая ситуация: окончание холодной войны, ускоренное формирование единого глобального сообщества. «Эпоха переговоров». Факторы, обуславливающие возрастание роли международных переговоров:

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

Разработка теоретико-методологических вопросов исследования международных переговоров. Междисциплинарный подход к изучению переговоров. Суть традиционного и модернистского направлений исследования международных переговоров. Основные тенденции зарубежных исследований международных переговоров: ориентация на решение практических задач, связанных с оптимизацией переговорного процесса и подготовкой кадров; системный, комплексный подход и анализ международных переговоров; исследование организационных и процедурных аспектов ведения переговоров; изучение поведения участников переговоров.

Методы исследования переговоров: изучение документов; исследование переговоров на основе опроса их участников и наблюдения за ходом переговоров, анализа мемуарной литературы; игровое моделирование процесса ведения переговоров; контент-анализ, ивент-анализ, составление когнитивных карт на основе официальных речей и др.

«Доктрина Никсона» и ее важнейшие составляющие – сила, партнерство и переговоры. Начало серьезных исследований в области переговоров в США.

Научные разработки по выработке и внедрению единой культуры переговоров, общего переговорного языка. «Программы по переговорам» Гарвардского университета США.

Международный институт прикладного системного анализа (г. Лаксенбрук) и его роль в проведении исследований в области международных переговоров.

Научный исследовательский проект «Процесс международных переговоров»: его цели, задачи, основные направления исследований.

Окончание холодной войны и проблематика международных переговоров в новых условиях:

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



Тема 2. Международные переговоры как средство дипломатии  
Исторически первые формы переговоров и их характеристика. Формы современных межгосударственных переговоров: конференции, саммиты, сессии, совещания, встречи на различных уровнях и т.д.  
Структура переговоров во временном отношении: стадия подготовки, ведение переговоров, реализация достигнутых договоренностей.  
Стадия подготовки переговоров и ее задачи: определение целей государств-участников; выявление возможных вариантов решения проблемы, составляющей предмет переговоров; согласование позиций различных ведомств, заинтересованных в данных переговорах; подготовка политического решения по концепции переговоров; прогнозирование ожидаемой позиции партнеров по переговорам.  
Стадия непосредственного ведения переговоров. Рассмотрение процедурных и содержательных вопросов: внесение и обоснование предложений, уточнение «образа» партнера, анализ внесенных предложений, уточнение собственной позиции, определение зоны компромисса, согласование концепции и конкретных положений возможной договоренности.  
Стадия реализации принятых обязательств. Формы взаимного наблюдения за осуществлением достигнутых договоренностей.  
Функции международных переговоров: совместное принятие решений по тем или иным международным вопросам, информационно-коммуникативная, воздействие на общественное мнение, регулятивная, функция контроля, координация действий на международной арене.  
Типология международных переговоров по уровню ведения переговоров, числу участников, форме проведения, степени регулярности или «возобновляемости», способу ведения, по предмету обсуждения.  
Баланс интересов как взаимоприемлемое решение обсуждаемой в ходе переговоров проблемы. Понятие «баланс интересов» и его составляющие.

Тема 3. Теоретические и методологические вопросы подготовки к переговорам

Организационные вопросы подготовки переговоров. Основные теоретические задачи по подготовке переговоров:

- подготовка собственной концепции и позиции на переговорах;
- прогноз и анализ возможной концепции и позиции партнеров;
- оценка вероятного результата переговоров;
- определение основных направлений переговорной стратегии и тактики.

Два подхода к разработке переговорной концепции.  
Основные элементы переговорной концепции:

- основные цели, реализацию которых государство-участник связывает с данными переговорами;
- шкала приоритетов, строящихся на основе оценки степени приемлемости для государства-участника различных вариантов решения проблемы в ходе

переговоров;

- выборы того или иного варианта решения проблемы, после чего реализация данного варианта становится конкретной целью участника переговоров;
- условия приемлемости данного варианта, которые в значительной степени определяют позицию государства-участника на переговорах (его предложения и реакцию на предложения партнеров).

Прогноз возможной позиции партнеров: изучение выступлений ведущих политических деятелей различных стран; изучение материалов прессы, научных изданий; проведение специальных двусторонних и многосторонних встреч и консультаций. Применение современных методов обработки текстов: контент-анализа, когнитивного картирования и др. Анализ позиции партнера (ожидаемой или уже официально заявленной) на экспертном уровне.

Тема 4. «Технология» ведения переговоров

Смысл «технологии» ведения переговоров: анализ проблемы, лежащей в основе переговоров, и область взаимодействия партнеров.

Этапы непосредственного ведения переговоров:

- взаимные уточнения концепций и позиций участников;
- выдвигание аргументов в поддержку своих предложений (обсуждение, аргументация позиций);
- согласование позиций и выработка договоренностей.

Общая политическая дискуссия и обсуждение имплементации (выполнения) ранее достигнутых договоренностей.

Типология переговорных стратегий: 1) ультимативная, 2) конкурентная, 3) партнерская, 4) имитационная, 5) обструкционная, 6) смешанная, 7) неопределенная. Р. Фишер и У. Юри о трех возможных вариантах поведения на переговорах: жесткий, мягкий, принципиальный. Принципиальный подход как совместное решение проблемы с учетом интересов партнеров. Компромисс. Слагаемые успеха на переговорах. Тактические приемы, используемые участниками переговоров: постепенное повышение сложности решаемых проблем; «поиск общей зоны решения»; «разделение проблемы на фрагменты»; прием «салями». Тактические приемы, характерные для многосторонних переговоров; «блоковая тактика», «пакетирование» и его варианты. Особенности ведения переговоров с партнером, позиция которого объективно сильнее.

Некоторые протокольные аспекты ведения международных переговоров: формирование состава делегаций государств-участников переговоров; составление плана рассадки членов делегаций в зале заседаний; решение вопроса об официальных и рабочих языках в случае участия в переговорах представителей разноязычных стран; определение порядка голосования: принцип большинства и принцип консенсуса.

Тема 5. Переговоры: путь к успеху. Урегулирование конфликтов на

переговорах

Роль психологического фактора при ведении переговоров. Способы оказания психологического давления на партнеров. «Азбучные истины» Д. Карнеги. Значение нестандартного мышления в процессе ведения официальных переговоров.

«Грязные» уловки и приемы, используемые в процессе переговоров: «максимальное завышение начального уровня требований», «расстановка ложных акцентов в собственной позиции»; прием «вымогательства», «постановка партнера в безвыходную ситуацию», прием «двойное толкование». Способы нейтрализации «грязных уловок» и недозволенных приемов, применяемых некоторыми участниками переговоров. Способы невербального общения. Интерпретация жестов, поз и мимики участников переговорного процесса. Значение невербальных компонентов общения в первые минуты встречи участников переговоров. Типология жестов: жесты – символы, жесты – иллюстраторы, жесты- регуляторы. Значение рукопожатия в переговорном процессе. Различия в невербальном поведении переговорщиков в зависимости от культурных и национальных традиций. Расстояние, на котором разговаривают собеседники. 4 вида дистанции: интимная, личная, социальная и официальная. Улыбка и взгляд собеседника как средства невербального общения. Язык жестов в Западной Европе и в арабском мире. Причины возникновения конфликтов между участниками переговоров. Основные направления исследования международных конфликтов. Проблемы урегулирования локальных и региональных конфликтов путем переговоров в современных условиях. Политические аспекты урегулирования конфликтов. Причины возрастания роли посредничества в переговорах в последние годы. Соотношение понятий «посредничество», «третья сторона» и «наблюдатель». Посредничество и арбитраж. Типология посредничества. Основные функции посредника в переговорном процессе. Основные требования, предъявляемые к посреднику.

Тема 6. Практика проведения переговоров и договорные документы  
Организационная стадия подготовки переговоров: определение и согласование повестки дня, времени и места проведения; выборы соответствующего здания; формирование состава делегаций; создание приемлемых условий для их размещения; обеспечение делегаций связью, множительной техникой, транспортом, составление плана рассадки; выработка регламента.  
Формирование секретариата многосторонних переговоров, выборы генерального секретаря. Главные задачи и функции секретариата. Итоговые документы переговоров. Основные виды документов: договор, соглашение, конвенция, протокол, декларация, коммюнике. Договор как итоговый документ переговоров. Структура договора, его цели и

задачи.

«Принцип альтерната» при подписании документов. Парафирование официальных документов.

Процедура ратификации подписанного документа. Пролонгирование, денонсирование и аннулирование договоров.

Регистрация международных договоров в международных межправительственных организациях.

## Тема 7. Национальные особенности ведения переговоров

Национальные переговорные стили: сущность понятия, подходы к определению.

Американский переговорный стиль: демократизм, прагматизм, индивидуальность, независимость, пренебрежение протокольными нормами. Особенности подготовки к переговорам. Стратегия и тактика американского переговорного стиля.

Характерные признаки английского стиля: сдержанность; склонность к недосказанности; щепетильность; независимость, граничащая с отчужденностью; замкнутость; склонность к компромиссам. Особенности подготовки и ведения переговоров англичанами. Некоторые вопросы протокола и этикета.

Французский стиль ведения переговоров и его специфика: учтивость, вежливость, галантность, склонность к шутке, непринужденность общения, быстрота речи. Некоторые рекомендации по организации переговоров с французскими участниками.

Немецкие участники переговоров и особенности их переговорного стиля: трудолюбие, расчетливость, прилежание, пунктуальность, рациональность, педантичность, тщательность проработки переговорной концепции и позиции.

Факторы, повлиявшие на формирование отечественного стиля ведения переговоров. Ф.М. Достоевский, Д.С. Лихачев, об особенностях русского национального характера. Положительные характеристики советского переговорного стиля: профессионализм участников, знание предмета переговоров, выполнение принятых обязательств. Отрицательные стороны: понимание компромисса как вынужденной меры, закрытость, настороженность, значительное завышение требований в начале переговоров, стремление к получению односторонних преимуществ. Особенности современного российского переговорного стиля.

Восточный переговорный стиль и его специфика: особое отношение к культурному наследию и историческим традициям; недоверие к партнерам, излишняя осторожность и осмотрительность; стремление к затягиванию переговоров с целью побольше выторговать для себя; высокий профессионализм участников переговоров и тщательная подготовка; строгое следование протокольным нормам; подчеркнутое уважение к собеседникам и гостям; высокопарный стиль общения.

## **Требования к рейтинг-контролю.**

Итоговая аттестация по дисциплине – зачет.

Согласно Положению о рейтинговой системе обучения студентов ТвГУ максимальная сумма баллов по учебной дисциплине, заканчивающейся зачетом, по итогам семестра составляет 100 баллов. Студенту, набравшему 50 баллов и выше по итогам работы в семестре, в экзаменационной ведомости и зачетной книжке выставляется оценка «зачтено». Студент, набравший от 20 до 49 баллов включительно, сдает зачет в последнюю неделю семестра по данной дисциплине. Студенту, набравшему меньше 20 баллов, в экзаменационной ведомости выставляется оценка «незачтено». Данному студенту разрешается передача зачета по направлению деканата на последней неделе семестра.

## **VIII. Перечень педагогических и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (или модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (по необходимости)**

В процессе изучения дисциплины комплексно используются традиционные и инновационные технологии, активные и интерактивные формы занятий: лекции с элементами проблемного изложения, коллоквиумы, учебные конференции, семинары, проблемные семинары, консультации, самостоятельная работа с элементами научно-исследовательской и творческой деятельности, мультимедиа- и компьютерные технологии.

## **IX. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Учебная аудитория с мультимедийной установкой, компьютерный класс, научная библиотека ТвГУ, Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows Microsoft Office профессиональный плюс 2013, MS Windows 10 Enterprise.

## **X. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины**

<b>№п.п.</b>	<b>Обновленный раздел рабочей программы дисциплины (или модуля)</b>	<b>Описание внесенных изменений</b>	<b>Дата и протокол заседания кафедры, утвердившего изменения</b>
1.	Обновление списка литературы	Уточнены	31.08.2017 протокол №1 заседания кафедры международных отношений
2.			

