

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ  
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ»)**

**Институт истории, международных отношений и социально-  
политических наук**

**Кафедра всемирной истории и международных отношений**

**УТВЕРЖДАЮ**

**Директор ИИМОСН**

**Дитковская С.А.**  
**« 13 » сентября 2021 г.**



## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Технология ведения международных переговоров**

По направлению подготовки – 45.05.01 Перевод и переводоведение

Профиль подготовки – Лингвистическое обеспечение межгосударственных отношений (немецкий/итальянский язык)

Квалификация выпускника – лингвист-переводчик

Форма обучения – очная

Курс – 2 (3 семестр)

Луганск, 2021

## Лист согласования РПД

Рабочая программа учебной дисциплины «Технология ведения международных переговоров» является частью основной профессиональной образовательной программы для подготовки лингвистов-переводчиков по направлению подготовки 45.05.01 Перевод и переводоведение. Лингвистическое обеспечение межгосударственных отношений (немецкий/итальянский язык) очной формы обучения.

Составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 45.05.01 Перевод и переводоведение, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 № 989.

### СОСТАВИТЕЛЬ:

кандидат исторических наук, доцент кафедры всемирной истории и международных отношений ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ»

Дибас Оксана Андреевна

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры всемирной истории и международных отношений

«25» апреля 2021 г., протокол № 9

И.о. заведующего  
кафедрой всемирной истории и  
международных отношений

       З.А. Саидов

ОДОБРЕНА на заседании учебно-методической комиссии института истории, международных отношений и социально-политических наук

«13» апреля 2021 г., протокол № 8

Председатель

       И.П. Акиншева

### СОГЛАСОВАНО:

И.о. заведующего учебно-методическим отделом

       В.В. Савенков  
(подпись)

«13» апреля 2021 г.

## **Структура и содержание дисциплины**

### **1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе**

Цель изучения дисциплины – развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общекультурных-универсальных (общенаучных, социально-личностных, инструментальных) и профессиональных компетенций в соответствии требованиями ФГОС ВО по данному направлению подготовки; овладение ими существующих технологических приемов ведения переговоров, содержания и структуры построения переговоров, факторов и тенденций, влияющих на переговорный процесс, средствами для решения современных проблем в области международных и общественных отношений.

**Задачами** дисциплины являются:

освоение оптимальных методов ведения переговоров на русском и английском языках;

- освоение технологий предупреждения и преодоления конфликтов на русском и английском языках;

- ознакомление с ролью личности в развитии и разрешении конфликтов.

- заинтересовать студентов и стимулировать их самостоятельную работу над научной литературой по переговорному процессу. Активные методы в усвоении курса, например, групповые дискуссии, деловые игры, решение практических задач, способствуют усвоению и закреплению навыков в дискуссиях, согласовании интересов и выработке совместных решений как с партнерами, так и с оппонентами

### **2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО.**

Учебная дисциплина «Технология ведения международных переговоров» относится к части дисциплин, формируемой участниками образовательных отношений, блока дисциплин подготовки студентов по направлению подготовки 45.05.01 Перевод и переводоведение. Индекс дисциплины Б1.В.ДВ.07.02.

Дисциплина реализуется кафедрой всемирной истории и международных отношений.

Необходимыми условиями для освоения учебной дисциплины являются:

**знания:** деталей протокольных и процедурных особенностей ведения переговоров в зависимости от их формата, содержания, места проведения и состава участников; особенностей сценариев развития переговорного процесса в зависимости от повестки дня и характера обсуждаемых вопросов; специфики современных теорий международных переговоров; базовых стратегий международных переговоров; этических норм и основных моделей поведения участников международных переговоров; основ дипломатического протокола, делового и общегражданского этикета; специфику национального стиля ведения переговоров представителями различных регионов, стран и сторон; последовательности этапов и стадий

международных переговоров, их сущности в рамках переговорного процесса; способов налаживания и поддержки необходимых контактов с иностранными партнерами по переговорам;

*умения* грамотно строить коммуникацию, исходя из целей и ситуации общения, работать с информацией: находить, оценивать и использовать информацию из различных источников, необходимую для решения научных и профессиональных задач (в том числе на основе системного подхода);

*навыки* придерживаться стандартов этики в сфере международных отношений, распознавать профессиональные этические ограничения и придерживаться их в повседневной практике.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Международная информация и информационно-аналитическая деятельность в международных отношениях» и имеет свое продолжение в дисциплинах «Дипломатическая и консульская служба»

### **3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины**

Студенты, завершившие изучение дисциплины «Технология ведения международных переговоров», должны

**знать:** теоретические основы переговорного процесса; теоретические основы профилактики и урегулирования конфликтов.

**уметь:** анализировать различные конфликтные ситуации;

**владеть:** технологиями ведения переговоров на русском и английском языках; продуктивными методами диагностики стилей поведения и конфликтности личности, основными технологиями урегулирования конфликтов на различных уровнях.

Перечисленные результаты образования являются основой для формирования следующих компетенций:

#### **Универсальных:**

УК-3 – способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели;

#### **Профессиональных:**

ПК-9 – способностью применять переводческие трансформации для достижения необходимого уровня эквивалентности и репрезентативности при выполнении всех видов перевода.

#### **Профессионально-специализированных:**

ПСК-3.1 – способностью владеть международным этикетом и правилами поведения переводчика в различных ситуациях устного перевода.

### **4. Структура и содержание дисциплины**

#### **4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

(3 семестр)

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)	
	Очная форма	Заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	72	-

	(2зач. ед)	
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>32</b>	<b>-</b>
<b>в том числе:</b>		
Лекции	12	-
Семинарские занятия	-	-
Практические занятия (в том числе интерактив)	20	-
Лабораторные работы	-	-
Контрольные работы (модули)	-	-
КСР	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса, в том числе контроль	4	-
<b>Самостоятельная работа студента (всего часов)</b>	<b>36</b>	<b>-</b>
<b>Форма аттестации</b>	<b>зачёт</b>	<b>-</b>

#### 4.2. Содержание разделов дисциплины

**Предмет и задачи курса «Технология ведения международных переговоров».** Ведение переговоров как сфера профессиональной деятельности. Предпосылки возникновения и история развития переговорного процесса. Взаимосвязь с другими смежными сферами. Переговоры как наука и искусство. Значение совершенствования ведения переговоров.

**Роль национальной специфики в переговорах.** Культуры и уровни контекста. Особенности ведения переговоров представителей разных стран. Факторы, влияющие на формирование российского стиля делового общения.

**Основные этические принципы ведения переговоров.** Понятие этика переговоров. Значение труда де Кальера «О ведение переговоров с государями» 1716 года. Понятия двусторонних и многосторонних переговоров.

**Технология делового общения.** Общая характеристика переговоров, их основные стадии. Основные этапы переговоров (замысел переговоров, подготовка к переговорам, ?переговоры о переговорах?, собственно переговоры). Способы подачи позиции. Подходы и типы поведения на переговорах. Принципы взаимодействия с партнером.

**Информационная подготовка к переговорному процессу.** Ведение протокола переговоров. Процедура размещения за столом. Фундаментальные принципы техники ведения переговоров.

**Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей.** Виды интересов. Понятие компромисса, инноваций, «неожиданных решений». Стратегия и тактика ведения переговоров

**Переговоры как одна из сложнейших форм коммуникаций. лекционное занятие.** Структура коммуникационного процесса. Элементы и этапы коммуникационного процесса. Коммуникационные барьеры. Стил коммуникации в переговорах. Конфликтоспособность в деловом общении.

Структура конфликтных отношений. Поведенческие модели. Типология межличностных конфликтов. Управление конфликтом.

**Передача и прием информации в ходе переговоров.** Вербальная коммуникация. Типичные ошибки. Ориентация в проблеме и ее обсуждение. Техника активного слушания и техника налаживания взаимопонимания. Правила эффективного убеждения. Оценка персонального стиля влияния. Невербальные средства общения. Язык тела, голосовые характеристики, тактильные сигналы и фиксированные зоны деятельности. Позы, жесты, рукопожатие. Техника публичного выступления.

**Организация международных переговоров (дипломатическое измерение) и их основные составляющие.** Основания для проведения международных, в том числе дипломатических, переговоров. Субъекты (полноправные участники) международных переговоров и другие категории (наблюдатели, представители международных организаций, посредники и др.), Сопоставительный анализ особенностей организации дипломатических переговоров в двустороннем и многостороннем форматах. Существующие подходы к роли двусторонних и многосторонних переговоров в современном мироустройстве: преимущества и недостатки многосторонних переговоров. Условные стадии (три) модели дипломатических переговоров (российский подход) и основные составляющие каждой из них. Краткое содержание организационных и протокольных аспектов подготовительной (первой) стадии переговоров как залога их успешного проведения. Лингвистическое и протокольное обеспечение переговоров. Роль принимающей стороны в вопросах организации встреч участников переговоров, их размещения, обеспечения их культурной программой, в подготовке сувениров. Обсуждение некоторых вопросов организации международных переговоров по электронной почте и по телефону.

**Технология переговорного процесса: современный международный опыт и нормы дипломатического протокола.** Дискуссионная стадия («переговоры за столом») - кульминация всего переговорного процесса. Ее основные фазы: исследовательская, рассмотрение предложений, редактирование итоговых документов и их одобрение. Современные теоретические и практические подходы к методам и приемам переговорного процесса: концепция рационального расчета и ведения переговоров Ж.фон Шеллинга, теория т.н. переговоров без поражений (т.н. «разумных или принципиальных» переговоров) Р.Фишера и У. Юри. Научно – практическое значение периодических обзоров МИД РФ о современной внешней политике и моделях мировой и отечественной переговорной практики. Соотношение таких понятий, как интерес к теме переговоров, выбор переговорной позиции, ожидаемый результат. Новые технологии в проведении переговоров: переговоры по электронной почте, телеконференции и видеоконференции в режиме он-лайн. Международная процедура принятия решений путем различных вариантов голосования: простое большинство голосов (50+1), квалифицированное большинство (2/3 голосов), консенсус

(отсутствие возражений) и аккламация (принятие решения путем аплодисментов, возгласами, репликами).

**Современные подходы к стратегиям и тактическим приемам ведения дипломатических переговоров.** Сущность терминов «стратегия» и «тактика» в сфере международных переговоров. Эволюция развития роли и видов переговорных стратегий: особенности двух стратегий – «долгожителей»: стратегии торга (bargaining) и стратегии совместного с партнером поиска решения проблемы (jointproblem -solving), метафорично названных английским дипломатом Г.Никольсоном стратегиями «воина» и «лавочника» соответственно), а также более современных стратегий - диахроний: «выигрыш – выигрыш», «выигрыш – проигрыш» и др., стратегии «принципиальных переговоров» и других. Актуальность выбора различных стратегий в условиях новых вызовов и угроз, в обстановке перманентных региональных кризисов. Тактические приемы и средства по реализации избранных стратегий переговоров и их краткое содержание.

**Итоговые документы международных переговоров и обеспечение выполнения принятых решений.** Деление всех международных договоренностей в процессе переговоров на две основные категории: договоренности, носящие международно-правовой характер (договора, конвенции, соглашения), и договоренности политического характера, и особая процедура их обеспечения. Отличительные признаки конвенции, декларации, заявления и соглашения, принятых по завершении международных переговоров. Порядок обмена ратификационными грамотами и сдачи стране или организации – депозитарию (при многостороннем международном документе). Обязательность регистрации всех международных договоров в ООН.

#### 4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Заочная форма
3 семестр			
1	Предмет и задачи курса «Технология ведения международных переговоров». Ведение переговоров как сфера профессиональной деятельности. Предпосылки возникновения и история развития переговорного процесса. Взаимосвязь с другими смежными сферами. Переговоры как наука и искусство. Значение совершенствования ведения переговоров.	2	-
2	Роль национальной специфики в переговорах. Культуры и уровни контекста. Особенности ведения	2	-

	переговоров представителей разных стран. Факторы, влияющие на формирование российского стиля делового общения.		
3	Основные этические принципы ведения переговоров. Понятие этика переговоров. Значение труда де Кальера «О ведение переговоров с государями» 1716 года. Понятия двусторонних и многосторонних переговоров..	2	-
4	Технология делового общения. Общая характеристика переговоров, их основные стадии. Основные этапы переговоров (замысел переговоров, подготовка к переговорам, переговоры о переговорах, собственно переговоры). Способы подачи позиции. Подходы и типы поведения на переговорах. Принципы взаимодействия с партнером.	2	
5	Информационная подготовка к переговорному процессу. Ведение протокола переговоров. Процедура размещения за столом. Фундаментальные принципы техники ведения переговоров.	2	
6	Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей. Виды интересов. Понятие компромисса, инноваций, «неожиданных решений». Стратегия и тактика ведения переговоров	2	
<b>Итого:</b>		<b>12</b>	<b>-</b>

#### 4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Заочная форма
3 семестр			
1	Передача и прием информации в ходе переговоров. Вербальная коммуникация. Типичные ошибки. Ориентация в проблеме и ее обсуждение. Техника активного слушания и техника налаживания взаимопонимания. Правила эффективного убеждения. Оценка персонального стиля влияния. Невербальные средства общения. Язык	4	-



	тела, голосовые характеристики, тактильные сигналы и фиксированные зоны деятельности. Позы, жесты, рукопожатие. Техника публичного выступления.		
2	<p>Организация международных переговоров (дипломатическое измерение) и их основные составляющие. Основания для проведения международных, в том числе дипломатических, переговоров. Субъекты (полноправные участники) международных переговоров и другие категории (наблюдатели, представители международных организаций, посредники и др.), Сопоставительный анализ особенностей организации дипломатических переговоров в двустороннем и многостороннем форматах. Существующие подходы к роли двусторонних и многосторонних переговоров в современном мироустройстве: преимущества и недостатки многосторонних переговоров. Условные стадии (три) модели дипломатических переговоров (российский подход) и основные составляющие каждой из них. Краткое содержание организационных и протокольных аспектов подготовительной (первой) стадии переговоров как залога их успешного проведения. Лингвистическое и протокольное обеспечение переговоров. Роль принимающей стороны в вопросах организации встреч участников переговоров, их размещения, обеспечения их культурной программой, в подготовке сувениров. Обсуждение некоторых вопросов организации международных переговоров по электронной почте и по телефону.</p>	4	-
3	Технология переговорного процесса: современный международный опыт и	4	-

	<p>нормы дипломатического протокола. Дискуссионная стадия («переговоры за столом») - кульминация всего переговорного процесса. Ее основные фазы: исследовательская, рассмотрение предложений, редактирование итоговых документов и их одобрение. Современные теоретические и практические подходы к методам и приемам переговорного процесса: концепция рационального расчета и ведения переговоров Ж.фон Шеллинга, теория т.н. переговоров без поражений (т.н.«разумных или принципиальных» переговоров) Р.Фишера и У. Юри. Научно – практическое значение периодических обзоров МИД РФ о современной внешней политике и моделях мировой и отечественной переговорной практики. Соотношение таких понятий, как интерес к теме переговоров, выбор переговорной позиции, ожидаемый результат. Новые технологии в проведении переговоров: переговоры по электронной почте, телеконференции и видеоконференции в режиме он-лайн. Международная процедура принятия решений путем различных вариантов голосования: простое большинство голосов (50+1), квалифицированное большинство (2/3 голосов), консенсус (отсутствие возражений) и аккламация (принятие решения путем аплодисментов, возгласами, репликами).</p>		
4	<p>Современные подходы к стратегиям и тактическим приемам ведения дипломатических переговоров. Сущность терминов «стратегия» и «тактика» в сфере международных переговоров. Эволюция развития роли и видов переговорных стратегий: особенности двух стратегий – «долгожителей»: стратегии торга (bargaining) и стратегии совместного с партнером поиска решения</p>	4	

	проблемы (jointproblem -solving), метафорично названных английским дипломатом Г.Никольсоном стратегиями «воина» и «лавочника» соответственно), а также более современных стратегий - диахроний: «выигрыш – выигрыш», «выигрыш – проигрыш» и др., стратегии «принципиальных переговоров» и других. Актуальность выбора различных стратегий в условиях новых вызовов и угроз, в обстановке перманентных региональных кризисов. Тактические приемы и средства по реализации избранных стратегий переговоров и их краткое содержание.		
5	Итоговые документы международных переговоров и обеспечение выполнения принятых решений. Деление всех международных договоренностей в процессе переговоров на две основные категории: договоренности, носящие международно-правовой характер (договора, конвенции, соглашения), и договоренности политического характера, и особая процедура их обеспечения. Отличительные признаки конвенции, декларации, заявления и соглашения, принятых по завершении международных переговоров. Порядок обмена ратификационными грамотами и сдачи стране или организации – депозитарию (при многостороннем международном документе). Обязательность регистрации всех международных договоров в ООН.	4	
<b>Итого:</b>		<b>20</b>	<b>-</b>

#### 4.5. Лабораторные работы

Учебным планом не предусмотрены.

#### 4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов	
			Очная форма	Заочная форма
1.	Передача и прием информации в	поиск и обзор	6	

	<p>ходе переговоров. Вербальная коммуникация. Типичные ошибки. Ориентация в проблеме и ее обсуждение. Техника активного слушания и техника налаживания взаимопонимания. Правила эффективного убеждения. Оценка персонального стиля влияния. Невербальные средства общения. Язык тела, голосовые характеристики, тактильные сигналы и фиксированные зоны деятельности. Позы, жесты, рукопожатие. Техника публичного выступления.</p>	<p>литературы, электронных источников информации; дополнение лекционных конспектов; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине</p>		-
2.	<p>Организация международных переговоров (дипломатическое измерение) и их основные составляющие. Основания для проведения международных, в том числе дипломатических, переговоров. Субъекты (полноправные участники) международных переговоров и другие категории (наблюдатели, представители международных организаций, посредники и др.), Сопоставительный анализ особенностей организации дипломатических переговоров в двустороннем и многостороннем форматах. Существующие подходы к роли двусторонних и многосторонних переговоров в современном мироустройстве: преимущества и недостатки многосторонних переговоров. Условные стадии (три) модели дипломатических переговоров (российский подход) и основные составляющие каждой из них. Краткое содержание организационных и протокольных</p>	<p>поиск и обзор литературы, электронных источников информации; дополнение лекционных конспектов; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине</p>	6	-

	<p>аспектов подготовительной (первой) стадии переговоров как залога их успешного проведения. Лингвистическое и протокольное обеспечение переговоров. Роль принимающей стороны в вопросах организации встреч участников переговоров, их размещения, обеспечения их культурной программой, в подготовке сувениров. Обсуждение некоторых вопросов организации международных переговоров по электронной почте и по телефону.</p>			
3.	<p>Технология переговорного процесса: современный международный опыт и нормы дипломатического протокола. Дискуссионная стадия («переговоры за столом») - кульминация всего переговорного процесса. Ее основные фазы: исследовательская, рассмотрение предложений, редактирование итоговых документов и их одобрение. Современные теоретические и практические подходы к методам и приемам переговорного процесса: концепция рационального расчета и ведения переговоров Ж.фон Шеллинга, теория т.н. переговоров без поражений (т.н.«разумных или принципиальных» переговоров) Р.Фишера и У. Юри. Научно – практическое значение периодических обзоров МИД РФ о современной внешней политике и моделях мировой и отечественной переговорной практики. Соотношение таких понятий, как интерес к теме переговоров, выбор переговорной</p>	<p>поиск и обзор литературы, электронных источников информации; дополнение лекционных конспектов; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине</p>	6	-

	<p>позиции, ожидаемый результат. Новые технологии в проведении переговоров: переговоры по электронной почте, телеконференции и видеоконференции в режиме онлайн. Международная процедура принятия решений путем различных вариантов голосования: простое большинство голосов (50+1), квалифицированное большинство (2/3 голосов), консенсус (отсутствие возражений) и аккламация (принятие решения путем аплодисментов, возгласами, репликами).</p>			
4	<p>Современные подходы к стратегиям и тактическим приемам ведения дипломатических переговоров. Сущность терминов «стратегия» и «тактика» в сфере международных переговоров. Эволюция развития роли и видов переговорных стратегий: особенности двух стратегий – «долгожителей»: стратегии торга (bargaining) и стратегии совместного с партнером поиска решения проблемы (jointproblem - solving), метафорично названных английским дипломатом Г.Никольсоном стратегиями «воина» и «лавочника» соответственно), а также более современных стратегий - диахроний: «выигрыш – выигрыш», «выигрыш – проигрыш» и др., стратегии «принципиальных переговоров» и других. Актуальность выбора различных стратегий в условиях новых вызовов и угроз, в обстановке перманентных</p>	<p>поиск и обзор литературы, электронных источников информации; дополнение лекционных конспектов; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине</p>	6	

	региональных кризисов. Тактические приемы и средства по реализации избранных стратегий переговоров и их краткое содержание.			
5	Итоговые документы международных переговоров и обеспечение выполнения принятых решений. Деление всех международных договоренностей в процессе переговоров на две основные категории: договоренности, носящие международно-правовой характер (договора, конвенции, соглашения), и договоренности политического характера, и особая процедура их обеспечения. Отличительные признаки конвенции, декларации, заявления и соглашения, принятых по завершении международных переговоров. Порядок обмена ратификационными грамотами и сдачи стране или организации – депозитарию (при многостороннем международном документе). Обязательность регистрации всех международных договоров в ООН.	поиск и обзор литературы, электронных источников информации; дополнение лекционных конспектов; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине	6	
6	Значение баланса интересов сторон для достижения договоренностей. Виды интересов. Понятие компромисса, инноваций, «неожиданных решений». Стратегия и тактика ведения переговоров	поиск и обзор литературы, электронных источников информации; дополнение лекционных конспектов; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине	6	
<b>Итого:</b>			<b>36</b>	<b>-</b>

#### 4.7. Курсовые работы

Учебным планом не предусмотрены.

#### 5. Методическое обеспечение. Образовательные технологии

- использование электронных образовательных ресурсов во всех видах учебной работы;
- участие в практических занятиях.

#### 6. Формы контроля освоения дисциплины.

Текущая аттестация студентов производится в дискретные временные интервалы преподавателем, ведущим практические занятия по дисциплине в следующих формах:

1. Устный контроль (индивидуальный и фронтальный опрос специальной лексики по темам).
2. Проверка заданий для самостоятельной и индивидуальной работы.
3. Письменный контроль.

Итоговый контроль по результатам освоения дисциплины проходит в форме устного зачета в 3 семестре.

#### Баллы, которые получают студенты дневной формы обучения

Вид текущей учебной работы	Количество баллов
3 семестр	
Контрольная работа	10
Работа на практическом занятии (выполнение письменных заданий в том числе)	40
Самостоятельная работа	10
Зачет	40
Итого за семестр:	100

#### Накопительная система оценивания по 100-балльной шкале

Четырехбалльная система оценивания экзамена	100-балльная шкала	Буквенная шкала, соответствующая 100-балльной шкале	Система оценивания зачета
Отлично	90–100	А – отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному	Зачтено
Хорошо	83–89	В – очень хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; все	Зачтено



		предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному	
Хорошо	75–82	С – хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью; некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками	Зачтено
Удовлетворительно	63–74	D – удовлетворительно – теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но пробелы не носят существенного характера; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, содержат ошибки	Зачтено
Удовлетворительно	50–62	E – посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично; некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	Зачтено
Неудовлетворительно	21–49	FX – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично; необходимые практические навыки работы не сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий	Не зачтено
Неудовлетворительно	0–20	F – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено; необходимые практические навыки работы не сформированы; все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий	Не зачтено

## **7. Учебно-методическое и программно-информационное обеспечение дисциплины**

а) основная литература:

1. Дипломатическая служба зарубежных стран: Учебник. Под ред. А.В. Торкунова, А.Н. Панова. – М. «АСПЕКТ ПРЕСС». 2018. – 280 с.

2. Зонова Т.В. Дипломатия. Модели, формы, методы [Электронный ресурс] : учебник для вузов / Т.В. Зонова. – Электрон. текстовые данные. – М. : Аспект Пресс, 2013. – 348 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21057.html>.

3. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров. Учебное пособие. МГИМО. – М. «АСПЕКТ ПРЕСС». 2010.

б) дополнительная литература:

1. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. Учебное пособие. – М. «АСПЕКТ ПРЕСС». 2010. – 240 с.

2. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. – М. «Международные отношения». 1990.

4. Фишер Р., Юри У. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. – М. «Манн, Иванов и Фербер». 2012. – 400 с.

## **8. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Компьютерные презентации в PowerPoint, раздаточный материал (ксерокопии статей, тексты для анализа), тесты, компьютерный класс, оргтехника, теле- и аудиоаппаратура (всё – в стандартной комплектации для занятий и самостоятельной работы); доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки и на занятиях).

## 9. Лист дополнений и изменений

[illegible]