

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Институт философии
Кафедра психологии и конфликтологии



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине**

«Переговорный процесс: стратегия и тактика ведения переговоров»

37.04.02 Конфликтология
«Технологии урегулирования конфликтов»

Разработчик:
доцент  Бодрухина И. Н.

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры психологии и конфликтологии от «26»02 2025г., протокол №7

Заведующий кафедрой психологии и конфликтологии  Бугеря Т. Н.

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Переговорный процесс: стратегия и тактика ведения переговоров»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

Выберите один правильный ответ.

1. Переговоры – это:

- А) реализация принципа индивидуализма
- Б) способ урегулирования конфликтов
- В) независимость от государственных институтов
- Г) особая форма общественного сознания

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-3

2. Переговоры – универсальное средство урегулирования конфликтов. В переводе с латинского конфликт означает:

- А) удар
- Б) борьбу
- В) инцидент
- Г) столкновение

Правильный ответ: Г

Компетенции (индикаторы): ПК-3

3. Выделите сущностный источник конфликта:

- А) столкновение случайных интересов
- Б) нехватка каких-либо ресурсов или препятствие на пути их достижения;
- В) наличие оппозиции
- Г) наличие двух противоположных тенденций

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-3

Задания закрытого типа на установление соответствия

Установите правильное соответствие:

Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1. Сопоставьте стратегии ведения переговоров с их описаниями:

Стратегии ведения
переговоров

Описание

- 1) Стратегия «Win-Win» А) Одна сторона выигрывает за счет другой, что

- | | | |
|---------------------------|----|---|
| 2) Стратегия «Win-Lose» | Б) | может привести к конфликту в будущем |
| | | Обе стороны работают вместе, чтобы найти решение, которое удовлетворяет интересы обеих сторон |
| 3) Стратегия «Lose-Lose» | В) | Обе стороны не достигают своих целей, что приводит к неудаче для всех |
| 4) Стратегия «Compromise» | Г) | Каждая сторона делает уступки, чтобы достичь соглашения |

Правильный ответ: 1-В, 2-А, 3-В, 4-Г

Компетенции (индикаторы): ПК-3

2. Сопоставьте этапы переговорного процесса с их описаниями:

Этапы переговорного процесса	Описания
1) Подготовка	А) Обсуждение и обмен предложениями
2) Обсуждение	Б) Определение целей и сбор информации
3) Заключение соглашения	В) Формулирование окончательных условий и подписание документа
4) Анализ результатов	Г) Оценка успешности переговоров и выявление уроков

Правильный ответ: 1-В, 2-А, 3-В, 4-Г

Компетенции (индикаторы): ПК-3

3. Установите соответствие между понятиями и их определениями.

Понятия	Определения
1) Посредничество	А) Неформальный процесс, в котором медиатор помогает сторонам найти решение
2) Медиация	Б) Состояние, когда стороны имеют противоположные интересы или цели
3) Конфликт	В) Процесс, в котором третья сторона помогает двум сторонам достичь соглашения

Правильный ответ: 1-В, 2-А, 3-Б

Компетенции (индикаторы): ПК-3

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

Установите правильную последовательность.

Запишите правильную последовательность букв слева направо

1. Установите правильную последовательность проведения переговоров:

А) предпереговоры (оценка готовности сторон, определение лучшей альтернативы)

Б) начальный этап (цель, представление, план)

В) обмен информацией (определение вопросов, требующих объяснения и представления интересов сторон для достижения приемлемого соглашения)

Правильный ответ: А, Б, В

Компетенции (индикаторы): ПК-3

2. Установите правильную последовательность действий, которые выполняются основе функций дипломатического протокола как принципа «международной вежливости»:

А) назначаются главы дипломатических представительств, постоянные поверенные в делах, временные поверенные в делах, атташе

Б) производятся дипломатические визиты, приемы, переписка

В) ведутся переговоры

Г) подписываются международные договоры и соглашения

Правильный ответ: А, Б, В, Г

Компетенции (индикаторы): ПК-3

3. Укажите проблемы ведения переговоров, возникшие в условиях глобализации:

А) зависимость национальных экономик от глобальных финансовых рынков;

Б) взаимоотношение глобального и национального

В) реализация принципа свободного выбора линии экономического развития государства (фирмы, компаний)

Г) сохранение национальных приоритетов в экономике, культуре, бизнесе

Д) сдерживание откровенного эгоизма развитых стран

Е) отказ от ценностей самобытности, специфики, неповторимости и самодостаточности национальных государств и сообществ

Правильный ответ: А, Б, В, Г, Д, Е

Компетенции (индикаторы): ПК-3

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Одной из важнейших функций переговоров является _____

Правильный ответ: координирующая функция

Компетенции (индикаторы): ПК-3

2. К свойствам риска, которые характеризуют переговоры, относят:

Правильный ответ: непредсказуемость

Компетенции (индикаторы): ПК-3

3. Восточному типу культуры соответствует _____

Правильный ответ: сильное влияние духовно-религиозных установок

Компетенции (индикаторы): ПК-3

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. _____ – духовные ценности культуры и черты национального характера восточного славянства, оказывающие влияние на переговорный процесс.

Правильный ответ: толерантность и стремление к компромиссу

Компетенции (индикаторы): ПК-3

2. Конфликты, способствующие принятию обоснованных решений и развитию взаимодействий, называются _____.

Правильный ответ: конструктивные

Компетенции (индикаторы): ПК-3

3. Главное предназначение стратагемного мышления на переговорах заключается в том, чтобы _____.

Правильный ответ: не вступать в открытое противоборство

Компетенции (индикаторы): ПК-3

Задания открытого типа с развернутым ответом

1. Какие функции переговоров выделяют в зависимости от целей участников?
Время выполнения – 15 мин.

Критерии оценивания: наличие в ответе не менее трех содержательных единиц – функция достижения соглашения, функция обмена информацией, коммуникативная функция, функция установления и укрепления отношений, функция разрешения конфликтов, функция маневрирования и стратегии, функция обучения и развития, функция создания ценности.

Компетенции (индикаторы): ПК-3

2. Какие подходы и методы используются при исследовании основных направлений переговоров?

Время выполнения – 15 мин.

Критерии оценивания: наличие в ответе не менее трех содержательных единиц – анализ конкретных ситуаций, характеристики участников переговоров, структура, этапы переговоров, тактические приемы, применяемые в ходе переговоров, организация и процедура проведения переговоров. институт посредничества в переговорах, национальные

особенности (стили) ведения переговоров, психологические особенности восприятия партнерами по переговорам обсуждаемой проблемы и поведения друг друга.

Компетенции (индикаторы): ПК-3

3. Охарактеризуйте основные тактические приемы ведения переговоров.

Время выполнения – 15 мин.

Критерии оценивания: наличие в ответе не менее трех содержательных единиц – тактика «давления». Тактика «завышения первоначальных требований». Тактика «дисквалификации». Тактика «расстановки ложных акцентов в собственной позиции». Тактика «выдвижения требований в последнюю минуту». Тактика «растущих требований». Тактика «пакета» (пакетирования, увязки). Тактика «салями». Тактика «двойного толкования». Тактика «ухода» (выжидания, отсрочки, молчания). Тактика «милого друга». Тактика «загадки». Тактика «вины». Тактика «постепенного повышения сложности обсуждаемых вопросов». Тактика «вынесения спорных вопросов «за скобки».

Компетенции (индикаторы): ПК-3

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Переговорный процесс: стратегия и тактика ведения переговоров» соответствует требованиям ФГОС ВО. Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной образовательной программы по направлению подготовки 37.04.02 Конфликтология.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося представлены в полном объеме. Виды оценочных средств, включенные в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки магистров, по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии Института философии

С. А. Пидченко

Лист изменений и дополнений

№ п/ п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)