



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

Принята на заседании
Учёного совета ИМЭС
(протокол от 27 марта 2025 г. № 8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор ИМЭС Ю.И. Богомолова
27 марта 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

по направлению подготовки
41.03.05 Международные отношения

Направленность (профиль) «Международные отношения»

Москва – 2025

Приложение 4
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения,
направленность (профиль) «Международные отношения»

Рабочая программа дисциплины «Практика ведения переговоров» входит в состав основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения, направленность (профиль) «Международные отношения» и предназначена для обучающихся очной формы обучения.

СОДЕРЖАНИЕ

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Практика ведения переговоров» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения, утвержденным приказом Минобрнауки России № 555 от 15.06.2017.

Дисциплина «Практика ведения переговоров» закладывает основы для формирования знаний о влиянии проектных технологий на эффективность хозяйственной деятельности, умения структурировать процессы, происходящие в рамках проекта, планировать их временное и ресурсное обеспечение; навыков подхода к решению основных управленческих задач, в контексте управления проектами.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 41.03.05 Международные отношения и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 2.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цели изучения дисциплины:

Цель дисциплины – формирование у студентов знаний и навыков, необходимых для ведения эффективных международных переговоров, анализа переговорных стратегий и использования дипломатических инструментов в международных отношениях.

В результате освоения курса студенты смогут:

- анализировать стратегии и тактики ведения международных
- переговоров; оценивать влияние культурных и политических факторов на переговорный процесс;
- разрабатывать переговорные стратегии в соответствии с целями
- и интересами сторон; применять техники аргументации, компромисса и урегулирования конфликтов.

Курс способствует формированию компетенций в области **дипломатии, международной коммуникации и внешнеполитического анализа**, что соответствует требованиям профессиональной подготовки выпускников.

Задачи изучения дисциплины:

1. Изучить ключевые теоретические подходы к ведению международных переговоров.
2. Освоить техники аргументации, компромисса и урегулирования конфликтов.
3. Развить навыки анализа и моделирования переговорных ситуаций.
4. Овладеть методами подготовки и ведения межкультурных и дипломатических переговоров.
5. Сформировать представление о роли переговоров в системе международных отношений и дипломатии.

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			Должен знать	Должен уметь	Имеет практический опыт	
Осуществляет подготовку к заключению и документационное сопровождение внешнеторгового контракта	ПК-1	ПК-1.2. Осуществляет взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта.	ПК-1.2.1.1. особенности валютных и расчетных условий контрактов, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках в части валютных и расчетных условий внешнеторговых сделок	ПК-1.2.2.1. осуществлять предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках в части валютных и расчетных условий	ПК-1.2.3.1. подготовки сводных отчетов и аналитических материалов о особенностях внешнеторговых сделок в части валютных и расчетных условий запросов от потенциальных внешнеторговых партнеров	Доклад-презентация и дискуссия Тестовые задания Эссе Занятие семинарского типа Тестовое домашнее задание Доклад Творческое задание
Осуществляет взаимодействие с федеральными органами государственной власти, органами	ПК-2	ПК-2.2. Использует информационные и образовательные ресурсы, направленные на	ПК-2.2.1.1. информационные и образовательные ресурсы, направленные на развитие делового	ПК-2.2.2.1. использовать информационные и образовательные ресурсы в	ПК-2.2.3.1. применения информационных и образовательных ресурсов при решении профессиональных	

государственной власти субъектов Российской Федерации в ходе подготовки и проведения протокольных мероприятий		развитие делового этикета и подготовки протокольных мероприятий.	этикета и подготовки протокольных мероприятий	профессиональной деятельности и	задач
Осуществляет подготовку, проведение и сопровождение протокольных мероприятий	ПК-3	ПК-3.1. Понимает особенности организации и проведения протокольных мероприятий, правила делового общения.	ПК-3.1.1.1. методы определения экономической целесообразности организационных мероприятий и расчёт их бюджета	ПК-3.1.2.1. составлять детальные программы мероприятий и описание необходимых средств для ее исполнения	ПК-3.1.3.1. установленный порядок проведения протокольных мероприятий, организации информации, предметов, обстановки, времени, продолжительности и символов

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Семестр 4											
Темы/Конт. работа	Лекции	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)					Практические занятия	Тренинги	E-learning	Сам. работа	Оценочные средства ТКУ/Балл; Форма ПА/Балл
		Семинары	Практикумы по решению задач	Мастер-классы	Дидактические игры	Ситуационные практикумы					
Тема 1. Введение в международные переговоры	4	4								10	Доклад-презентация и дискуссия / 5;

ры											
Тема 2. Теории и стратегии и международных переговоров	4	4								10	Тестовые задания / 5; Эссе / 10;
Тема 3. Межкультурные аспекты переговорного процесса	6						4			8	Занятие семинарского типа / 5; Тестовое домашнее задание / 5;
Тема 4. Конфликты и их разрешение в международных переговорах	4	4								12	Доклад / 5; Творческое задание / 10;
Тема 5. Подготовка и ведение переговоров	4	6								14	Доклад / 5; Тестовые задания / 5;
Тема 6. Специфика многосторонних переговоров	4	4								14	Занятие семинарского типа / 5; Эссе / 5;
Тема 7. Современные технологии и тенденции	4	4								16	Творческое задание / 10; Тестовое домашнее

ии в междуна родных перегово рах											задание / 5;
Всего в семестре , час	30	26					4			84	100 (ТКУ+ПА)
		30									
Итог овы й конт роль	Зачет										
Общий объем дисциплины (в академ ически х часах)	144										

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в международные переговоры

Понятие и сущность международных переговоров. Историческая эволюция переговорного процесса. Классификация международных переговоров. Основные элементы переговорного процесса. Роль переговоров в международных отношениях. Этические принципы ведения переговоров. Основные подходы к изучению международных переговоров. Современные тенденции в международных переговорах/

Формы контроля:

Доклад-презентация и дискуссия

Вопросы для самостоятельного изучения:

Какие основные элементы включает в себя переговорный процесс?

Формы самостоятельной работы:

Как международные переговоры влияют на дипломатические отношения?

Какие этические принципы следует соблюдать в международных переговорах? Работа с литературой, включая ЭБС

Анализ научных источников в сети Internet Подготовка заданий для сдачи текущего контроля

Тема 2. Теории и стратегии международных переговоров

Ключевые теории переговорного процесса. Конкурентные и кооперативные стратегии. Метод «принципиальных переговоров» (Гарвардская модель). Влияние баланса сил на переговорные процессы. Тактики давления и манипуляции в переговорах. Дипломатические стратегии урегулирования конфликтов. Рациональный и поведенческий подходы в переговорах. Применение теории игр в анализе переговоров.

Формы контроля: Тестовые задания Эссе

Вопросы для самостоятельного изучения:

В чем различие между конкурентной и кооперативной стратегиями переговоров?

Формы самостоятельной работы:

Какой вклад в развитие переговорного процесса внесла Гарвардская модель? Как баланс сил влияет на исход международных переговоров?

Анализ научных источников в сети Internet

Работа с литературой, включая ЭБС Подготовка аналитического обзора

Тема 3. Межкультурные аспекты переговорного процесса

Понятие и специфика межкультурных переговоров. Национальные стили ведения переговоров. Роль языка и невербальной коммуникации. Межкультурные барьеры и их преодоление. Влияние религиозных и этических норм на переговоры. Специфика переговоров в различных регионах мира. Кейсы успешных и неудачных межкультурных переговоров. Адаптация переговорных стратегий к культурному контексту.

Формы контроля:

Занятие семинарского типа Тестовое домашнее задание

Вопросы для самостоятельного изучения:

Как национальные стили ведения переговоров влияют на их ход?

Формы самостоятельной работы:

Какие культурные барьеры могут возникнуть в процессе переговоров?

Как адаптировать переговорные стратегии к межкультурному контексту? Подготовка заданий для сдачи текущего контроля

Анализ научных источников в сети Internet Работа с литературой, включая ЭБС

Тема 4. Конфликты и их разрешение в международных переговорах

Основные причины конфликтов в международных переговорах. Классификация конфликтов и их последствия. Методы разрешения конфликтов: переговоры, медиация, арбитраж. Роль посредников в международных переговорах. Тактики снижения напряженности и эскалации. Миротворческие переговоры и их специфика. Исторические примеры успешного урегулирования конфликтов. Международное право и регулирование переговорных процессов.

Формы контроля:

Доклад

Творческое задание

Вопросы для самостоятельного изучения:

Какие основные причины международных конфликтов можно выделить?

Формы самостоятельной работы:

Какие методы разрешения конфликтов применяются в международных переговорах? Какую роль играют посредники в урегулировании международных споров?

Анализ международных нормативных документов

Работа с литературой, включая ЭБС Подготовка доклада-презентации

Тема 5. Подготовка и ведение переговоров

. Анализ целей и интересов сторон. Сбор и обработка информации перед переговорами. Разработка переговорной стратегии и тактики. Подготовка аргументов и контраргументов. Управление информацией и создание выгодной позиции. Основные этапы переговорного процесса. Искусство достижения компромисса. Фиксация договоренностей и контроль их выполнения.

Формы контроля:

Доклад

Тестовые задания

Вопросы для самостоятельного изучения:

Какие этапы включает подготовка к международным переговорам?

Формы самостоятельной работы:

Как формируется переговорная стратегия?

Какие методы используются для достижения компромисса? Анализ научных источников в сети Internet

Работа с литературой, включая ЭБС Подготовка аналитического обзора

Тема 6. Специфика многосторонних переговоров

Отличия двусторонних и многосторонних переговоров. Роль международных организаций в переговорах. Формирование альянсов и коалиций. Механизмы балансирования интересов сторон. Вызовы и сложности многосторонних переговоров. Принятие решений в многосторонних переговорах. Примеры крупных международных переговорных процессов (ООН, ВТО, ЕС). Будущее многосторонних переговоров в условиях глобализации.

Формы контроля:

Занятие семинарского типа Эссе

Вопросы для самостоятельного изучения:

В чем принципиальная разница между двусторонними и многосторонними переговорами?

Формы самостоятельной работы:

Какие трудности могут возникнуть при балансировании интересов нескольких сторон? Как международные организации участвуют в переговорах?

Работа с литературой, включая ЭБС

Анализ международных соглашений Подготовка доклада-презентации

Тема 7. Современные технологии и тенденции в международных переговорах

Цифровые технологии и онлайн-переговоры. Искусственный интеллект и его роль в переговорах. Аналитика данных в переговорах и принятии решений. Кибербезопасность и защита информации в переговорах. Социальные медиа и их влияние на переговорные процессы. Виртуальная дипломатия и электронные соглашения. Будущее международных переговоров в эпоху цифровизации. Новые форматы дипломатического взаимодействия.

Формы контроля:

Творческое задание Тестовое домашнее задание

Вопросы для самостоятельного изучения:

Как цифровизация меняет формат переговорного процесса?

Формы самостоятельной работы:

Какую роль играет искусственный интеллект в переговорах?

Какие угрозы кибербезопасности связаны с онлайн-переговорами? Работа с литературой, включая ЭБС

Анализ международных кейсов и исследований Подготовка аналитического доклада

4. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебник для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562314>
2. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебник для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 174 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566302>

Дополнительная литература

3. Кузнецов, И. Н. Деловая переписка : учебник и практикум для вузов / И. Н. Кузнецов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 139 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17002-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568569>
4. Прокушев, Е. Ф. Организация и техника внешнеторговых операций : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 202 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17239-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568140>

4.2. Описание материально-технической базы

Учебная аудитория № 305 для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол преподавателя)-23 шт.;
- стулья (включая стул преподавателя)-45 шт.;

- моноблок с установленным программным обеспечением – 1 шт.;
- компьютерная мышь-1 шт.;
- клавиатура-1 шт.;
- колонки-2 шт.;
- проектор-1 шт.;
- экран-1 шт.;
- доска маркерная-1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows (зарубежное, возмездное);
- MS Office (зарубежное, возмездное);
- Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое);
- КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое)

Учебная аудитория № 105 (Специализированная аудитория для лиц с ОВЗ), для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол преподавателя)- 4 шт.;
- стулья (включая стул преподавателя)-4 шт.;
- моноблоки с установленным программным обеспечением – 4 шт.;
- компьютерные мыши-4 шт.;
- клавиатура-4 шт.;
- акустический усилитель-1 шт.;
- колонки-2 шт.;
- телевизор-1 шт.;
- МФУ-1шт.;
- интерактивная электронная доска на мобильной платформе- 1 шт.;
- портативная индукционная система для слабослышащих (индукционная петля);
- портативный бытовой усилитель звука;
- лупа пластмассовая-1 шт.;
- прибор письма по Брайлю-1 шт.;
- грифели для письма по Брайлю (мужской-1 шт., женский-1 шт.);
- тетради для письма по Брайлю- 3 шт.;
- бумага для письма по Брайлю- 1 пачка;
- активный захват для инвалидов -1 шт.

Лицензионное программное обеспечение: Windows (зарубежное, возмездное), MS Office (зарубежное, возмездное), Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое), Comodo Internet Security (зарубежное, свободно распространяемое), графический редактор GIMP (зарубежное, свободно распространяемое), Planner 5D (российское, свободно распространяемое), Sweet Home 3D (зарубежное, свободно распространяемое), Дизайн Интерьера 3D (российское, свободно распространяемое), КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое).

Для лиц с ОВЗ:

расширенный дверной проём (не менее 900 мм), оснащенный контрастной лентой для обеспечения безопасности передвижения маломобильных и слабовидящих лиц, перед входом и внутри аудитории предусмотрена зона для разворота кресла-коляски; перед входом установлено контрастное тактильное напольное покрытие, наименование аудитория («Аудитория для лиц с ОВЗ») и номер («105») продублировано шрифтом Брайля на дверных табличках контрастного цвета.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся – аудитория № 113 (в том числе, адаптированная аудитория для лиц с ОВЗ), оснащенная оборудованием и техническими

средствами обучения:

- столы (включая стол преподавателя)-6 шт.;
- стулья (включая стул преподавателя)-6 шт.;
- ноутбуки с установленным программным обеспечением, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду института – 6 шт.;
- компьютерные мыши-6 шт.;
- колонки-2 шт.;
- проектор-1 шт.;
- экран-1 шт.;
- МФУ-1шт.;
- телевизоор-1шт.;
- доска маркерная-1 шт.

Лицензионное программное обеспечение: Windows (зарубежное, возмездное), MS Office (зарубежное, возмездное), Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое), КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое).

Аудитория расположена на 1 этаже, имеет расширенный дверной проём (не менее 900 мм), оснащенный контрастной лентой для обеспечения безопасности передвижения маломобильных и слабовидящих лиц, перед входом и внутри аудитории предусмотрена зона для разворота кресла-коляски; перед входом установлено контрастное тактильное напольное покрытие, наименование аудитория («Адаптированная аудитория для лиц с ОВЗ») и номер («113») продублировано шрифтом Брайля на дверных табличках контрастного цвета.

Практические занятия в форме практической подготовки проходят в АО «Зарубеж-Экспо» в отделе выставочной деятельности, оснащённом оборудованием и техническими средствами:

- столы офисные-9 шт, оборудованные компьютерами с выходом в сеть «Интернет»-7 шт.;
- стулья-12 шт;
- стол для переговоров - 1 шт;
- МФУ-1 шт.

Лицензионное программное обеспечение: Windows; MS Office; Adobe Acrobat Reader; 7-zip – архиватор.

4.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

<http://biblioclub.ru> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

<https://urait.ru> – ЭБС «Образовательная платформа Юрайт»

https://elibrary.ru/org_titles.asp?orgsid=14364 – научная электронная библиотека (НЭБ) «eLIBRARY.RU»

<https://student2.consultant.ru/> – онлайн-версия КонсультантПлюс: Студент информационной справочной системы «КонсультантПлюс»

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Описание оценочных материалов для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Описание текущего контроля и промежуточной аттестации:

Зачет

Оценочные средства:

Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета

Процедура оценивания:

Задание № 1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;

Задание № 2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;

Задание № 3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины Шкала и критерии оценки, балл

Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по

следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов

Задание 2: 0-30 баллов

Задание 3: 0-40 баллов

Шкала и критерии оценки, балл:

«Зачтено»

– 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.

– 70 -89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.

– 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично.

«Не зачтено»

– менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Доклад-презентация и дискуссия. Тема 1. Введение в международные переговоры

- История развития переговорного процесса
- Основные принципы ведения международных переговоров

Тестовые задания. Тема 2. Теории и стратегии международных переговоров

(Выберите правильный вариант ответа.)

1. Какая теория международных переговоров основана на поиске взаимовыгодных решений и кооперации сторон?

- а) Теория игр
- б) Гарвардская модель «принципиальных переговоров» ☒
- в) Реалистическая теория

- d) Конфронтационная стратегия
-

2. Как называется подход к переговорам, при котором участники учитывают не только рациональные, но и психологические факторы принятия решений?

- a) Рационалистический
 - b) Поведенческий ☒
 - c) Либеральный
 - d) Экономический
-

3. Какое из следующих утверждений соответствует принципам дипломатических стратегий урегулирования конфликтов?

- a) Использование силы является единственным эффективным инструментом
 - b) Конфликты необходимо решать путем компромиссов и взаимных уступок ☒
 - c) Полный отказ от переговоров при отсутствии немедленных выгод
 - d) Устранение соперника как главный метод урегулирования
-

4. Влияние баланса сил на переговоры проявляется в следующем:

- a) Слабая сторона всегда диктует условия
 - b) Переговоры между равными партнерами более сбалансированы ☒
 - c) Баланс сил не влияет на ход переговоров
 - d) Только экономическая мощь определяет исход переговоров
-

5. Какую роль играет теория игр в анализе международных переговоров?

- a) Позволяет учитывать интересы только о
 - b) Применяется исключительно в военных
 - c) Помогает прогнозировать возможные
 - d) Исключает возможность компромисса
-

6. Какая из следующих стратегий ведения долгосрочное сотрудничество?

- a) Манипулятивная
 - b) Жесткая
 - c) Кооперативная ☒
 - d) Ультимативная
-

Тестовые задания. Тема 5. Подготовка и ведение

(Выберите правильный вариант ответа.)

Что включает в себя сбор информации пере

- а) Изучение позиций и интересов сторон ☒
 - б) Подготовка компромиссных решений
 - в) Выбор места проведения встречи
 - г) Разработка юридических документов
-

2. Какая стратегия позволяет добиться компромисса при ведении переговоров?

- а) Конфронтационная
 - б) Манипулятивная
 - в) Кооперативная ☒
 - г) Директивная
-

3. Какой элемент является ключевым в процессе ведения переговоров?

- а) Гибкость и умение адаптироваться ☒
 - б) Жесткость в отстаивании своей позиции
 - в) Использование ультиматумов
 - г) Игнорирование аргументов оппонента
-

4. Какая тактика наиболее эффективна для достижения взаимовыгодного соглашения?

- а) Использование давления на оппонента
 - б) Игнорирование предложений другой стороны
 - в) Открытость к обсуждению и поиск точек соприкосновения ☒
 - г) Продвижение исключительно своих интересов
-

5. Как называется техника, при которой сторона делает небольшие уступки в обмен на аналогичные уступки от оппонента?

- а) Тактика «разделяй и властвуй»
 - б) Метод взаимных уступок ☒
 - в) Ультимативный подход
 - г) Политика закрытых переговоров
-

Эссе. Тема 6. Специфика многосторонних переговоров

- Отличия двусторонних и многосторонних переговоров: анализ сложностей и преимуществ
- Роль международных организаций в многосторонних переговорах: механизм принятия решений
- Формирование альянсов и коалиций в многосторонних переговорах: стратегии влияния и баланс интересов
- Основные вызовы и сложности многосторонних переговоров: как достичь консенсуса?

- Динамика многосторонних переговоров: как меняются стратегии в зависимости от количества участников? Принятие решений в многосторонних переговорах: дипломатия компромиссов или искусство давления?
- Кейс-анализ: успешные и провальные многосторонние переговоры в истории международных отношений
- Будущее многосторонних переговоров в условиях глобализации: новые форматы и технологии
- Многосторонние переговоры и геополитика: как экономические и военные союзы формируют международную повестку?
- Роль медиа и общественного мнения в многосторонних переговорах: насколько важен информационный фактор?

Занятие семинарского типа. Тема 3. Межкультурные аспекты переговорного процесса

Дискуссия 1. Национальные стили ведения

переговоров (20 минут) Вопросы для обсуждения:

1. Как культурные особенности влияют на тактику и стратегию переговоров?
2. В чем различия переговорных стилей в США, Китае, Германии, России, Японии и странах Ближнего Востока?
3. Как адаптировать переговорную стратегию к национальным особенностям партнера?

Задание:

Разделить студентов на группы, каждая из которых анализирует переговорный стиль одной из стран и готовит краткое выступление.

Дискуссия 2. Язык, невербальная коммуникация и культурные

барьеры (20 минут) Вопросы для обсуждения:

1. Как язык влияет на восприятие переговорного процесса?
2. Какую роль играют жесты, мимика, тон голоса и дистанция между собеседниками?
3. Как избежать межкультурных недоразумений в переговорах?

Задание:

- Студенты анализируют реальные кейсы недопонимания в международных переговорах из-за языковых и невербальных различий.
 - Обсуждение способов предотвращения подобных ситуаций.
-

Кейс-анализ: Успехи и неудачи межкультурных

переговоров (20 минут) Описание кейса:

Представители западной компании ведут переговоры с азиатскими партнерами о заключении контракта. Западные бизнесмены стараются быстро перейти к обсуждению условий сделки, в то время как их партнеры ожидают длительного периода установления доверительных отношений.

Задание:

- Разделить студентов на две группы: **первая группа** анализирует ошибки, допущенные западной компанией,
- **вторая группа** предлагает рекомендации по улучшению переговорной стратегии.
- Совместное обсуждение возможных решений.

Занятие семинарского типа. Тема 6. Специфика многосторонних переговоров

Дискуссия 1. Отличия двусторонних и многосторонних переговоров (20 минут) Вопросы для обсуждения:

1. В чем основные отличия между двусторонними и многосторонними переговорами?
2. Какие дополнительные сложности возникают при участии нескольких сторон?
3. Как формируются коалиции и альянсы в многосторонних переговорах?

Задание:

Разделить студентов на две группы:

- **Первая группа** анализирует преимущества многосторонних переговоров.
 - **Вторая группа** рассматривает их основные сложности.
- После обсуждения группы представляют свои выводы.
-

Дискуссия 2. Роль международных организаций в многосторонних переговорах (20 минут) Вопросы для обсуждения:

1. Какую роль играют международные организации (ООН, ВТО, ЕС) в многосторонних переговорах?
2. Каков механизм принятия решений в таких переговорах?
3. Какие примеры успешных многосторонних переговоров можно выделить?

Задание:

- Каждая группа анализирует переговорный процесс в одной из международных организаций (ООН, ВТО, ЕС) и представляет основные механизмы принятия решений.
 - Итоговое обсуждение эффективности этих механизмов.
-

Кейс-анализ: Проблемы и успехи многосторонних переговоров (20 минут) Описание кейса:

Во время международного климатического саммита страны-участницы пытаются согласовать новые обязательства по снижению выбросов CO₂. Одни государства настаивают на жестких ограничениях, другие отказываются идти на уступки, опасаясь экономических последствий.

Задание:

- **Первая группа** разрабатывает стратегию страны, выступающей за жесткие экологические нормы.
- **Вторая группа** формулирует аргументы стороны, которая не готова к новым обязательствам.
- **Третья группа** играет роль международной организации, которая должна способствовать компромиссу.

После обсуждения каждая группа представляет свою позицию, а затем проводится итоговый анализ.

3. Заключение (10 минут)

- Итоговое обсуждение: какие стратегии наиболее эффективны в многосторонних переговорах? Выводы о значении международных организаций и коалиций в глобальной дипломатии.
 - Ответы на вопросы студентов.
-

Ожидаемые результаты занятия:

- Студенты разберутся в механизмах многосторонних переговоров.
- Научатся анализировать сложные переговорные процессы и участвовать в коллективных дискуссиях. Освоят стратегии взаимодействия в переговорах с участием нескольких сторон.

Этот семинар позволит студентам **глубже понять специфику многосторонних переговоров и отработать навыки работы в сложных дипломатических условиях.**

Тестовое домашнее задание. Тема 3. Межкультурные аспекты переговорного процесса

Тестовое домашнее задание. Тема 7. Современные технологии и тенденции в

международных переговорах Доклад. Тема 4. Конфликты и их разрешение в

международных переговорах

- Основные причины конфликтов в международных переговорах: политические, экономические и культурные факторы
- Классификация международных конфликтов: виды, динамика и последствия
- Методы разрешения конфликтов: переговоры, медиация, арбитраж и их эффективность
- Роль посредников в международных переговорах: успешные стратегии и примеры их применения Тактики снижения напряженности и предотвращения эскалации конфликтов в переговорах Миротворческие переговоры: принципы, сложности и примеры их успешного проведения
 - Исторические примеры успешного урегулирования международных конфликтов: ключевые факторы успеха
 - Международное право и его роль в регулировании переговорных процессов при разрешении конфликтов Влияние информационных войн и пропаганды на международные переговоры и конфликты
 - Перспективы разрешения современных международных конфликтов: какие переговорные стратегии наиболее эффективны?

Доклад. Тема 5. Подготовка и ведение переговоров

- Этапы подготовки к международным переговорам: от анализа интересов до разработки стратегии
- Методы сбора и обработки информации перед переговорами: как обеспечить конкурентное преимущество? Разработка эффективной переговорной стратегии: основные принципы и подходы
- Искусство аргументации в переговорах: как убедить оппонента и защитить свою позицию? Роль контраргументов и тактик возражения в переговорном процессе
- Основные этапы переговорного процесса: от установления контакта до фиксации договоренностей Психология переговоров: как управлять эмоциями и сохранять контроль в стрессовых ситуациях? Компромисс в переговорах: как найти баланс между уступками и достижением целей?
- Фиксация договоренностей: методы документирования и контроль за исполнением обязательств Кейс-анализ: примеры успешных и неудачных переговорных **процессов в международной практике**

Творческое задание. Тема 4. Конфликты и их разрешение в международных переговорах

Разработка стратегии переговорного процесса для урегулирования международного конфликта.

Творческое задание. Тема 7. Современные технологии и тенденции в международных переговорах

Разработка модели онлайн-переговоров с учетом вопросов кибербезопасности.