

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Костромской государственный университет»
(КГУ)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ И РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ

Направление подготовки 41.03.05 Международные отношения

Направленность: Внешнеэкономическая деятельность и межкультурное
взаимодействие

Квалификация выпускника: бакалавр

Кострома
2025

Фонд оценочных средств дисциплины Практика переговоров и разрешение конфликтов разработан в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения, утвержденным приказом Минобрнауки России от 15.06.2017 № 555.

Разработала: Ахунзянова Ф.Т., доцент кафедры туризма и медиакоммуникаций, кандидат культурологии

Рецензенты:

Зябликов А.В., заведующий кафедрой философии, культурологии и социальных коммуникаций, д.и.н., доцент

Абакумов Д.Г., председатель Костромского отделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

УТВЕРЖДЕНО:

На заседании кафедры философии, культурологии и социальных коммуникаций

Заведующий кафедрой Зябликов А.В., д.и.н., доцент

Протокол заседания кафедры № 2 от 6 октября 2025г.

Оценочные средства, сопровождающие реализацию ООП по направлению подготовки «41.03.05 – Международные отношения», разработаны для проверки качества формирования компетенций, предусмотренных ФГОС ВО, и являются эффективным действенным средством не только оценки, но и фактического обучения.

Целью создания фонда оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Практика переговоров и разрешение конфликтов» является создание инструмента, позволяющего установить соответствие уровня подготовки студента на данном этапе обучения требованиям ФГОС ВО, соответствующего направления подготовки «41.03.05 – Международные отношения».

Задачи фонда оценочных средств:

- контроль процесса освоения студентами уровня сформированности компетенций, определенных в ФГОС ВО по направлению подготовки;
- контроль и управление достижением обучающимися целей реализации ООП, определенных в виде набора соответствующих компетенций;
- оценка достижений обучающимися в процессе изучения дисциплины с выделением положительных (отрицательных) результатов и планирование предупреждающих, корректирующих мероприятий.

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Критерий	Показатель	Наименование оценочного средства
ПК-1. – понимает логику глобальных процессов в их исторической, экономической и культурно-религиозной обусловленности. Индикаторы сформированности компетенции: ПК-1.1. Использует основные положения теорий международных отношений при анализе политических и социально-экономических проблем и событий российского и международного уровня ПК-1.2. Системно оценивает современное состояние международных отношений, их политический, историко-культурный, религиозный контекст. ПК-1.3. Отслеживает основные тенденции развития ключевых интеграционных процессов современности и зон развития и возможностей регулирования международных конфликтов.		
Знать	основные понятия, законы и принципы, на базе которых происходит подготовка и проведение переговоров.	Практические задания Вопросы к зачету
Уметь	четко определять цели переговорных стратегий и путей их достижения; использовать технологии делового общения и методы решения конфликтов в переговорной практике; мыслить тактически и стратегически.	Практические задания Вопросы к зачету
Владеть	навыками анализа политических и социально-экономических проблем и событий российского и международного уровня, умением оценивать современное состояние международных отношений, их политический, историко-культурный, религиозный контекст, в том числе в условиях конфликтного взаимодействия.	Практические задания Вопросы к зачету
ПК-3 – способен участвовать в обеспечении контактов с зарубежными партнёрами, осуществлять консультирование на основе анализа международных отношений и конъюнктуры мировой экономики. Индикаторы сформированности компетенции: ПК-3.1. Проводит поиск и анализ текстов в СМИ, сети Интернет, готовит информационно и информационно-аналитические материалы по актуальным информационным поводам.		

ПК-3.2. Выполняет устный и письменный перевод материалов профессиональной направленности, ведет официальную и деловую переписку на иностранных языках, владеет навыками делового общения с зарубежными партнёрами.		
Знать	основные правила дипломатического и делового общения; основные закономерности международного общения.	Практические задания Вопросы к зачету
Уметь	четко определять цели миссии, стратегии и путей ее достижения; выступать посредником в разрешении споров и конфликтов; осуществлять контент-анализ стенограмм переговоров; выявлять переговорную позицию сторон; определять политический фон переговорного процесса.	Практические задания Вопросы к зачету
Владеть	техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках	Практические задания Вопросы к зачету
ПК-4 – способен обеспечить административно-правовое и документационное сопровождение международных контактов. Индикаторы сформированности компетенции: ПК-4.1. Решает типовые задачи по планированию и проведению международных мероприятий ПК-4.2. Обеспечивает административно-правовое сопровождение на основе норм гражданского, административного, таможенного, трудового права, норм международного арбитража. ПК-4.3. Участвует в подготовке проектов документов международных организаций и соглашений.		
Знать	основные нормативные правовые документы, регулирующие процесс урегулирования современных конфликтов в международных отношениях; понятийного аппарата, лежащего в основе документов по урегулированию международных конфликтов	Практические задания Вопросы к зачету
Уметь	составлять дипломатические документы, проекты соглашений, контрактов, программ мероприятий; понимать теоретические и политические основы правозащитной проблематики в международных отношениях	Практические задания Вопросы к зачету
Владеть	дипломатическими и политико-психологическими методами регулирования международных конфликтов	Практические задания Вопросы к зачету

1.2. Шкала и критерии оценивания уровня освоения компетенций

Балл	Уровень освоения	Критерии оценивания уровня знаний
5	Максимальный уровень	Студент полно, правильно и логично выполняет задания курса и зачёта. Показывает понимание материала, отличные знания в рамках усвоенного учебного материала. Отвечает на все дополнительные вопросы. Демонстрирует соблюдение норм литературной речи и правил визуальных презентаций.
4	Средний уровень	Студент выполняет задания курса и зачета с небольшими неточностями. Показывает хорошие знания в рамках усвоенного учебного материала. Отвечает на большинство дополнительных вопросов. Демонстрирует соблюдение норм литературной речи и правил визуальных презентаций.
3	Минимальный уровень	Студент выполняет задания курса и зачета с существенными неточностями. Показывает удовлетворительные знания в рамках усвоенного учебного материала. При ответах на дополнительные вопросы допускает много неточностей. Нарушает нормы литературной речи и правила визуальных презентаций.
2	Минимальный уровень не достигнут	Студент не выполняет задания курса и зачета либо выполняет с грубыми ошибками. Демонстрирует недостаточный уровень знаний, материал излагает неверно или непоследовательно. При ответах на дополнительные вопросы допускает множество неправильных ответов. Существенно

2. КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ И РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ»(примерный)

2.1. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ (СЕМИНАРОВ)

Практическое занятие 1.

Международные переговоры: понятие и особенности на современном этапе.

Вопросы для обсуждения

1. Переговоры нескольких сторон или группы государств как сложный процесс выработки соглашений, договоров, решений. Условия, необходимые для проведения международных переговоров.
2. Основные характеристики и отличия международных переговоров на современном этапе.
3. Организация и проведение переговоров на высшем уровне.
4. Многосторонние и многоуровневые переговоры.
5. Участники переговоров: а) полноправные участники и б) наблюдатели.
6. Специфические черты современного переговорного процесса, правила и процедуры.
7. Функции переговоров: направленность на совместное решение проблемы; информационная функция; коммуникативная; регуляционная; функция решения собственных внутриполитических и внешнеполитических задач; пропагандистская.
8. Типология международных переговоров по критериям: уровень представительства; обсуждаемые проблемы; число участников; форма переговоров; степень регулярности.
9. Специфика дипломатических переговоров, проводимых на уровне представителей государств-участников, которые связаны инструкциями и не вправе самостоятельно принимать окончательные решения.

Практическое занятие 2.

Основные этапы подготовки к переговорам и их проведения.

Вопросы для обсуждения

1. Два основных подхода к переговорам или две основные стратегии их ведения.
2. Выделение трех основных этапов (А. В. Загорский, В. Л. Исраэлян, М. М. Лебедева, У Зартман, М. Бергман, Н. Скотт).
3. Первый этап: исследовательский, дискуссионный, диагностический.
4. Второй этап: аргументация и определение общих рамок будущих соглашений.
5. Третий этап: согласование позиций и выработка договоренностей.
6. Работа над заключительными документами.
7. Порядок составления проекта, согласование с делегациями, формы принятия.
8. Итоговые документы переговоров (договоры, парты, соглашения, конвенции, коммюнике).
9. Принцип альтерната при подписании итоговых документов в двусторонних переговорах.
10. Парафирование как процедура, предшествующая подписанию документов.
11. Ратифицирование.
12. Пролонгирование итоговых документов.

Практическое занятие 3.

Структура переговорного процесса.

Вопросы для обсуждения

1. Начало переговоров, его специфика: создание благоприятных отношений, процедурные и этические аспекты начала переговоров.
2. Управление переговорами: презентация предложений, роль коммуникативных техник на этапе презентации, позиционная борьба и возможности интеграции.
3. Дискуссия по предложениям: техники ведения дискуссии, конструктивная дискуссия, причины тупика по результатам дискуссии.
4. Тупик и его преодоление: индикаторы тупика, выход из тупика, переговоры после тупика.
5. Путь к интеграции или торг: выход на сделку, требования к сделке на переговорах.
7. Соглашение в переговорах: виды, особенности, возможности.
8. Риски, связанные с соглашением, минимизация рисков.
9. Завершение переговоров: особенности распределения ответственности, удовлетворенность сторон процедурой и результатами переговоров, развитие долгосрочных отношений.

Практическое занятие 4.

Коммуникативные особенности ведения переговоров разных видов.

Вопросы для обсуждения

1. Технологии жесткого и мягкого торга.
2. Метод принципиальных переговоров.
3. Подходы к ведению переговоров и их тактика.
4. Способы подачи позиций.
5. Тактические приемы торга: оказание давления на партнера, ультиматум, значительное завышение первоначальных требований, расстановка ложных акцентов в собственной позиции, выдвижение требований в последнюю минуту, выдвижение требований по возрастающей, двойное толкование, салями.
6. Тактические приемы партнерского подхода: постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов, вынесение спорных вопросов «за скобки», использование приемов увеличения альтернативности переговорных решений.
7. Тактические приемы, имеющие двойственный характер.
8. Стратегемы.
9. Невербальное поведение в переговорах.
10. Умение задавать вопросы.
11. Уклонение от темы переговоров, его причины и варианты реакции.

Практическое занятие 5.

Национальные и личностные стили ведения международных переговоров.

Вопросы для обсуждения

1. Фактор культуры в ведении переговоров.
2. Американский, китайский, японский, корейский, индийский, российский/советский, британский, французский, немецкий стили ведения переговоров.
3. Отдельные национальные стили ведения переговоров.
4. Личностный стиль на переговорах, трудности его определения.
5. Подходы специалистов к характеристике личностного стиля.
6. Пирамида Переговорщика.
7. Классификация переговорщиков.

8. Жесткие и мягкие переговорщики.

Практическое занятие 6. Посредничество в переговорах.

Вопросы для обсуждения:

1. Посредничество/медиация: общее понятие
2. Посредник как арбитр, наблюдатель, третья сторона.
3. Социальные функции посредника: организаторская, аналитическая, коммуникативная, творческая, созидательная, контролирующая, обучающая.
4. Цели посредника: достижение соглашения; достижение изменений, достаточных для дальнейшего самостоятельного ведения переговоров; более ясное представление об обсуждаемых вопросах; преодоление препятствий для заключения сделок; расширенный поиск решения проблемы; оценка реальности; помощи в проведении переговоров; повышение качества общения в процессе переговоров.
5. Виды посредничества: прямое и косвенное, формальное и неформальное.
6. Стадии посредничества.
7. Принципы посредничества: добровольность, равноправие сторон, нейтральность посредника, конфиденциальность, обеспечение паритета сторон переговоров, выравнивание времени работы с обеими сторонами, поочередное обращение посредника к обеим переговаривающимся сторонам.

Практическое занятие 7. Определение международных конфликтов, их классификация.

Вопросы для обсуждения

1. Определение конфликта по его субъектам. Предмет конфликта.
2. Столкновение интересов и столкновение мнений, или когнитивный конфликт.
3. Двусторонние и многосторонние конфликты.
4. Конфликты по масштабу (мировой, региональный, локальный).
5. Международные конфликты по сфере интересов (экономические, политические, военные, религиозные, идеологические, этнические).
6. Типология конфликтов по результату (конструктивные и деструктивные) и по стадии (латентные и явные).
7. Ценностные основания конфликтов и виды ценностных конфликтов в современном мире.
8. Территориальные конфликты.
9. Экономические конфликты.

Практическое занятие 8. Стратегии урегулирования конфликтов. Методы и средства управления конфликтом, используемые в международной практике.

Вопросы для обсуждения

1. Выбор стратегии урегулирования конфликта в зависимости от стадии его развития.
2. Различные формы (модели) завершения конфликтов. Критерии разрешенности конфликта.
3. Особенности конструктивного разрешения конфликтов: объективные и субъективные условия конструктивного разрешения конфликтов.
4. Понятие управления конфликтом: условия управления конфликтом.
5. Стимулирование конструктивных конфликтов.

6. Превентивная дипломатия: оценка эффективности метода и существующие противоречия о его применении и последствиях.
7. Санкции: оценка эффективности метода и существующие противоречия о его применении и последствиях.
8. Миротворческие операции: оценка эффективности метода и существующие противоречия о его применении и последствиях.
9. Гуманитарная интервенция: оценка эффективности метода и существующие противоречия о его применении и последствиях.
10. Арбитраж и международное правовое регулирование: оценка эффективности метода и существующие противоречия о его применении и последствиях.

Практическое занятие 9.

Переговоры и посредничество в международных конфликтах.

Вопросы для обсуждения

1. Общая характеристика переговоров как способа разрешения конфликта.
2. «Переговорное пространство» и «Границы допустимых решений».
3. Переговоры с нулевой суммой и с отрицательной суммой.
4. Посредничество в международных конфликтах: компромиссы, смягчение конфронтации, поиск взаимоприемлемых решений.
5. Важность субъективного фактора и особенностей восприятия в конфликте.
6. Роль международных правительственных и неправительственных организаций.

2.2. ПРИМЕРЫ КЕЙСОВЫХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Задание 1. Найдите / нарисуйте структуру международного общения. Составьте схематическую таблицу навыков, необходимых в межкультурном общении.

Задание 2. Подготовьте коллективные исследовательские проекты:

- а) «Вклад исследований переговоров в практику их проведения»;
- б) «Возможные новые направления международных переговоров с целью повышения их эффективности».

Доложите основные результаты в форме презентации с последующим обсуждением.

Задание 3. Составьте схематическую таблицу специфики и этапов подготовки международных встреч.

Задание 4. Составьте структуру переговорного процесса по текущей проблеме мировой политики (выбирается преподавателем). Подготовьте классификацию стратегий ведения этих переговоров. Найдите примеры успешного ведения переговоров с «трудными» партнерами.

Задание 5. Подготовьте переговоры по текущей проблеме мировой политики (выбирается преподавателем).

Задание 6. Найдите примеры из современной политической переговорной проблематики, иллюстрирующие актуальность любых 3 из имеющихся 36 китайских стратегий.

Задание 7. Классический справочник по дипломатическому протоколу Дж. Вуда и Ж. Серре дает описание пяти основных вариантов рассадки председателя и членов делегации на двусторонних и многосторонних переговорах

Вариант 1.

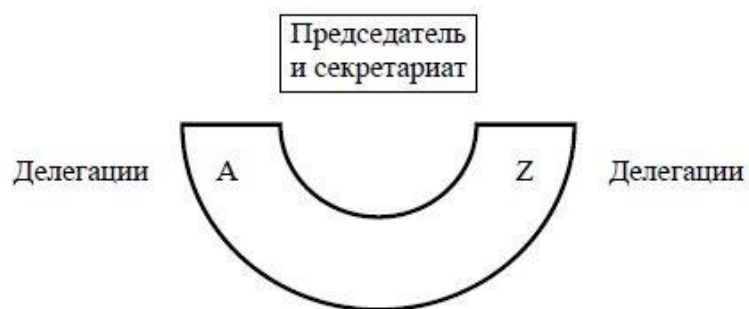


ГД – глава делегации
 П – переводчик
 С – секретарь
 ЧД – члены делегации

Вариант 2.



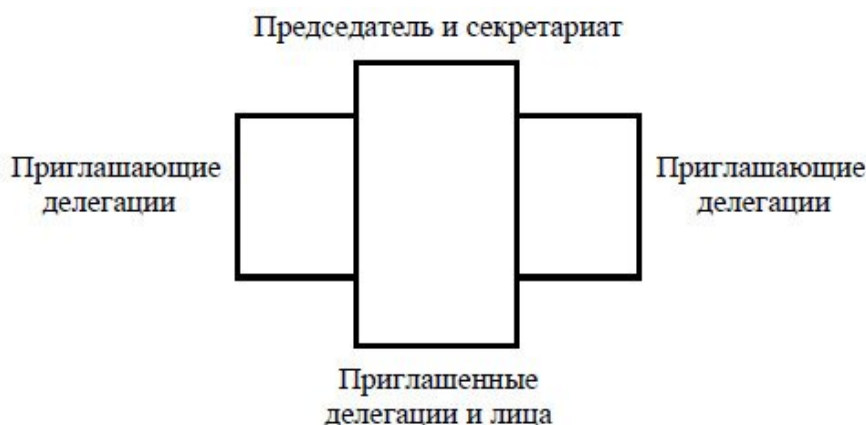
Вариант 3.



Вариант 4.



Вариант 5.



Объясните протокольное и психологическое значение каждого из этих вариантов размещения при переговорах. Приведите примеры.

Задание 9. Просмотр фильма «Тринадцать дней» (США, 2000). Необходимо обсудить и расписать по ролям для участников переговоров процесс принятия решения о мирном разрешении кризисной ситуации. Заполнить бланк на понимание содержания международных многосторонних многоуровневых переговоров на высшем уровне.

Методические рекомендации. При просмотре фильма особое внимание следует обратить на то, что или кто оказывает влияние на принятие решений в условиях кризисных отношений, каковы позиции обеих сторон, используемые тактики и стратегии ведения переговоров, анализ рисков, план действий (запасной), способы достижения согласия по вопросу об урегулировании спорного вопроса.

Заполнение бланка по фильму «Тринадцать дней».

Проведение международных, многоуровневых, многосторонних переговоров на высшем уровне между США и СССР (октябрь, 1962), разбор фильма «13 дней»

1. Когда проходили известные переговоры, между какими странами? _____

2. Анализ ситуации, информация о внешней среде:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

3. Кто принимал участие в переговорах с обеих сторон:

Америка	Советский Союз

4. На каких уровнях осуществлялись переговоры или предпринимались попытки проведения переговоров: _____

5. Какой образ о русских был сформирован у американской стороны? _____

6. Какие техники ведения переговоров используются американской стороной? _____

Какая техника является наиболее эффективной в данной ситуации и почему? _____

7. Какие техники ведения переговоров используются русской стороной? _____

Какая техника является наиболее эффективной в данной ситуации и почему? _____

Задание 10. Составьте схематическую таблицу разновидностей конфликтных ситуаций, их истоков и путей решения. Найдите информацию о примерах избежания конфликтных ситуаций в международных переговорах.

Задание 11. Составьте словарь основных терминов по дисциплине.

2.3. ПРОВЕРОЧНЫЙ ТЕСТ ПО КУРСУ «ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ И РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ»

ЧАСТЬ I.

1. Дайте определение понятию «переговоры» – это...
2. Дайте определение BATNA.
3. Что такое стиль ведения переговоров? Как он может быть определен?
4. Перечислите основные фазы переговорного процесса
5. Перечислите основные подходы ведения переговоров
6. Охарактеризуйте «мягкий» стиль ведения переговоров
7. Охарактеризуйте «жесткий» стиль ведения переговоров
8. Охарактеризуйте «принципиальный» стиль ведения переговоров.
9. Достоинства и недостатки позиционного торга
10. Перечислите тактические приемы при урегулировании конфликтных отношений
11. Перечислите тактические приемы, ориентированные на партнерский подход
12. Перечислите тактические приемы, имеющие двойственный характер
13. Перечислите известных авторов, занимающихся изучением, исследованием переговоров

ЧАСТЬ II.

1. Что является самым важным в переговорах:

- 1) знание техник ведения переговоров;
- 2) знание манипуляционных техник и защита от них;
- 3) планирование и подготовка к переговорам;
- 4) подписание договора.

2. Перечислите основные этапы начального этапа переговоров:

- 1) представление, цель, правила, план работы;
- 2) представление, правила, предмет, план;
- 3) презентации сторон, обсуждение участников переговоров, их статуса, полномочий;
- 4) обсуждение время и место проведения переговоров, количество участников, вопросы.

3. Перечислите алгоритм проведения дискуссии в переговорах:

- 1) обмен информацией между сторонами, обсуждение предложений;
- 2) определить проблему, варианты решения проблемы, альтернативы, выбор лучшей, способ реализации соглашения;
- 3) предложить лучший вариант решения проблемы, проверить на реалистичность, согласовать со сторонами;
- 4) предоставить каждой стороне время для обсуждения алгоритма проведения дискуссии.

4. К. Селлих предложил соответствие фазам переговорного процесса:

- 1) заявлений;
- 2) предложений;
- 3) альтернатив;
- 4) ситуаций.

5. Назовите основные индикаторы успешности переговоров в условиях конфликта:

- 1) субъективные оценки переговоров и их результатов;
- 2) наличие итогового документа, подписанного официальными представителями сторон;
- 3) степень решения проблемы;
- 4) выполнение обеими сторонами взятых на себя обязательств.

6. Определите общие признаки переговоров:

- 1) это диалог как минимум двух сторон;
- 2) предмет обсуждения на переговорах – значимая для обеих сторон проблема;
- 3) интересы сторон, ведущих переговоры, значительно расходятся;
- 4) участники переговоров взаимозависимы.

7. Гарвардская школа управления переговорами предполагает:

- 1) принципиальные переговоры;
- 2) позиционный торг;
- 3) управление балансом сил;
- 4) трансформацию переговоров.

8. К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Утверждается, что проблема не актуальна, конфликтная ситуация разрешится сама собой. Не проявляется усилий для достижения соглашения...»:

- 1) избегающее;
- 2) уступающее;
- 3) отрицающее;
- 4) колеблющееся.

9. К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Отказывается приступать к обсуждению конфликтной проблемы; стремится уйти от обсуждаемой проблемы, и изменить предмет обсуждения»?

- 1) избегающее;
- 2) уступающее;
- 3) отрицающее;
- 4) колеблющееся.

10. В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставится основная цель – выигрыш за счет проигрыша оппонента?

- 1) выигрыш – выигрыш;

- 2) выигрыш – проигрыш;
- 3) проигрыш – проигрыш;
- 4) проигрыш – выигрыш.

11. В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставится основная цель – уход от конфликта, уступая оппоненту?

- 1) выигрыш – выигрыш;
- 2) выигрыш – проигрыш;
- 3) проигрыш – проигрыш;
- 4) проигрыш – выигрыш.

12. Какие интегративные техники на этапе ведения переговоров вы знаете? В чем их суть?

- 1) Увязка _____
- 2) Взаимные услуги _____
- 3) Снижение затрат _____
- 4) Наведение мостов _____

13. Какие интегративные техники на этапе принятия соглашения вы знаете? В чем их суть?

- 1) Нарастающая конвергенция _____
- 2) «Прыжок к соглашению» _____
- 3) Достижение принципиальной договорённости _____
- 4) Соглашение по процедурным вопросам _____

14. Какие 4 основных способа подачи позиции на переговорах существуют:

- 1) честность, открытость, опыт, знание;
- 2) открытие позиции, закрытие позиции, подчеркивание общности, подчеркивание различий в позициях;
- 3) письменное заявление, обсуждение, дискуссия, соглашение;
- 4) дезинформация, информация, конфликт, компромисс.

15. Какая из тактик в переговорном процессе характеризуется совокупностью таких приемов, как критика конструктивных положений партнера, использование неожиданной информации, обман, угроза, блеф?

- 1) видимого сотрудничества;
- 2) дезориентации партнера;
- 3) ультимативная тактика;
- 4) выжимания уступок.

16. Какой стиль ведения переговоров соответствует уступающей стратегии?

- 1) мягкий стиль;
- 2) жесткий стиль;
- 3) торговый стиль;
- 4) сотруднический стиль.

17. Техника многократных повторов, как психологический способ манипуляции сознанием людей:

- 1) нога в дверях;
- 2) Карфаген должен быть разрушен;
- 3) психологическое айкидо;
- 4) эмоциональное заражение.

18. Манипуляции с помощью пресуппозиции означают:

- 1) манипуляции страхом,
- 2) манипуляции чувством вины,
- 3) восприятие как «истинного», то, что не подлежит обсуждению;
- 4) использование мнения масс.

19. Какой этап ведения переговоров в мягком стиле заключается в объективном отображении сложившейся ситуации?

- 1) вознаграждение;
- 2) выражение;
- 3) описание;
- 4) предложение.

20. В случае применения какого стиля ведения переговоров Вы настаиваете на своих требованиях, не идете на уступки?

- 1) мягкий стиль;
- 2) жесткий стиль;
- 3) торговый стиль;
- 4) сотруднический стиль.

21. Какая тактика предполагает манипулирование осведомленностью оппонента о своих замыслах и планах?

- 1) тактика сокрытия и открытия информации;
- 2) имитация мягкого стиля;
- 3) игра промежуточными предложениями;
- 4) разведка.

22. Какая форма разрешения конфликта двух сторон с помощью третьей стороны представляет особый вид переговорного процесса?

- 1) примирение;
- 2) насилие;
- 3) компромисс;
- 4) медиация.

23. Какой стиль ведения переговоров включает ультимативную тактику и тактику выжимания уступок?

- 1) мягкий стиль;
- 2) жесткий стиль;
- 3) торговый стиль;
- 4) сотруднический стиль.

24. Какой метод ведения переговоров заключается в попытке определить и изменить последовательность действий оппонента?

- 1) позиционный торг;
- 2) «информационная ловушка»;
- 3) самокритика;
- 4) «срыв» сценария.

25. Переговоры по Дж. Хелдону – это мост между:

- 1) войной и миром;
- 2) борьбой и сотрудничеством;
- 3) знанием и незнанием;

4) конфликтом и миром.

26. Основа для ведения переговоров:

- 1) наличие переговорного пространства и наличие BATNA;
- 2) наличие переговорного пространства и отсутствие BATNA;
- 3) соблюдение плана ведения дискуссии;
- 4) отсутствие переговорного пространства, но наличие BATNA.

27. Основные функции международных переговоров:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

28. Предложите варианты ответов на следующие возражения:

- 1) это не совсем то, что нам нужно;
- 2) ваше предложение неконкурентоспособно;
- 3) наш бюджет не позволяет принять это предложение;
- 4) это для нас слишком дорого

2.4. ИТОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ

Вопросы к зачету

1. Политические переговоры и международные переговоры: подходы к определению.
2. Переговоры как наука.
3. Переговоры как искусство.
4. Цели, задачи, функции международных переговоров.
5. Этика переговоров.
6. Кулуарные переговоры.
7. Типология переговоров.
8. Позиционные переговоры и переговоры по существу (рациональные).
9. «Предпереговорная» стадия переговорного процесса. Этапы подготовки к переговорам.
10. Организация переговоров (выбор места, формирование делегаций, подготовка помещения, порядок встречи делегации, работа переводчика, обмен подарками).
11. Этапы ведения переговоров: первый этап.
12. Этапы ведения переговоров: второй этап.
13. Этапы ведения переговоров: третий этап.
14. Итоговые документы переговоров.
15. Конфигурация и особенности переговорного пространства. Условия, необходимые для проведения переговоров. ATNA и BATNA.
16. Роль информационной составляющей в международном переговорном процессе.
17. Проблемы восприятия и отношения сторон на переговорах.
18. Невербальные средства общения на переговорах.
19. Стратегия на переговорах.
20. Тактические приемы ведения переговоров.
21. Модели переговорного процесса: метод торга (жесткий, мягкий, смешанный)
22. Модели переговорного процесса: теория игр (интегративная стратегия, полемическая стратегия).
23. Рациональные переговоры.
24. Посредничество/медиация в рамках переговорного процесса: особенности, функции.
25. Виды посредничества: прямое и косвенное, формальное и неформальное.

26. Личностный стиль: феномен, структура. Жесткие переговорщики. Гибкие переговорщики.
27. Личностный стиль: феномен, структура. Инициативные переговорщики, этичные переговорщики.
28. Личностный стиль ведущих мировых политических лидеров (Д. Трамп, А. Меркель).
29. Личностный стиль ведущих мировых политических лидеров (В.В. Путин, С.В. Лавров).
30. Роль социокультурных традиций в ведении переговоров.
31. Национальный стиль ведения переговоров. Западная традиция. Общая характеристика западной культуры.
32. Немецкий и французский национальный стиль ведения переговоров.
33. Английский и американский национальный стиль ведения переговоров.
34. Национальный стиль ведения переговоров. Восточная традиция. Общая характеристика восточной культуры.
35. Китайский и японский национальный стиль ведения переговоров.
36. Турецкий и индийский национальный стиль ведения переговоров.
37. Арабский национальный стиль ведения переговоров.
38. Латиноамериканский национальный стиль ведения переговоров.
39. Русский стиль ведения переговоров.
40. Классификации международных конфликтов.
41. Методы урегулирования международных конфликтов: превентивная дипломатия, санкции, миротворческие операции, гуманитарная интервенция, арбитраж и международное правовое регулирование.
42. Переговоры и посредничество в международных конфликтах.

Практические задания к зачету

1. Составить схему первого этапа переговорного процесса. Определить его составные части.
2. Охарактеризовать второй этап переговорного процесса. Определить условия и факторы, влияющие на успех переговорного процесса.
3. Перечислить и прокомментировать тактические приемы торга.
4. Назвать и прокомментировать тактические приемы партнерского подхода
5. Перечислить жесты и позы, свидетельствующие о закрытости и недоверии партнеров по переговорам
6. Перечислить жесты и позы, свидетельствующие о дружелюбии и открытости партнеров по переговорам.
7. Перечислить наиболее важные особенности западной культуры, влияющей на стиль поведения на переговорах
8. Перечислить наиболее важные особенности восточной культуры, влияющей на стиль поведения на переговорах
9. Перечислить наиболее важные особенности русской культуры, влияющей на стиль поведения на переговорах
10. На примере переговорного процесса по вопросам разоружения (РФ, США, Июнь 2020) проанализировать возможное BATNA и определить переговорное пространство
11. Классифицировать и проанализировать любые международные переговоры (состоявшиеся за последний год).
12. Проанализировать любые международные переговоры с участием посредника(ов), прокомментировать функции и роль посредников