

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт международных отношений и мировой истории

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
протокол от
«31» мая 2023 г. № 6

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.1.17 «Ведение переговоров»

Уровень высшего образования
бакалавриат

Направление подготовки
41.03.05 «Международные отношения»

Направленность образовательной программы
Международные отношения и дипломатия

Форма обучения
очная

Нижегород
2023 год

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.17 «Ведение переговоров» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения. Преподается на четвертом курсе (8 семестр).

№ варианта	Место дисциплины в учебном плане образовательной программы	Стандартный текст для автоматического заполнения в конструкторе РПД
2	Блок 1. Дисциплины (модули) Часть, формируемая участниками образовательных отношений	Дисциплина Б1.В.1.17 «Ведение переговоров» относится к части ООП направления подготовки 41.03.05 Международные отношения, формируемой участниками образовательных отношений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижений компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.2 Понимает требования ролевой позиции в командной работе и эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели.	<i>Знать</i> ролевое распределение в группе, функции и ресурсы для выполнения задания. <i>Уметь</i> действовать в духе сотрудничества; принимать решения с соблюдением этических принципов их реализации; организовать работу команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели <i>Владеть</i> навыками организации и руководства работой команды, с целью выработки командной стратегии для достижения поставленной цели	сообщений, участие в дискуссиях
УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.2. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям	Знать культурные особенности и традиции различных социальных групп. Уметь воспринимать межкультурное разнообразие общества Владеть культурой диалога, навыками дискуссионной формы обсуждения проблемы	собеседование, участие в дискуссиях
	УК-5.3. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях	Знать основные принципы и правила ведения дипломатических переговоров с учетом отечественного и зарубежного опыта Уметь применять основные принципы и правила ведения дипломатических переговоров с учетом отечественного и зарубежного опыта Владеть навыками анализа опыта и	

		практического применения отечественной и зарубежной практики ведения дипломатических переговоров	
	УК-5.4. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира	31 Знать культурные особенности и традиции различных социальных групп; этапы исторического развития России (включая основные события, основных исторических деятелей) в контексте мировой истории и ряда культурных традиций мира, включая мировые религии, философские и этические учения; Уметь применять полученные знания и демонстрировать уважительное отношение в общении в контексте межкультурного разнообразия. Владеть практическими навыками анализа философских и исторических фактов, оценки явлений культуры; способами анализа и пересмотра своих взглядов в случае разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации	
	УК-5.5. Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера	Знать фундаментальные ценностные принципы российской цивилизации (такие как многообразие, суверенность, согласие, доверие и созидание), а также перспективные ценностные ориентиры российского цивилизационного развития (такие как стабильность, миссия, ответственность и справедливость) Уметь аргументировать выбор своих ценностных ориентиров и гражданской позиции; Владеть навыками аргументированного обсуждения и решения проблем мировоззренческого, общественного и личностного характера; навыками самостоятельного критического мышления	
ПК-8. Способен понимать логику глобальных процессов в их исторической, экономической и правовой обусловленности.	ПК-8.5. Понимать процесс регулирования международных конфликтов с использованием дипломатических, социально-политических, политико-экономических, информационных и силовых методов.	<i>Знать</i> состояние международных отношений, анализировать актуальные международно-политические ситуации в контексте более широких тенденций и процессов, и на этой основе формулировать рекомендации с точки зрения теории и практики дипломатии; знать процесс регулирования международных конфликтов с использованием дипломатических, социально-политических, политико-экономических, информационных и силовых методов. <i>Уметь</i> характеризовать состояние международных отношений, анализировать актуальные международно-политические ситуации в контексте более широких тенденций и процессов, и на этой основе формулировать рекомендации с точки зрения теории и практики дипломатии <i>Владеть</i> навыками анализа состояния и эволюции системы международных отношений, анализировать актуальные международно-политические ситуации в	участие в дискуссиях, презентация доклада

		контексте более широких тенденций и процессов, и на этой основе формулировать рекомендации с точки зрения теории и практики дипломатии	
--	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

Общая трудоемкость 2 ЗЕТ

Часов по учебному плану 72

в том числе

аудиторные занятия (контактная работа):

- занятия лекционного типа 16

- занятия семинарского типа 16

самостоятельная работа 39

КСР* 1

Промежуточная аттестация – зачет

3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе				
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы				Самостоятельная работа обучающегося, часы
		из них				
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа	Всего	
Тема 1. Международные переговоры. Отличительные черты, классификация и функции.	7	2	2		4	3
Тема 2. Организационная и теоретическая подготовка к переговорам	6		2		2	4
Тема 3. Информационное сопровождение переговорного процесса	8	2	2		4	4
Тема 4. Стратегия и тактика ведения переговоров.	6	2			2	4
Тема 5. Принятие решений на международных переговорах. Итоговые документы.	6		2		2	4
Тема 6. Переговоры во время конфликта и кризиса	8	2	2		4	4

Тема 7. Организация визитов и дипломатический протокол	8	2	2		4	4
Тема 8. Национальные особенности ведения переговоров	8	2	2		4	4
Тема 9. Современные переговорные концепции и школы.	8	2	2		4	4
Тема 10. Переговорный процесс в рамках международных организаций	6	2			2	4
КСР	1					
Итого	72	16	16		32	39

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий, групповых или индивидуальных консультаций. Практические (семинарские) занятия организуются, в том числе, в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает презентации докладов, сообщений, участие в дискуссиях.

На проведение практических занятий в форме практической подготовки отводится 16 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие указанных в п.2 РПД компетенций, а также практических навыков в рамках задач профессиональной деятельности в соответствии с профилем ООП: в рамках сбора, обработки и анализа информации (анализа интересов, политических решений, стратегий и действий зарубежных акторов, целевых аудиторий), формирования аналитического отчета с выводами о рисках, преимуществах и перспективах международных отношений и взаимодействия (научно-исследовательский тип задач).

Промежуточная аттестация (зачет) проходит в традиционных формах с учетом итогов текущего контроля.

3.3. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Международные переговоры. Отличительные черты, классификация и функции.

Переговоры в истории международных отношений. Отличительные черты международных переговоров как способа совместного решения проблемы. Типология переговоров в зависимости от уровня и количества участников, темы, регулярности проведения и других критериев. Переговоры двусторонние и многосторонние. Переговоры прямые и через посредника. Понятие «BATNA» (аббревиатура «Best Alternative To a Negotiated Agreement, лучшая альтернатива переговорному решению») - как один из основных элементов переговорного процесса.

Функции переговоров: информационно-коммуникативная, регулятивная, переговоры для решения деловых, внутривластных, внешнеполитических, внешнеэкономических задач.

Тема 2. Организационная и теоретическая подготовка к переговорам

«Переговоры о переговорах»: уточнение темы и выработка повестки дня переговоров, определение состава участников и уровня главных переговорщиков, определение места проведения переговоров, выработка правил процедуры. Определение уровня проведения переговоров (высший, высокий, рабочий) и количество участников делегаций

Содержательная подготовка: проведение ситуационного анализа, анализ позиций и интересов противника (партнера), разработка возможных альтернатив переговорной позиции, разработка директив, формирование основной и запасной позиции, «красной линии», работа с

информацией, поступающей от внешнеполитических ведомств, подготовка информационных материалов (или досье) для делегации.

Тема 3. Информационное сопровождение переговорного процесса

Работа над PR-кампанией: анализ обстановки, отбор каналов массовой коммуникации, выбор техник воздействия на общественное мнение, «раскрутка» темы, выработка инструкций и тезисов участникам переговоров по вопросам контактов с прессой, подготовка необходимых документов и материалов.

Информационное покрытие и работа с общественным сознанием: борьба за общественное мнение как центральный нерв современной политики: «сладкий контекст», «закладывание шашек», канонизация соцопроса и другие «мягкие» приёмы подачи информации в СМИ о предстоящих переговорах.

Тема 4. Стратегия и тактика ведения переговоров.

Выбор переговорной стратегии: конфронтационный или партнёрский, жёсткий и мягкий торг. Определение предмета переговоров, стратегических и тактических целей, структурирование основных и вспомогательных задач. Формулировка позиций и интересов. Разработка возможных вариантов взаимоприемлемых решений.

Тактические приёмы при стратегиях «торга»: «оказание давления», «расстановка ложных акцентов», «выдвижение требований в последнюю минуту», «выдвижение требований по возрастающей», «салями» и другие. При партнёрском подходе: «постепенное повышение сложности вопросов», «пакет предложений» и др. Тактические приёмы двойственного характера: «коалиционная и блоковая тактика», «тактика избегания», «пробный шар», «возвращение к дискуссии».

Тема 5. Принятие решений на международных переговорах. Итоговые документы.

Этапы переговорного процесса: исследовательская стадия, рассмотрение предложений, редактирование итоговых документов. Позиции и интересы сторон.

Итоговые документы переговоров. Договорённости международно-правового и политического характера. Ратификация. Обмен ратификационными грамотами. Синхронная ратификация. «Джентельменские соглашения».

Тема 6. Переговоры во время конфликта и кризиса

Особенности подготовки переговоров во время конфликта и кризиса. Создание условий для начала переговорного процесса. Сложности приёма решений в кризисной ситуации. Ситуационный анализ и «мозговой штурм». Преимущества и «подводные камни» групповых решений.

Рассмотрение проблемы установления эффективной коммуникации в кризисных и конфликтных ситуациях на конкретных исторических примерах: Карибский кризис, конфликты на Ближнем Востоке и др. Посредничество на переговорах. «Добрые услуги». «Челночная дипломатия» и роль Г. Киссинджера.

Анализ позиций и интересов противника. Проблема «сохранения лица» при выходе из конфликта и кризиса. Разработка возможных вариантов взаимоприемлемых решений.

Тема 7. Организация визитов и дипломатический протокол

Дипломатический протокол как международная категория. Протокольная служба МИД России. Виды и технология организации различных видов визитов иностранных представителей: государственный визит, официальный визит, рабочий визит, неофициальный (частный) визит, визит проездом. Протокол визитов на высшем и высоком уровне. Протокол и этикет дипломатических приёмов.

Тема 8. Национальные особенности ведения переговоров

Международный переговорный процесс в современном мире. Особенности и формы дипломатии. Влияние национальных традиций восприятия, этнические стереотипы в перего-

ворном процессе. Международный диалог. Западный стиль ведения переговоров (США, Великобритания, страны ЕС). Восточный стиль ведения переговоров (Япония, Китай. Южная Корея). Индийская и Латиноамериканская культура ведения переговоров. Особенности переговорного процесса Ближнего Востока. Россия и ведение переговорного процесса. Особенности региональной практики ведения переговоров.

Тема 9. Современные переговорные концепции и школы.

Гарвардский метод ведения переговоров. Его критика. Подходы Р. Фишера, У. Юри, У. Мастенбрука, Ч.Л. Карраса и др. Принципиальные переговоры: концентрация на интересах, а не на позициях; отделение проблемы и личности; разработка взаимовыгодных вариантов, разработка наилучших стратегий. Ричард Шелл и Уортонская школа переговоров. Переговорная концепция Джеймса Фрейда.

Тема 10. Переговорный процесс в рамках международных организаций

Многосторонние переговоры: особенности организации и проведения. Структура и технология проведения многосторонних переговоров. Переговоры в универсальных международных межправительственных организациях. Порядок и сложности принятия решений: простым большинством голосов, квалифицированным большинством, консенсусом и путём аккламации.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Методические указания для обучающихся

Цель самостоятельной работы – подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Самостоятельная работа является наиболее деятельным и творческим процессом, который выполняет ряд дидактических функций: способствует формированию диалектического мышления, вырабатывает высокую культуру умственного труда, совершенствует способы организации познавательной деятельности, воспитывает ответственность, целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них бережное отношение к своему времени, способность доводить до конца начатое дело.

Работа над основной и дополнительной литературой.

Изучение рекомендованной литературы логичнее начинать с учебников и учебных пособий, а затем переходить к нормативно-правовым актам, научным монографиям, материалам периодических изданий и другим источникам информации. Конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, требующая от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимые материалы для учебной и научной работы. При этом следует обращаться к предметным каталогам и библиографическим справочникам, которые имеются в библиотеках, а также уметь пользоваться поисковыми системами в интернете.

Для аккумуляции информации по изучаемым темам рекомендуется формировать личный архив, а также каталог используемых источников. Подобная работа будет весьма продуктивной с точки зрения формирования библиографии в деле изучения других дисциплин и для последующего написания выпускной квалификационной работы.

Изучение тем самостоятельной подготовки

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных тем по изучаемой дисциплине. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков всестороннего овладения способами

и приемами профессиональной деятельности. Изучение вопросов очередной темы требует усвоения необходимых теоретических положений, определение проблемных моментов, ориентирования в соответствующих фактах и событиях, и способности их обобщать и анализировать.

Подготовка к выступлениям на семинарских занятиях.

На семинарских занятиях в своем выступлении студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать. Для достижения этой цели необходимо ознакомиться с соответствующей темой в рамках изучаемой дисциплины, с вопросами, вынесенными на семинарские занятия; изучить рекомендованные материалы по данной теме, в том числе и лекционные; осмыслить круг смежных вопросов, связанных с рассматриваемой проблемой и логику их рассмотрения; подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

Темы / вопросы для самостоятельного изучения и обсуждения **на семинарских занятиях**

Раздел 1. Международные переговоры. Отличительные черты, классификация и функции.

Переговоры в истории международных отношений. Примеры из области исследований, по которой студент пишет дипломную работу. Цели и возможности использования международных переговоров. Переговоры в структуре внешнеполитических инструментов. Типы международных переговоров. Регулирование переговорной деятельности в международных отношениях.

Раздел 2. Организационная и теоретическая подготовка к переговорам

Работа с информацией для формирования досье. Подготовка информационных материалов для делегаций, включая тезисы выступлений председателей.

Раздел 3. Информационное сопровождение переговорного процесса

Подготовка информационной кампании. Мониторинг СМИ. Зарубежная практика информационного обеспечения внешней политики (на примере страны специализации или изучаемого языка). Проследить по новостийной повестке государственных средств массовой коммуникации реализацию основных информационных задач Российской Федерации.

Раздел 4. Стратегия и тактика ведения переговоров.

Понятия «стратегия» и «тактика» на международных переговорах. Основные этапы по исследованию стратегии и тактики переговоров. Две стратегии ведения переговоров: торг и совместный с партнером анализ проблемы. Способы подачи позиции на международных переговорах. Основные тактические приемы на международных переговорах, варианты и последствия их использования.

Раздел 5. Принятие решений на международных переговорах. Итоговые документы.

Этапы переговорного процесса: исследовательская стадия, рассмотрение предложений, редактирование итоговых документов. Позиции и интересы сторон.

Раздел 6. Переговоры во время конфликта и кризиса

Рассмотрение кейса «Карибский кризис». Накануне семинара преподаватель рассказывает о Карибском кризисе, знакомит студентов с документальными фото и видео источниками, в том числе выступлениями Н.Хрущёва и обращением к нации Д.Кеннеди, воспоминаниями дипломатов. Студентам даётся задание дома посмотреть фильм «Тринадцать дней» (Thirteen Days, США, 2000) На семинаре анализируется ситуация, сложившаяся в октябре 1962 года по следующим направлениям:

- в чем особенности развития ситуации во время войны и в кризис

- как можно сделать ситуацию переговорной во время конфликта
- что общего и чем отличаются алгоритмы приёма решений в СССР и США
- особенности работы дипломатических ведомств
- тайная дипломатия
- «+» и «-» группового принятия решения во время войны и в кризис

Раздел 7. Организация визитов и дипломатический протокол

Преподаватель предлагает студентам презентацию с фото и видео материалами различных видов визитов, встреч на высшем уровне, переговоров зарубежных делегаций. По церемониальным моментам необходимо определить вид визита (государственный, официальный, рабочий), какие ошибки были совершены делегациями (чаще всего не учитываются национальные особенности и протокол).

Раздел 8. Национальные особенности ведения переговоров

Подготовка визита и приёма зарубежной делегации (на выбор студента) в своём городе. Разработка дорожной карты (включающей культурную программу и меню, учитывающее национальные особенности делегации). Информационные материалы для участия в переговорах главы города.

Раздел 9. Современные переговорные концепции и школы

Знакомство с основными переговорными технологиями. Гарвардский метод ведения переговоров. Его критика. Подходы Р. Фишера, У. Юри, Р. Шелла Д. Фрейда, У. Мастенбрука, Ч.Л. Карраса и др.

Раздел 10. Переговорный процесс в рамках международных организаций

Двусторонние и многосторонние переговоры: особенности подготовки и проведения. Роль председателя на многосторонних переговорах.

Практические занятия.

В ходе практических занятий студенты применяют полученные теоретические знания на практике.

План практического занятия

Этап 1. Подготовка

На практическом семинаре предполагается рассмотреть кейс «Переговоры об установлении дипломатических отношений между СССР и ФРГ в 1955 году». Для этого студенты должны самостоятельно изучить предложенный преподавателем материал - стенограммы переговоров и переписки Н. Хрущёва и канцлера ФРГ К. Аденауэра на русском и немецком языке, документальные съёмки визита, фото, воспоминания участников переговоров и другие источники.

Этап 2. Переговоры: организационные моменты

На втором этапе имитируется процесс подготовки к проведению переговоров, формулируется процедура переговоров, определяется повестка дня.

Половина группы представляет сторону немецкой делегации, другая половина – советской. Из этого противостояния выстраивается система аргументации и контраргументации. Стороны выстраивают позицию, определяют стратегию, продолжают сбор информации, выдвигают предложения.

Этап 3. Переговорный процесс.

Студенты анализируют действия участников делегаций и выстраивают альтернативные траектории поведения и риторики, выявляют тактические приёмы, которые использовали обе стороны на переговорах.

Этап 4. Заключение соглашения.

Стороны согласовывают основные положения и детали соглашения, формулируют и подписывают заключительный документ. Или объясняют, по каким причинам он был не подписан. Согласовываются вопросы, связанные с воплощением в жизнь достигнутого соглашения.

Этап 5. Заключение.

Участники совместно разбирают и оценивают процесс и достигнутые результаты.

Подготовка самостоятельной творческой (контрольной) работы

Одним из видов самостоятельной работы студентов является написание творческой (контрольной) работы, которая представляет собой оригинальное произведение, посвященное проблемному вопросу деятельности, связанной с ведением переговорного процесса. Творческая (контрольная) работа не является рефератом и должна носить описательный характер, большое место в ней должно быть уделено аргументированному представлению своей точки зрения студентами, критической оценке рассматриваемого материала с опорой на факты, что должно способствовать раскрытию творческих и аналитических способностей.

Объем работы должен составлять не более 10000 печатных знаков. В тексте при цитировании и использовании определенных данных должны быть оформлены постраничные сноски. При оценке работы учитывается содержание работы, ее актуальность, степень самостоятельности, логичность выводов и предложений, качество используемого практического материала, а также уровень грамотности и владение терминологией (общей и специальной). Одновременно отмечаются ее положительные стороны и недостатки, а в случае необходимости указываются вопросы, подлежащие доработке.

Подготовка к контрольным работам

На семинарских занятиях предусмотрено написание контрольных работ, предполагающих итоговый контроль по одному или нескольким разделам дисциплины. Контрольные работы, представляют собой тестовые задания, призванные проверить усвоение студентами соответствующих знаний, умений и навыков в рамках изучения тем дисциплины.

Самостоятельная работа студента при подготовке к зачету

Бесспорным фактором успешного освоения дисциплины является кропотливая, систематическая работа студента в течение всего семестра. В этом случае подготовка к зачёту будет являться концентрированной систематизацией всех полученных знаний по предмету. В начале семестра рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачёту по данной дисциплине, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы, разработанные кафедрой по данной дисциплине. Это позволит в процессе изучения тем сформировать более правильное и обобщенное видение студентом существа того или иного вопроса.

После изучения соответствующей тематики рекомендуется проверить наличие и формулировки вопроса по этой теме в перечне вопросов к зачёту, а также попытаться изложить ответ на этот вопрос. Если возникают сложности при раскрытии материала, следует вновь обратиться к лекционному материалу, материалам практических занятий, уточнить терминологический аппарат темы, проконсультироваться с преподавателем.

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине, включающий:

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
Знания	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки
Умения	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
Навыки	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	Превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно»; продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
	Отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	Очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»

	Хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	Удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	Плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения

5.2.1 Контрольные вопросы

<i>Вопросы</i>		<i>Код формируемой компетенции</i>
1.	Международные переговоры. Типология	ПК-8
2.	Функции, виды классификации международных переговоров	ПК-8
3.	Специфика переговоров на высшем и высоком уровне	УК-5
4.	Стратегия и тактика международных переговоров	ПК-8
5.	Тактические приёмы при стратегии торга	ПК-8
6.	Тактические приёмы при стратегии партнёрства	ПК-8
7.	«Добрые услуги» и челночная дипломатия	УК-5
8.	Политические переговоры в условиях конфликта и кризиса	ПК-8
9.	Как организуется работа по редактированию проектов заключительных документов	ПК-8
10.	Раскройте понятие различных фаз переговоров	ПК-8
11.	Особенности организации многосторонних переговоров	УК-3
12.	Многосторонняя дипломатия	УК-5
13.	Подготовка к переговорам: ключевые моменты	ПК-8
14.	Проблема выработки переговорной позиции	УК-3
15.	Подготовка к переговорам: организационная и содержательная	УК-3
16.	Структура переговоров. Основные этапы	ПК-8
17.	Итоговые документы переговоров. Ратификация	ПК-8
18.	Прогнозирование в дипломатической службе	ПК-8
19.	Информационно-аналитические функции дипслужбы	ПК-8

20.	Внешнеполитическая информация. Характеристика	ПК-8
21.	Компоненты информационных документов дипкорпуса	ПК-8
22.	Виды документов, направляемых загранучреждениями	ПК-8
23.	Интересы и позиции сторон на переговорах	УК-3
24.	Публичная дипломатия России	УК-5
25.	Концепция открытой дипломатии: история и перспектива	ПК-8
26.	Институты публичной дипломатии США	ПК-8
27.	Институты российской дипломатии	ПК-8
28.	Переговоры в международных организациях	УК-5
29.	Роль инструкций для переговоров	УК-3
30.	Система публичной дипломатии России: направления работы	ПК-8

5.2.3. Типовые задания

Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции УК-3

Объясните

1. Правовое регулирование, задачи, принципы, виды посредничества (медиации)
2. Конфиденциальность информации, относящейся к процедуре медиации; функции, права и обязанности посредника (медиатора)
3. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики
4. Основные стадии подготовки переговоров
5. Решение организационных вопросов: где, когда и как проводить переговоры
6. Подготовка персонала к проведению переговоров

Для оценки знаний по компетенции **УК-5**

1. Объясните, каким образом соотносятся между собой понятия стратегия и тактика ведения переговоров
2. Раскройте понятие «челночной дипломатии». Опишите с какими историческими событиями связано его появление.
3. Объясните, каким образом отличается подготовка переговоров в момент кризиса и военного конфликта
4. Определите факторы, от которых зависит эффективность убеждения

Расскажите о методах ведения переговорного процесса

Типология переговорного процесса.

Расскажите об особенностях организации многосторонних переговоров

Что такое публичная дипломатия?

Назовите отличия при подготовке переговоров во время конфликта и в кризис
Перечислите протокольные мероприятия государственного визита.

Для оценки умений по компетенции **УК-5**

Объясните

1. Основные стадии подготовки переговоров
2. Основные цели деятельности институтов публичной дипломатии
3. Как определить выбор тактических приёмов при стратегии торга
4. Особенности подготовки государственного визита
5. Решение организационных вопросов: где, когда и как проводить переговоры
6. Основные требования, предъявляемые к информации, направляемой внешнеполитическими ведомствами

Для оценки **навыков по компетенции УК-5**

Перечислите дипломатические функции согласно Венской конвенции 1961 года, Венской конвенции 1963 г.

Расскажите о стадиях ведения переговорного процесса.

Перечислите их.

Дайте определение «полномочий»

Для оценки знаний по компетенции ПК-8:

Объясните

1. Разницу в организации переговоров при конфликте и кризисе
2. Концепцию открытой дипломатии и её взаимосвязь с проблемой безопасности
3. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики
4. Основные стадии подготовки переговоров
5. Решение организационных вопросов: где, когда и как проводить переговоры
6. Подготовка персонала к проведению переговоров

Для оценки **умений по компетенции ПК-8**

Что необходимо учитывать при подготовке информационно-аналитических материалов для делегации?

- 1) позиции сторон
- 2) ВАРНА
- 3) достоверность информации
- 4) актуальность
- 5) своевременность информации
- 6) значение для России
- 7) выводы и предложения

Для оценки **навыков по компетенции ПК-8**

Какие факторы и обстоятельства следует учитывать при подготовке к переговорному процессу?

- 8) виды итоговых документов на переговорном процессе
- 9) тактические приёмы ведения переговоров
- 10) выбор стратегии ведения переговоров
- 11) состав делегации
- 12) другие факторы

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студентов вузов / М.М. Лебедева. – М.: Аспект Пресс, 2018. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785756705713.html>
2. Зонова Т.В. Дипломатия: Модели, формы, методы: учебник для вузов / Т. В. Зонова. – 2-е изд., испр. – М.: Аспект Пресс, 2019. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785756707502.html>
3. Дипломатическая служба: Учебное пособие / Под ред. А.В. Торкунова, А.Н. Панова. – М.: Издательство «Аспект Пресс», 2019.
4. Публичная дипломатия зарубежных стран: Учебное пособие / Под ред. А.Н. Панова и О.В. Лебедевой. – М.: Издательство «АспектПресс», 2019.
5. Лебедева О.В. Институты многосторонней дипломатии: Учеб.пособие для вузов / О.В. Лебедева. – М.: Издательство «АспектПресс», 2019.
6. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493376>

б) дополнительная литература:

1. Лебедева О.В. История дипломатической службы России / О.В. Лебедева. – М.: Издательство «АспектПресс», 2020.
2. Лебедева О.В. Современные методы и практики дипломатии / О.В. Лебедева. – М.: Издательство «АспектПресс», 2021
3. Фишер, Роджер Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Паттон; пер. с англ. Татьяны Новиоквой. – 9-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020.
4. Богучарский Е.М. Этнокультура и дипломатия: учеб. пособие / Богучарский Е.М. - М. : МГИМО, 2011. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785922807562.html>
5. И.С. Алексеев Искусство дипломатии: не победить, а убедить / И.С. Алексеев. - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2015. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394019821.html>
6. Демидов В.В. Информационно-аналитическая работа в международных отношениях: учебное пособие / В.В. Демидов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 369 с. – (Высшее образование: Магистратура)
7. Василенко И.А., Василенко Е.В. Личностный стиль за столом международных переговоров. – М.: АспектПресс. 2012 – Режим доступа: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785756706772.html?ysclid=lewhn4ozct791678050>
8. Абашидзе А.Х., Федоров М.В. Право внешних сношений: учебное пособие / А.Х. Абашидзе, М.В. Федоров - М.: Международные отношения, 2009. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713313357.html>
9. Чуркин В.И. Трудности перевода. Воспоминания. Москва, Абрис, 2020 г. – 440 с.
10. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения» / Дубинин Ю.В. - Изд. третье, доп. - М.: Международные отношения, 2009. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713313425.html>
11. Попов В.И. Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия - наука и искусство: курс лекций / В.И. Попов - 2-е изд., доп. - М.: Международные отношения, 2017. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713313630.html>

в) Интернет-ресурсы:
Сайт ООН <http://www.un.org>
Сайт Министерства иностранных дел России <http://www.mid.ru>
Сайт Вестника МГИМО-Университета МИД России <http://www.vestnik.mgimo.ru/>
Сайт журнала «Международные процессы» <http://www.intertrends.ru>
Сайт Вестника МГИМО-Университета МИД России <http://www.vestnik.mgimo.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: ноутбук, проектор, экран для презентаций на аудиторных занятиях. Доступ к сети Интернет для внеаудиторной самостоятельной работы.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО ННГУ по направлению 41.03.05 Международные отношения.

Автор (ы) к.и.н., ст.преподаватель Новикова М.В.

Рецензент (ы) _____

Заведующий кафедрой д.полит.н., чл-корр. РАН Громыко Ал.А.

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института международных отношений и мировой истории от «___» _____ 20__ года, протокол № ____