

**Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

Направление подготовки/специальность: 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Наименование образовательной программы: Культура и политика регионов мира

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Очная

**Оценочные материалы
по дисциплине
Международные переговоры**

**Москва
2024**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Юдин И.В.
	Идентификатор	R8a1472e1-YudinIV-667968f0

И.В. Юдин

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной
программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Логвенков И.С.
	Идентификатор	R60927a83-LogvenkovIS-461f705f

И.С.
Логвенков

Заведующий
выпускающей кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Аристов С.В.
	Идентификатор	Re0e4500d-AristovSV-53cb47d9

С.В. Аристов

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. 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

ИД-2 Обладает навыками ведения переговорного диалога и публичного выступления перед различными типами аудиторий на иностранном языке по профессиональной тематике

ИД-3 Осуществляет эффективную коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических и особенностей оппонента

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Письменная работа

1. Основы переговорного процесса (Тестирование)
2. Переговорный процесс и его результат (Контрольная работа)
3. Планирование, подготовка и организация переговоров (Тестирование)
4. Психологические особенности переговоров (Контрольная работа)

БРС дисциплины

3 семестр

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

- КМ-1 Основы переговорного процесса (Тестирование)
КМ-2 Планирование, подготовка и организация переговоров (Тестирование)
КМ-3 Переговорный процесс и его результат (Контрольная работа)
КМ-4 Психологические особенности переговоров (Контрольная работа)

Вид промежуточной аттестации – Экзамен.

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	4	8	12	16
Основы переговорного процесса					
Основы переговорного процесса		+			

Планирование, подготовка и организация переговоров				
Планирование, подготовка и организация переговоров		+		
Переговорный процесс и его результат				
Переговорный процесс и его результат			+	
Психологические особенности переговоров				
Психологические особенности переговоров				+
Вес КМ:	25	25	25	25

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
ОПК-1	ИД-2 _{ОПК-1} Обладает навыками ведения переговорного диалога и публичного выступления перед различными типами аудиторий на иностранном языке по профессиональной тематике	Знать: основы переговорного процесса Уметь: осуществлять ведение переговорного процесса на иностранном языке	КМ-1 Основы переговорного процесса (Тестирование) КМ-3 Переговорный процесс и его результат (Контрольная работа)
ОПК-1	ИД-3 _{ОПК-1} Осуществляет эффективную коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических и особенностей оппонента	Знать: особенности организации переговорного процесса с учетом психофизиологических особенностей оппонента Уметь: осуществлять коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических особенностей оппонента	КМ-2 Планирование, подготовка и организация переговоров (Тестирование) КМ-4 Психологические особенности переговоров (Контрольная работа)

II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

КМ-1. Основы переговорного процесса

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется по вариантам тестов на практическом занятии.

Краткое содержание задания:

Работа ориентирована на проверку знаний.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: основы переговорного процесса	<p>1.1. Что понимают под предметом переговоров?</p> <p>А. повестка дня международного совещания Б. предмет переговоров – это все то, по поводу чего субъекты вступили в переговоры В. Содержание соглашения, достигнутого в ходе переговоров Г. проект резолюции международной конференции</p> <p>2. Что понимают под позицией на переговорах?</p> <p>А. методы воздействия на партнера в ходе переговоров Б. совокупность целей, предложений, аргументов и возможных вариантов решений, с которыми стороны выходят на переговоры В. план ведения переговоров Г. стиль ведения переговоров</p> <p>3. Что понимают под переговорным пространством?</p> <p>А. место, помещения, где ведутся переговоры Б. совокупность предложений каждой из сторон В. временные рамки ведения переговоров Г. области вопросов и проблем, выносимых на международные переговоры, где возможна дискуссия и достижение соглашения</p> <p>4. Что такое тактические приемы ведения международных переговоров?</p> <p>А. стиль ведения переговоров Б. средства воздействия на партнера в ходе ведения переговоров В. шаги по подаче одной из сторон своей позиции в ходе ведения переговоров Г. совокупность предложений одной из сторон</p> <p>5. основоположником исследования переговорного процесса</p>

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	<p>является: А. М.Вебер Б. Ф. де Кальер В. О. Конт Г. А. де Траси</p> <p>6. Основной функцией переговорного процесса является: А. поиск совместного решения проблемы Б. информационная В. маскировочная Г. коммуникативная</p> <p>7. Посредничество в международных переговорах – это ... А. стратегии мирных операций, в основе которых лежит деятельность по мирному урегулированию, трансформации и разрешению конфликта Б. участие третьей нейтральной стороны в дипломатических переговорах с целью оптимизации процесса переговоров и нахождения такого решения, которое удовлетворяло бы все стороны В. способ преодоления конфликтного противоречия, заинтересованный диалог сторон с целью урегулирования конфликта Г. способ урегулирования конфликтов, ориентированный на совместное согласованное решение проблемы</p> <p>8. Миротворчество – это... А. стратегии мирных операций, в основе которых лежит деятельность по мирному урегулированию, трансформации и разрешению конфликта Б. способ урегулирования конфликтов, ориентированный на совместное согласованное решение проблемы В. соглашение, основанное на взаимных уступках Г. совокупность мероприятий, направленных на преодоление или ослабление противоречий и исключение возникновения деструктивных конфликтных ситуаций</p> <p>9. Какие из перечисленных признаков отличают переговоры от других видов и форм международного общения? А. регулярность Б. ограниченность во времени В. следование требованиям дипломатического протокола Г. наличие предмета обсуждения, представляющего интерес для участников</p> <p>10. Что такое ратификация международного договора? А. утверждение подписанного международного договора главой государства или другой высшей властью в данной стране в</p>

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	<p>соответствии с ее Конституцией</p> <p>Б. корректировка текста международного договора уполномоченными лицами</p> <p>В. автоматическое продление срока действия международного договора</p> <p>Г. отказ государства подписать предлагаемый многосторонний договор</p> <p>11. Переговоры ведутся...</p> <p>А. на языке приглашенной делегации</p> <p>Б. язык переговоров определяется по взаимной договоренности сторон</p> <p>В. на языках всех участников переговоров</p> <p>Г. на языке принимающей стороны</p> <p>12. Свойство сознания человека воспринимать и оценивать окружающий мир с точки зрения превосходства традиций и ценностей собственной этнической группы над другими, определяется как...</p> <p>А. в условиях конфликта стереотипизация мышления не отмечается</p> <p>Б. в условиях конфликта происходит стереотипизация мышления</p> <p>В. наличие или отсутствие конфликтной ситуации не влияет на стереотипы мышления на уровне массового сознания</p> <p>13. Эта стратегия реализуется, когда каждый из участников переговорного процесса стремится к такому завершению переговоров, которое дает выигрыш обеим сторонам.</p> <p>А) выигрыш-выигрыш</p> <p>Б) проигрыш – выигрыш</p> <p>В) проигрыш – проигрыш</p> <p>14. К какому типу переговоров можно отнести переговоры в НАТО, ЕЭС, ООН.</p> <p>А) внутренним</p> <p>Б) международным</p> <p>В) территориальным</p> <p>15. Это наиболее общее, перспективное планирование хода переговоров, планирование самого общего направления движения, ориентированного на достижение целей переговоров.</p> <p>А) планирование переговорного процесса</p> <p>Б) тактика</p> <p>В) стратегия</p>

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-2. Планирование, подготовка и организация переговоров

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется по вариантам тестов на практическом занятии.

Краткое содержание задания:

Работа ориентирована на проверку знаний.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: особенности организации переговорного процесса с учетом психофизиологических особенностей оппонента	<p>1.Специфика приветствий и представлений выражается, главным образом, в следующем:</p> <p>А. кто обладает правом быть первым в указанных действиях</p> <p>В. кто обязан быть первым в указанных действиях</p> <p>С. кто обладает лучшей воспитанностью, которая дает право быть первым в указанных действиях</p> <p>. Согласно общим правилам вежливости, первым приветствует:</p> <p>А. мужчина - женщину</p> <p>В. женщина - мужчину</p> <p>С. младший – старшего</p> <p>Д. старший - младшего</p> <p>Е. проходящий – стоящего</p> <p>Ф. стоящий - проходящего</p> <p>3. Согласно общим правилам вежливости, первым приветствует:</p> <p>А. опаздывающий – ожидающего</p>

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	<p>В. ожидающий - опаздывающего С. входящий - находящихся в помещении D. находящиеся в помещении - входящего</p> <p>Чем, в первую очередь, определяется очередность приветствий в деловом этикете? A. пол B. возраст C. должность D. уровень дохода</p> <p>Этикет рукопожатий требует, чтобы первым подавал руку A. тот, кому представляется новый знакомый B. тот, кто представляется новому знакомому C. тот, кто лучше воспитан</p> <p>При организации делового общения посредством видеосвязи задействуются следующие каналы передачи информации: A. аудиальный B. визуальный C. кинестатический</p> <p>1. Раскройте содержание понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса. 2. Охарактеризуйте стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса-Р. Киллмена. 3. Раскройте содержание стратегий ведения переговоров в рамках сотрудничества. 4. Раскройте содержание приемов конструктивной тактики ведения переговоров в рамках сотрудничества. 5. Назовите правила успешной аргументации. 6. Опишите основные приёмы аргументации.</p>

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-3. Переговорный процесс и его результат

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется по вариантам на практическом занятии.

Краткое содержание задания:

Работа ориентирована на проверку умений.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: осуществлять ведение переговорного процесса на иностранном языке	1.«Этапы переговоров. Взаимное уточнение позиций. Дискуссионный этап». Прорабатывается через ситуационную игру «Приднестровье: многосторонние переговоры ». Сценарий ситуационной игры: Участники: Ведущий игры; Стороны конфликта: Республика Молдова (группа) и Приднестровская Молдавская Республика (группа); Посредники и заинтересованные стороны : Россия (группа), ОБСЕ(группа), и ЕС (группа), Румыния (не менее, чем 2 человека), Украина (не менее, чем 2 человека). Подготовительная работа: все участники должны заранее ознакомиться с историей конфликта и современным состоянием. Можно пользоваться любыми материалами. Обозначить принцип формирования делегаций, выбрать стратеги и тактику переговоров. Начало: представитель России излагает план урегулирования («меморандум Козака» , а также сегодняшние инициативы). Стороны (РМ и ПМР) излагают свои позиции по урегулированию, с отсылками на «меморандум Козака» и последующей истории событий Свои позиции излагают ОБСЕ, ЕС Украина и Румыния. Ведущий игры сообщает, что до начала переговоров представителями сторон был подготовлен предварительный итоговый документ переговоров.

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	<p>Уточнить, какой именно документ подготовлен - многосторонний договор в форме договора или конвенции. Участники переговоров должны 1) Уточнить свою позицию по этому документу 2) Сообщить ее остальным 3) Выработать общее решение возникшей проблемы (желательно). Принять документ. Если решение найти нельзя, то ведущий должен сообщить о причинах невозможности сторон договориться и объяснить почему интересы сторон резко расходятся.</p>

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-4. Психологические особенности переговоров

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется по вариантам на практическом занятии.

Краткое содержание задания:

Работа ориентирована на проверку умений.

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
<p>Уметь: осуществлять коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических особенностей оппонента</p>	<p>1. Социально - психологический портрет партнера по переговорам. Пространственная организация переговорного процесса. Психологические условия успеха на переговорах. Личностный фактор в</p>

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
	<p>переговорном процессе. Тактика "салями" как прием ведения переговоров. Манипуляции на переговорах и способы их нейтрализации. "Без человеческих эмоций не было и никогда не будет человеческого искания истины". Какова роль эмоций в переговорном процессе?</p>

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто, выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

3 семестр

Форма промежуточной аттестации: Экзамен

Пример билета

Виды переговоров и их цели.
Техника и тактика аргументирования.
Задача-ситуация.

Процедура проведения

Экзамен проводится по билетам в устной форме. Время ответа 60 минут.

1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины

1. Компетенция/Индикатор: ИД-2_{ОПК-1} Обладает навыками ведения переговорного диалога и публичного выступления перед различными типами аудиторий на иностранном языке по профессиональной тематике

Вопросы, задания

1. Переговоры как основа дипломатии.
Виды переговоров и их цели.
Функции переговоров.
Планирование переговоров
Подготовка и организация переговоров.
Переговоры о переговорах.
Определение концепции, основных целей и шкалы приоритетов.
Подготовка директив и указаний на переговорах.
Формирование делегации на переговорах.
Подготовка материалов и формирование досье делегации к переговорам.
Роль посольств в организации двустороннего и многостороннего переговорного процесса. 1
Этапы переговорного процесса
Методология и технология переговорного процесса.
Этапы непосредственно переговоров.
Дискуссионный этап.
Итоговый этап.
Формулирование итогового документа. Виды такого документа

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Цель формального приема в начале переговоров:
Ответы:
 - а) создать атмосферу взаимопонимания
 - б) высказать точку зрения своей стороны
 - в) выслушать точку зрения партнеровВерный ответ: а) создать атмосферу взаимопонимания
2. В деловой этике осознание невозможности немедленного преодоления слабости партнера, его недостатков — это проявление принципа:

Ответы:

- а) сознательности
- б) постепенности
- в) терпимости

Верный ответ: в) терпимости

3.Сбору сведений по проблеме переговоров способствуют вопросы:

Ответы:

- а) однополюсные
- б) информационные
- в) для ориентации

Верный ответ: б) информационные

4.Деловой протокол регламентирует порядок:

Ответы:

- а) разработки стратегии компании;
- б) проведения бесед, переговоров и приемов;
- в) ведения деловой переписки;
- г) подписания договоров и соглашений;
- д) выбора стратегии разрешения конфликтной ситуации

Верный ответ: б) проведения бесед, переговоров и приемов; в) ведения деловой переписки; г) подписания договоров и соглашений;

2. Компетенция/Индикатор: ИД-3_{ОПК-1} Осуществляет эффективную коммуникацию при ведении международных переговоров с учетом психофизиологических и особенностей оппонента

Вопросы, задания

1.Г. Никольсон о переговорах «воинов» и «лавочников».

Взаимность как один из ключевых элементов переговорного процесса.

Партнерство и разумный эгоизм в переговорном процессе.

Факторы, определяющие исход переговоров.

Методы, используемые в переговорах.

Техника и тактика аргументирования.

Значение психологических аспектов в переговорном процессе и психологическая культура общения на переговорах.

Распознавание манипуляций

Особенности ведения переговоров представителями различных наций

Материалы для проверки остаточных знаний

1.Многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми — это процесс:

Ответы:

- а) общения
- б) понимания
- в) восприятия

Верный ответ: а) общения

2.Акцент в подтверждающих вопросах делают на:

Ответы:

- а) наиболее сложной проблеме
- б) вновь возникших вопросах
- в) том, что связывает партнеров

Верный ответ: в) том, что связывает партнеров

3.Теория речи, искусство речи и ораторское мастерство — области знаний, которые охватывает понятие:

Ответы:

- а) «интроверсия»
- б) «риторика»
- в) «лингвистика»

Верный ответ: б) «риторика»

4. Какие из перечисленных качеств являются предпосылками эффективной коммуникации?

Ответы:

- а) Речевая компетентность
- б) Умение долго говорить
- в) Восприимчивость к невербальной информации.
- г) Уступчивость
- д) Агрессивность
- е) Эмпатия

Верный ответ: а) Речевая компетентность в) Восприимчивость к невербальной информации. е) Эмпатия

II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно

III. Правила выставления итоговой оценки по курсу

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ "МЭИ" на основании семестровой и аттестационной составляющей.