

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
 федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
 образования  
 "САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ АЭРОКОСМИЧЕСКОГО  
 ПРИБОРОСТРОЕНИЯ"

Кафедра № 83

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель направления

Д.И.Н., доц.

(должность, уч. степень, звание)

В.Л. Хейфец

(инициалы, фамилия)

(подпись)

«23» июня 2021 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Методика ведения международных переговоров»  
 (Наименование дисциплины)

Код направления подготовки/ специальности	41.03.05
Наименование направления подготовки/ специальности	Международные отношения
Наименование направленности	Общая направленность
Форма обучения	очная

Санкт-Петербург– 2021

## Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил (а)

ДОЦ., К.И.Н.(должность, уч.  
степень, звание)

(подпись, дата)

Д.Н. Иванов

(инициалы, фамилия)

Программа одобрена на заседании кафедры № 83

«23» июня 2021 г, протокол № 8

Зам.

Заведующий кафедрой № 83

д.т.н., проф.

(уч. степень, звание)



(подпись, дата)


А.А. Оводенко

(инициалы, фамилия)

Ответственный за ОП ВО 41.03.05(00)

(должность, уч.

степень, звание)



(подпись, дата)

Э.В. Маскаленко

(инициалы, фамилия)

Заместитель директора института №8 по методической работе

ДОЦ., К.Э.Н., ДОЦ.(должность, уч.  
степень, звание)

(подпись, дата)

Л.Г. Фетисова

(инициалы, фамилия)

## Аннотация

Дисциплина «Методика ведения международных переговоров» входит в образовательную программу высшего образования – программу бакалавриата по направлению подготовки специальности 41.03.05 «Международные отношения» направленности «Общая направленность». Дисциплина реализуется кафедрой «№83».

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника следующих компетенций:

УК-3 «Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде»

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

ОПК-1 «Способен осуществлять эффективную коммуникацию в мультикультурной профессиональной среде на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке(ах) на основе применения понятийного аппарата по профилю деятельности»

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с существующими разработками в сфере международных переговоров, теоретическими и практическими аспектами ведения переговоров, получением навыков по ведению переговоров.

Курс позволяет студентам овладеть современными знаниями и навыками, необходимыми для участия в подготовке и проведении переговоров в системе Министерства иностранных дел, а также в других сферах международных отношений, в том числе и экономической.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, консультации.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский»

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

## 1.1. Цели преподавания дисциплины

Основная цель курса «Методика ведения международных переговоров» - познакомить студентов с существующими разработками в сфере международных переговоров, дать представления о теоретических и практических аспектах ведения переговоров, отработать основные навыки по ведению переговоров. Курс позволяет студентам овладеть современными знаниями и навыками, необходимыми для участия в подготовке и проведении переговоров в системе Министерства иностранных дел, а также в других сферах международных отношений, в том числе и экономической.

1.2. Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы высшего образования (далее – ОП ВО).

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП ВО.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями или их частями. Компетенции и индикаторы их достижения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компетенций и индикаторов их достижения

Категория (группа) компетенции	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Универсальные компетенции	УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.3.1 знать основы социального взаимодействия; технологии межличностной и групповой коммуникации УК-3.У.1 уметь применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли в команде
Универсальные компетенции	УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.В.1 владеть навыками деловых коммуникаций в устной и письменной форме на русском и иностранном языке(ах), в том числе с использованием цифровых средств
Общепрофессиональные компетенции	ОПК-1 Способен осуществлять эффективную коммуникацию в мультикультурной профессиональной среде на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) на основе применения понятийного аппарата по	ОПК-1.Д.2 организует и устанавливает контакты в ключевых сферах международного взаимодействия ОПК-1.Д.5 применяет переговорные технологии и правила дипломатического поведения в мультикультурной профессиональной среде

	профилю деятельности	
--	-------------------------	--

## 2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина может базироваться на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

- Введение в международные отношения;
- Деловой русский язык;
- История международных отношений 1900-1991.

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и могут использоваться при изучении других дисциплин:

- Теория и практика дипломатии;
- Россия в глобальной политике;
- Мировая политика;
- Международные конфликты в XXI веке.

## 3. Объем и трудоемкость дисциплины

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№6
1	2	3
<b>Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/ (час)</b>	4/ 144	4/ 144
<b>Из них часов практической подготовки</b>		
<b>Аудиторные занятия, всего час.</b>	68	68
в том числе:		
лекции (Л), (час)	34	34
практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	34	34
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
экзамен, (час)	36	36
<b>Самостоятельная работа, всего (час)</b>	40	40
<b>Вид промежуточной аттестации:</b> зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.**)	Экз.	Экз.

Примечание: \*\* кандидатский экзамен

## 4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий.

Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Разделы, темы дисциплины, их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 6					
Раздел 1. Основные теоретические положения	10	10	0	0	12
Раздел 2. Организация, подготовка и проведение международных переговоров	24	24	0	0	28
Итого в семестре:	34	34	0	0	40
Итого	34	34	0	0	40

Практическая подготовка заключается в непосредственном выполнении обучающимися определенных трудовых функций, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий.

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 4.

**Таблица 4 – Содержание разделов и тем лекционного цикла**

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	<p><b>Тема 1.1. Общая характеристика переговоров. Переговоры в международных отношениях</b>            Российские и зарубежные исследования процесса ведения переговоров. Общая характеристика переговоров. Цели и возможности использования международных переговоров. Особенности международных переговоров как практической деятельности. Переговоры в структуре внешнеполитических инструментов. Типы международных переговоров. Функциональные особенности различных видов переговоров. Регулирование переговорной деятельности в международных отношениях. Сложности переговорной деятельности. Типичные ошибки при ведении переговоров.</p> <p><b>Тема 1.2. Понятие, виды и основные этапы переговорного процесса</b>            Основные понятия и терминология. Виды переговоров. Основные этапы переговорного процесса: подготовительный, основной, возможные варианты переговорного процесса после окончания основного этапа, проблема реализации достигнутых соглашений. Содержание основных этапов переговорного процесса.</p> <p><b>Тема 1.3. Общение на переговорах. Интересы и их восприятие на переговорах</b>            Переговоры как форма общения. Установления рабочих отношений с партнером. Взаимопонимание на переговорах. Интересы и позиция на переговорах. Искусство распознавания своих и чужих интересов: вопросы, сбор и анализ информации. Варианты согласования интересов. Изобретение вариантов. Понятие торга. Методы ведения переговоров: позиционный торг и принципиальные переговоры. Распределительный и интегративный торг. Разновидности тактики ведения переговоров. Понятие поля переговоров.</p> <p><b>Тема 1.4. Невербальные средства общения на переговорах</b>            Общая характеристика невербальных средств общения и их роли в переговорном процессе. Роль невербальных средств в различных культурах. Использование голоса, жестов и мимики, позиций тела и положения в пространстве для достижения поставленных на переговорах целей. Приемы невербального воздействия на партнера и защиты от них.</p>
2	<p><b>Тема 2.1. Подготовка к переговорам</b>            Выбор места встречи, организация протокольных мероприятий, формирование делегаций, назначение главы делегации, определение повестки дня. Предварительные консультации с партнером. Значение выбора процедуры, варианты процедур переговоров. Критерии определения процедуры переговоров. Прогнозирование развития переговорного процесса и выбор стратегии переговоров. Подготовка аргументации. Тактика ведения переговоров в зависимости от общей стратегии. Психологическая подготовка к переговорам. Документация на переговорах, ведение досье.</p> <p><b>Тема 2.2. Стратегия ведения международных переговоров</b>            Стратегия решения проблемы: отличие переговорных методов от всех прочих. Понятие BATNA. Подходы Р. Фишера, У. Юрии, У. Мастенбука, Ч.Л. Карраса и др. к стратегиям ведения переговоров. Этапы построения переговорной стратегии. Анализ исходной ситуации и ресурсов. Построение сценариев, прогнозирование ответных ходов партнеров и окружающей среды. Дерево альтернатив, выбор оптимального варианта.</p>

	<p><b>Тема 2.3. Тактика ведения международных переговоров</b> Структура переговорного процесса. Понятие тактики ведения переговоров и тактического приема. Соотношение стратегии и тактики. Виды тактических приемов, правила их применения. «Плюсы» и «минусы» стороны различных тактик. Проблема эффективности использования тактических приемов.</p> <p><b>Тема 2.4. Переговорный процесс: распределительный торг</b> Особенности тактики распределительного торга. Тактики, уловки, силовое давление, и как им противостоять. Виды давления ипоощрения, требования и уступки. Правила применения иограничения различных тактик. Комбинирование тактик. Психологические особенности распределительного торга.</p>
3	<p><b>Тема 3.1. Многосторонние переговоры</b>          Специфика многосторонних переговоров. Многосторонние переговоры: проблема структуризации, формирования процедуры. Адаптация процедуры, переформулирование как тактика. Особенности ведения многосторонних переговоров в рамках международных организаций. Специфические тактики многосторонних переговоров, циркулярный торг. Коалиции на переговорах, принципы их формирования</p> <p><b>Тема 3.2. Психологические проблемы переговоров</b>          Понятие стиля ведения международных переговоров, варианты переговорных стилей. Значение личности переговорщика. Культурные особенности переговоров. Национальные стили переговоров: примеры. Значение психологических особенностей.          Параметры определения национальных и личностных стилей. Человеческий фактор: эмоции, общение, восприятие. Феномены восприятия. Теория потребностей А.Маслоу. «Игры, в которые играют люди». Как справляться с эмоциями (своими и партнера). Установление рабочих отношений.</p> <p><b>Тема 3.3 Переговорный процесс: интегративные переговоры</b> Особенности интегративных (принципиальных) переговоров. Тактики и приемы интегративных переговоров, поиск приемлемых альтернатив, расширение переговорного поля. Восприятие сторонами друг друга и проблемы переговоров. Психологические особенности принципиальных переговоров и поиска компромисса. Проблема уступок. Пакетные соглашения за пределами переговорной проблемы.</p> <p><b>Тема 3.4 Переговоры в условиях равенства и неравенства сил</b> Понятие силы в международных переговорах, характер силыпозиций сторон. Слагаемые силы позиции сторон, основныепереговорные ресурсы. Личность переговорщика как ресурс. Проблема асимметрии в силах позиций участников переговоров. Реструктуризация асимметрии, поиск ресурсов. Манипулирование представлениями о соотношении сил сторон. Значение информации и контроля над информацией для усиления позиции.</p>

#### 4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 6					
	Интересы и позиция	интерактивная форма	6	1	1

	Согласование интересов сторон на переговорах	(групповая дискуссия)			
	Невербальное общение в переговорах	интерактивная форма (мозговой штурм)	4	1	1
	Сбор информации как этап подготовки к переговорам	интерактивная форма (групповая дискуссия)	4	2	2
	Получение информации	интерактивная форма (моделирование реальной ситуации)	4	2	2
	Переговорная стратегия	интерактивная форма (моделирование реальной ситуации)	6	2	2
	Переговорные тактики	интерактивная форма (моделирование реальной ситуации)	6	2	2
	Многосторонние переговоры	интерактивная форма (ролевая игра между группами по розданному преподавателем)	4	3	2
Всего			34		

#### 4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено				
Всего				

#### 4.5. Курсовое проектирование/ выполнение курсовой работы

Учебным планом не предусмотрено

#### 4.6. Самостоятельная работа обучающихся

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 6, час
1	2	3
Изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	31	31
Курсовое проектирование (КП, КР)	-	-
Расчетно-графические задания (РГЗ)	-	-
Выполнение реферата (Р)	-	-
Подготовка к текущему контролю успеваемости (ТКУ)	9	9
Домашнее задание (ДЗ)	-	-
Контрольные работы заочников (КРЗ)	-	-
Подготовка к промежуточной аттестации (ПА)	-	-
Всего:	40	40

### 5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)



Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся указаны в п.п. 7-11.

6. Перечень печатных и электронных учебных изданий

Перечень печатных и электронных учебных изданий приведен в таблице 8.

Таблица 8– Перечень печатных и электронных учебных изданий

Шифр/ URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
339 В 19	Василенко, И. А. Международные переговоры в бизнесе и политике : стратегия, тактика, технологии : учебное пособие / И. А. Василенко ; Дипломат. акад. МИД России. - М. : Восток-Запад, 2011. - 424 с. - Библиогр.: с. 400 - 402 (56 назв.). - ISBN 978-5-478-01318-9 : 356.40 р. - Текст : непосредственный. На с. 393 - 399: Глоссарий	3
Ю9 А87	Архипова, Юлия Борисовна. Особенности процесса ведения переговоров : учебное пособие / Ю. Б. Архипова; Ред. В. С. Ефремов ; Гос. ун-т. упр. Ин-т междунар. бизнеса. - М. : Изд-во ГУУ, 2004. - 146 с. - Библиогр.: с. 143 - 145 (34 назв.). - ISBN 5-215-01592-9 : 44.32 р. - Текст : непосредственный.	1
005 Ф 68	Фишер, Роджер. Переговоры без поражений. Гарвардский метод = Getting to yes. Negotiating agreement without giving in / Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон ; пер. Т. Новикова. - М. : ЭКСМО, 2007. - 320 с. - Загл. обл. : Мировой бестселлер. - ISBN 978-5-699-17257-3 : 107.42 р. - Текст : непосредственный	50
Ю М 33	Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебно-методическое пособие / Л. В. Матвеева, Д. М. Деревягина, М. Р. Гараева ; Дипломат. акад. МИД России. - М. : Восток-Запад, 2010. - 128 с. : рис. - Библиогр.: с. 123 - 127. - ISBN 978-5-478-01315-8 : 151.80 р. - Текст : непосредственный.	3
	Международные переговоры: Учебное пособие / Лашко С.И., Мартыненко И.О. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. <a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=556549">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=556549</a>	
	Столяренко, Л. Д. Психология общения : учебник / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. - изд. 5-е. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2020. — 317 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-222-32949-8. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1081477">https://znanium.com/catalog/product/1081477</a>	

7. Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

URL адрес	Наименование
www.new.guap.ru	Официальный сайт Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения» (ГУАП)
www.sir.edu	Официальный сайт Факультета Международных Отношений Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский Государственный университет»
www.mgimo.ru	Официальный сайт Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Московский государственный институт международных отношений (университет) министерства Иностранных дел Российской Федерации»
www.rami.ru	Официальный сайт Российской ассоциации международных исследований
www.rasl.ru	Официальный сайт Федерального государственного бюджетного учреждения науки Библиотеки Российской академии наук
www.dipacademy.ru	Официальный сайт Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации»
www.ranepa.ru	Официальный сайт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
www.mid.ru	Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации
www.un.org	Официальный сайт Организации объединенных наций
www.trendeconomy.ru	Портал открытых данных trendeconomy.ru
www.rosstat.gov.ru	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
www.wto.org	Официальный сайт Всемирной торговой организации
www.rus.sectesco.org	Официальный сайт Шанхайской организации сотрудничества

## 8. Перечень информационных технологий

8.1. Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10– Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
1	Microsoft Windows 10, договор № 110-7 от 28.02.2019
2	Microsoft Office Standard, договор № 110-7 от 28.02.2019

8.2. Перечень информационно-справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11– Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

## 9. Материально-техническая база

Состав материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Лекционная аудитория	
2	Аудитория для проведения занятий семинарского типа	
3	Помещение для групповых и индивидуальных консультаций	

#### 10. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

10.1. Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Перечень оценочных средств
Экзамен	Список вопросов к экзамену Тестовые задания

10.2. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) компетенций обучающимися применяется 4-балльная шкала оценки сформированности компетенций, которая приведена в таблице 14. В течение семестра может использоваться 100-балльная шкала модульно-рейтинговой системы Университета, правила использования которой, установлены соответствующим локальным нормативным актом ГУАП.

Таблица 14 – Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции	Характеристика сформированных компетенций
4-балльная шкала	
«отлично»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал;</li> <li>– уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li> <li>– опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления;</li> <li>– умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li> <li>– делает выводы и обобщения;</li> <li>– свободно владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>
«хорошо»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы;</li> <li>– не допускает существенных неточностей;</li> <li>– увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления;</li> <li>– аргументирует научные положения;</li> <li>– делает выводы и обобщения;</li> <li>– владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>
«удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы;</li> <li>– допускает несущественные ошибки и неточности;</li> <li>– испытывает затруднения в практическом применении знаний направления;</li> <li>– слабо аргументирует научные положения;</li> <li>– затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li> <li>– частично владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>
«неудовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся не усвоил значительной части программного материала;</li> <li>– допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении;</li> <li>– испытывает трудности в практическом применении знаний;</li> <li>– не может аргументировать научные положения;</li> <li>– не формулирует выводов и обобщений.</li> </ul>

10.3. Типовые контрольные задания или иные материалы.  
Вопросы (задачи) для экзамена представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена	Код индикатора
1	Роль переговоров на высшем уровне в современном мире. Основные тенденции в развитии современных международных переговоров	УК-4.Д.2 ОПК-1.Д.2
2	Типы международных переговоров. Функциональные особенности различных видов переговоров. Регулирование переговорной деятельности в международных отношениях	УК-4.Д.2
3	Основные этапы переговорного процесса и их содержание	ОПК-1.Д.5
4	Интересы и позиция на переговорах	ОПК-1.Д.5
5	Сравнительный анализ национальных стилей ведения переговоров	ОПК-1.Д.5
6	Невербальные средства общения на переговорах	УК-4.Д.2
7	Подготовка к переговорам: выбор места, организация протокольных мероприятий, формирование делегаций. Предварительные консультации с партнером. Варианты процедур переговоров	ОПК-1.Д.5 УК-3.Д.1 УК-3.Д.2
8	Подготовка к переговорам: прогнозирование развития процесса и выбор стратегии. Подготовка аргументации. Выбор тактики, психологическая подготовка. Документация на переговорах, ведение досье	ОПК-1.Д.5
9	Стратегия ведения международных переговоров	ОПК-1.Д.5
10	Тактика ведения международных переговоров	ОПК-1.Д.5
11	Переговорный процесс: распределительный торг	ОПК-1.Д.5 УК-4.Д.2
12	Специфика многосторонних переговоров	ОПК-1.Д.5 ОПК-1.Д.2
13	Психологические проблемы переговоров	УК-4.Д.2
14	Особенности интегративных переговоров	ОПК-1.Д.5
15	Переговоры в условиях равенства и неравенства сил	ОПК-1.Д.5
16	Задачи и виды посреднической деятельности на переговорах	ОПК-1.Д.5 УК-3.Д.1 УК-3.Д.2
17	Проблема публичности при ведении переговоров. Переговоры и общественное мнение	УК-4.Д.2
18	Приемы практической психологии и их использование на переговорах	ОПК-1.Д.5
19	Возможности и пределы переговорных процедур при разрешении вооруженных конфликтов	ОПК-1.Д.5 УК-4.Д.2
20	Проблем а манипуляций на переговорах	УК-4.Д.2
21	Переговоры в условиях одноразового и постоянного взаимодействия	ОПК-1.Д.5 УК-4.Д.2 ОПК-1.Д.2
22	Особенности переговорного процесса в условиях международной конференции	ОПК-1.Д.5 УК-4.Д.2 ОПК-1.Д.2
23	Иформационные технологии в современном переговорном процессе	ОПК-1.Д.5 УК-4.Д.2

Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифф. зачета	Код индикатора
	Учебным планом не предусмотрено	

Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы

№ п/п	Примерный перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы
	Учебным планом не предусмотрено

Вопросы для проведения промежуточной аттестации в виде тестирования представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов	Код индикатора
1	Невербальные средства коммуникации критически важны для понимания сути сказанного на переговорах с Японией США Германией Швецией	УК-4.Д.2
2	Для динамичного обсуждения лучше всего подойдет стол квадратной формы круглой формы г-образной формы овальной формы	УК-4.Д.2
3	Среди причин распространения практики многосторонних переговоров можно выделить -рост числа стран на политической карте мира -возрастание числа острых конфликтов, в которых стороны не могут обойтись без посредника -практика создания международных союзов и межправительственных организаций -глобализация (в силу в том числе экономических факторов почти в любую сложную ситуацию оказывается вовлечено несколько стран, а также международные организации и транснациональные корпорации)	ОПК-1.Д.2
4	Многоуровневые переговоры – это -последовательное решение вопросов, ставших предметом переговоров (один уровень проблемы, другой уровень проблемы...) -длительные переговоры, когда можно выделить пленарное заседание, «ординарные» заседания и итоговое заседание -переговоры, во время которых одновременно происходят переговоры между различными органами власти договаривающихся сторон (например, переговоры между главами правительств и переговоры между министрами финансов)	ОПК-1.Д.2
5	Формирование собственной культуры отношений между участниками переговоров – это - результат взаимопонимания между участниками переговорами - сложившаяся традиция дипломатических отношений - насущная необходимость избежать конфликтов из-за неосторожных слов/поступков во время переговоров	ОПК-1.Д.5

6	Одно из преимуществ молчаливого торга - предложение не влечет за собой обязательств для предложившей стороны - высокая точность передачи (сообщение поймет только тот, кому оно адресовано) - публичный характер молчаливого торга превращает предложение в публичную оферту	ОПК-1.Д.5
7	Представители делегаций какой страны традиционно обладают бОльшей степенью свободы США Россия Китай	УК-3.Д.1
8	К особенностям практики переговоров в 1990-е относится: участие в переговорах лиц, не являющихся профессиональными дипломатами снижение роли переговоров на высшем уровне стремление сторон к максимализации выигрыша своей стороны	УК-3.Д.1
9	Способ повысить доверие сторон при кризисе/конфликте назначение влиятельного представителя на переговоры, имеющего хорошую репутацию демонстрация силы поиск союзников	УК-3.Д.2

Перечень тем контрольных работ по дисциплине обучающихся заочной формы обучения, представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Перечень контрольных работ

№ п/п	Перечень контрольных работ
	Не предусмотрено

10.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в локальных нормативных актах ГУАП, регламентирующих порядок и процедуру проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ГУАП.

## 11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

### 11.1. Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала.

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимися лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально-деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходиться к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);

- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала:

- организационная часть (учет посещения лекции пр.);
- вступительная часть (напоминание темы предыдущего занятия, обозначение темы текущего занятия, места темы в курсе дисциплины);
- основная часть (изучение нового материала);
- заключительная часть (подведение итогов, рекомендации для самостоятельного изучения и дополнения пройденной темы)

11.2. Методические указания для обучающихся по участию в семинарах.

Основной целью для обучающегося является систематизация и обобщение знаний по изучаемой теме, разделу, формирование умения работать с дополнительными источниками информации, сопоставлять и сравнивать точки зрения, конспектировать прочитанное, высказывать свою точку зрения и т.п. В соответствии с ведущей дидактической целью содержанием семинарских занятий являются узловые, наиболее трудные для понимания и усвоения темы, разделы дисциплины. Спецификой данной формы занятий является совместная работа преподавателя и обучающегося над решением поставленной проблемы, а поиск верного ответа строится на основе чередования индивидуальной и коллективной деятельности.

При подготовке к семинарскому занятию по теме прослушанной лекции необходимо ознакомиться с планом его проведения, с литературой и научными публикациями по теме семинара.

Требования к проведению семинаров

- преподаватель заранее знакомит обучающихся с темами практических занятий;
- обучающиеся самостоятельно готовятся к различным формам практических занятий;
- в ходе занятий обучающиеся учатся выстраивать логические цепочки и формулировать выводы;

11.3. Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий.

Не предусмотрено

Требования к проведению практических занятий

Не предусмотрено.

11.4. Методические указания для обучающихся по выполнению лабораторных работ.

Не предусмотрено

11.5. Методические указания для обучающихся по прохождению курсового проектирования/выполнения курсовой работы

Не предусмотрено

11.6. Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Для обучающихся по заочной форме обучения, самостоятельная работа может включать в себя контрольную работу.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются:

- учебно-методический материал по дисциплине;
- методические указания по выполнению контрольных работ (для обучающихся по заочной форме обучения).

11.7. Методические указания для обучающихся по прохождению текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости предусматривает контроль качества знаний обучающихся, осуществляемого в течение семестра с целью оценивания хода освоения дисциплины.

Текущая аттестация студентов по дисциплине осуществляется во время семинарских занятий.

Разделение студентов на группы (от двух до четырех) позволяет симитировать ситуации, характерные для осуществления переговорной деятельности: различные этапы и аспекты подготовки к переговорам, общение с прессой, подготовка итоговых заявлений, собственно переговоры различного формата и характера.

В небольших группах хорошо видно участие каждого члена группы в обсуждении поставленной задачи (даже если студент непосредственно в дебатах с представителем другой группы не участвует), а производящаяся по указанию преподавателя смена ролей (например, роли переговорщика на встрече с другой группой) позволяет не допустить того, чтобы кто-то из студентов не принял участие в дискуссии.

Активность студентов во время семинарского занятия оценивается следующим образом

0,5 – студент присутствовал на практическом занятии, однако старался не принимать участия в работе группы;

1 – студент проявлял слабую активность (2-3 реплики) на практическом занятии или делал неуместные (не соответствующие теме практического занятия) замечания, комментарии (допустим, тема занятия «Переговорная стратегия», а все реплики студента касаются темы «Невербальное общение на переговорах»);

2 – студент проявлял активность на практическом занятии, его замечания касались темы практического занятия и сути задания;

3 – студент проявлял исключительную активность на практическом занятии, делал уместные замечания при каждом удобном случае, первым отвечал на вопросы преподавателя, проявлял инициативу

При проведении итоговой аттестации в форме экзамена студентам, набравшим за работу на семинарах 39 и более баллов, предоставляется право ответить только на один (из четырех) вопрос экзаменационного билета по своему выбору. Также по усмотрению преподавателя допускается предоставление активно работавшим на семинарах студентам (набравшим от 26 до 38 баллов за работу на семинарских занятиях в течение семестра) права ответить на 2 или 3 (из четырех, на усмотрение экзаменатора) вопроса экзаменационного билета по своему выбору.

Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

- экзамен – форма оценки знаний, полученных обучающимся в процессе изучения всей дисциплины или ее части, навыков самостоятельной работы, способности применять их для решения практических задач. Экзамен, как правило, проводится в период экзаменационной сессии и завершается аттестационной оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Экзамен проводится в устной форме по билетам.

Каждый билет содержит по четыре вопроса, соответствующих вопросам из таблицы 15 настоящей программы (раздел 10.3).

С момента получения билета и до получения оценки за экзамен студент не имеет права пользоваться никакими внешними источниками информации (ранее сделанные записи, печатные материалы любого характера, обращение с вопросом к другим экзаменуемым, использование аудио-, видео- техники, мобильного телефона, планшета, ноутбука, «умных часов», средств радиосвязи, гарнитуры, наушников и т.п.)



В начале проведения итоговой аттестации студент подходит к столу экзаменатора, на котором расположены экзаменационные билеты. Билеты расположены в произвольном порядке, чистой стороной вверх (т.е. студент не видит ни номер, ни содержание билета до того момента, пока не возьмет билет со стола). Студент лично выбирает билет и называет его номер экзаменатору. Перетягивать билет, содержание которого студент уже увидел, нельзя.

После выбора билета студент садится за свободное место в экзаменационной аудитории. При экзаменуемом могут быть только чистый лист бумаги и ручка (или карандаш). Любые иные предметы (мобильный телефон, аудиоплеер, умные часы, книги, конспекты и пр.) должны быть убраны в сумку либо размещены на отведенном для этого столе в экзаменационной аудитории.

Студенту дается 40 минут на подготовку к ответу, в это время студент вправе делать записи на чистом листе бумаги.

Студент может (при условии, что в это время экзаменатор не осуществляет прием экзамена у другого студента) приступить к сдаче экзамена до истечения 40 минут с момента получения билета.

Экзаменатор не может потребовать от студента приступить к ответу на вопросы экзаменационного билета до истечения 40 минут с момента выбора студентом экзаменационного билета. В случае, если с момента выбора билета студентом прошло свыше 40 минут, студент не имеет права отказаться от ответа на вопросы экзаменационного билета.

В любой момент экзамена студент может отказаться от сдачи экзамена и покинуть аудиторию. В этом случае студенту в экзаменационную ведомость выставляется оценка «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» выставляется в случае, если студент успешно ответил на все четыре вопроса экзаменационного билета, не упустил важной информации и верно ответил на дополнительные вопросы экзаменатора (в случае, если таковые задавались)

Оценка «хорошо» выставляется в случае, если студент в целом успешно ответил не менее чем на три вопроса экзаменационного билета и допустил несколько незначительных ошибок, принципиально не влияющих на суть ответа, либо упустил при ответе значимую, но не критически важную для ответа на вопрос экзаменационного билета информацию, а при ответе на один из вопросов билета его содержание было раскрыто не в полной мере или было допущено несколько серьезных ошибок, однако принципиально не искажающих содержание вопроса.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в случае, если студент посредством ответил на все вопросы экзаменационного билета. Для всех вопросов экзаменационного билета были названы основные факты, тезисы, понятия, однако ни один из вопросов не был раскрыт в полной мере. Также оценка «удовлетворительно» может быть выставлена в случае, когда экзаменуемый не смог ответить на один или два из вопросов экзаменационного билета, при этом к ответу экзаменуемого как минимум на два вопроса экзаменационного билета замечаний по содержанию ответа нет.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случае, если студент не смог дать удовлетворительный ответ ни на один вопрос экзаменационного билета, либо не смог ответить на два вопроса экзаменационного билета, а ответ на другие вопросы экзаменационного билета были посредственными

Повторная попытка сдать экзамен в тот же день (вне зависимости от причины получения оценки «неудовлетворительно») не допускается.

## Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой