

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный аграрный университет»

Институт экономики и управления
Кафедра государственного и муниципального управления

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
текущего контроля/промежуточной аттестации обучающихся при
освоении ОПОП ВО

по дисциплине
«Гибкие подходы к проектному управлению в органах власти»

Уровень высшего образования
БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки
38.03.04 Государственное и муниципальное управление

Направленность образовательной программы (профиль)
Государственное и муниципальное управление

Формы обучения
очная, очно-заочная

Год начала подготовки – 2025

Санкт-Петербург
2025 г.

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Таблица 1

№	Формируемые компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Оценочное средство
1.	<p>УК-3 ИУК-3_{ид-1} Знать: Основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций Уметь: Учитывать основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций при социальном взаимодействии Владеть: Навыками учёта основных аспектов межличностных и групповых коммуникаций при социальном взаимодействии</p> <p>ИУК-3_{ид-2} Знать: Основные методы командного взаимодействия Уметь: Применять основные методы командного взаимодействия Владеть: Навыками применения основных методов командного взаимодействия</p>	Раздел 1	тест, доклады
	<p>ПК-4 ИПК-4_{ид-1} Знать: Методы разработки коммуникационной политики Уметь: Разрабатывать коммуникационную политику Владеть: Навыками разработки коммуникационной политики</p> <p>ИПК-4_{ид-2} Знать: Современные технологии формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего Уметь: Применять современные технологии формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего Владеть: Навыками применения современных технологий формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего</p>	Раздел 2	доклады, коллоквиум,

2. ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Таблица 2

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающими	Вопросы по темам/разделам дисциплины
2.	Тест	Система стандартизованных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий

3. ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Таблица 3

Планируемые результаты освоения компетенции	Уровень освоения				Оценочное средство	
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично		
<i>УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</i>						
ИУК-3ид-1						
Знать: Основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций	Уровень знаний ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний, допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	тест, доклады	
Уметь: Учитывать основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций при социальном взаимодействии	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения, имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	тест, доклады	
Владеть: Навыками учёта основных аспектов межличностных и групповых коммуникаций при социальном	При решении стандартных задач не продемонстрированы	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с	Продемонстрированы базовые навыки при решении	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и	тест, доклады	

взаимодействии	ваны базовые навыки, имели место грубые ошибки	некоторыми недочетами	стандартных задач с некоторыми недочетами	недочетов	
ИУК-Зид-2					
Знать: Основные методы командного взаимодействия	Уровень знаний ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний, допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	тест, доклады
Уметь: Применять основные методы командного взаимодействия	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения, имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	тест, доклады
Владеть: Навыками применения основных методов командного взаимодействия	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки, имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	тест, доклады

ПК-4. Способен принимать участие в процессе разработки коммуникационной политики, обеспечивающей формирование и укрепление позитивного восприятия имиджа государственных и муниципальных служащих

ИПК-4ид-1

Знать: Методы разработки коммуникационной политики	Уровень знаний ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний, допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	доклады, коллоквиум
Уметь: Разрабатывать коммуникационную политику	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения, имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	доклады, коллоквиум
Владеть: Навыками разработки коммуникационной политики	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки, имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	доклады, коллоквиум
ИПК-4ид-2					
Знать: Современные технологии	Уровень знаний	Минимально	Уровень знаний в	Уровень знаний в	доклады,

формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего	ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки	допустимый уровень знаний, допущено много негрубых ошибок	объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок	объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	коллоквиум
Уметь: Применять современные технологии формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения, имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	доклады, коллоквиум
Владеть: Навыками применения современных технологий формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки, имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	доклады, коллоквиум

4. ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ И ИНЫХ МАТЕРИАЛОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1. Типовые задания для текущего контроля успеваемости

4.1.1. Вопросы для коллоквиума

Вопросы для оценки компетенции

ПК-4 Способен принимать участие в процессе разработки коммуникационной политики, обеспечивающей формирование и укрепление позитивного восприятия имиджа государственных и муниципальных служащих

ИПК-4.1 Владеет навыками разработки коммуникационной политики

ИПК-4.2 Применяет современные технологии формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего

Знать:

1. Процесс переговоров в системе государственного и муниципального управления
2. Функции коммуникационной политики в системе государственного и муниципального управления
3. Технологии переговоров в системе государственного и муниципального управления
4. Современные технологии переговорного процесса, применяемые в государственном и муниципальном управлении
5. Роль имиджа государственного и муниципального служащего в переговорном процессе

Уметь:

1. Применять стратегии переговорного процесса в системе государственного и муниципального управления
2. Применять техники речевого общения в переговорном процессе в государственном и муниципальном управлении
3. Применять социальные роли медиатора в переговорном процессе
4. Создавать имидж государственного и муниципального служащего в коммуникационном процессе переговоров
5. Применять современные стратегии коммуникационного процесса в переговорах

Владеть:

1. Навыками медиации в системе государственного и муниципального управления
2. Функциями медиатора в системе государственного и муниципального управления

3. Эффективной медиацией, применяемой в системе государственного и муниципального управления
4. Стратегиями поведения на переговорах в рамках сотрудничества в системе государственного и муниципального управления
5. Стратегиями и тактикой ведения конфронтационных переговоров в системе государственного и муниципального управления

4.1.2. Курсовые работы не предусмотрены в РПД

4.1.3. Курсовые работы не предусмотрены в РПД

4.1.5. Тесты

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

ИУК-3.1 Понимает основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций

ИУК-3.2 Применяет методы командного взаимодействия

1). Назовите важнейшие функции переговоров:

1. информационная;
2. координирующая;
3. коммуникативная;
4. методологическая;
5. регулирующая;
6. эстетическая;
7. контролирующая;
8. систематизирующая.

9. рекламная;

2). Переговоры - это:

1. универсальное коммуникационное средство;
2. реализация принципа индивидуализма;
3. способ урегулирования конфликтов;
4. независимость от государственных институтов;
5. средство принятия взаимоприемлемых решений;
6. особая форма общественного сознания;
7. искусство убеждать и побеждать;
8. социальный институт.

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

1. зависимость национальных экономик от глобальных финансовых рынков;
2. взаимоотношение глобального и национального;
3. реализация принципа свободного выбора линии экономического развития государства (фирмы, компании);
4. сохранение национальных приоритетов в экономике, культуре, бизнесе;
5. сдерживание откровенного эгоизма развитых стран;

6. отказ от ценностей самобытности, специфики, неповторимости и самодостаточности национальных государств и сообществ.
- 4). В связи с какими причинами современный переговорный процесс обращается к информационным технологиям:
1. информационные технологии превращаются в важнейший ресурс хозяйственной деятельности;
 2. информационные ресурсы возрождают традиционные технологии и способы производства;
 3. информация из сферы бизнеса и финансов ломает традиционные институты национальной экономики;
 4. информационные технологии способствуют углублению разрыва между развитыми и развивающимися странами.
- 5). Переговоры - универсальное средство урегулирования конфликтов. В переводе с латинского конфликт означает:
1. дело;
 2. удар;
 3. борьбу;
 4. инцидент.
 5. столкновение;
- 6). Выделите сущностный источник конфликта:
1. столкновение случайных интересов;
 2. нехватка каких-либо ресурсов или препятствие на пути их достижения;
 3. наличие оппозиции;
 4. нехватка материальных благ;
 5. наличие двух противоположных тенденций.
- 7). Назовите стратегии управления политическими конфликтами:
1. инициирование;
 2. предупреждение;
 3. девиация;
 4. разрешение;
 5. рутинизация;
 6. вытеснение.
 7. столкновение;
- 8). Переговоры - это всегда определенный риск. Какие основные уровни политических рисков выделяют в международной практике:
1. международный или глобальный (мегариск);
 2. социально-психологический (психориск);
 3. внутренний и страновый (макрориск);
 4. уровень отдельных субъектов (фирм, компаний) (микрориск).
- 9). Сопоставьте основания классификации политических рисков с их содержательной характеристикой:
1. риск национа- 1). трудности переволизации - да местной валюты в иностранную;
 2. риск трансфера - 2) экспроприация без адекватной компенсации;

3. риск разрыва – 3) риски из-за гражконтракта - данских беспорядков, способные привести к банкротству фирмы;
4. риск военных - 4) разрыв контракта действий- по независимым от партнера причинам.

10). Выделите свойства риска, которые характеризуют переговоры:

1. нелинейность и альтернативность;
2. пассионарность;
3. универсальность;
4. индивидуализм;
5. иерархичность;
6. непредсказуемость;
7. социализация;
8. управляемость;
9. вероятность.

11). Выберите характеристики и установки мягкого (деликатного) способа ведения переговоров:

1. участники - соперники;
2. доверяйте окружающим;
3. стремитесь к согласию;
4. угрожайте;
5. поддавайтесь давлению;
6. участники - друзья;
7. оказывайте давление;
8. не доверяйте партнерам;
9. предлагайте;
10. настаивайте на своем.

12). Выберите характеристики и установки жесткого стиля переговоров:

1. цель - согласие;
2. цель - победа;
3. ради сохранения отношений можно идти на уступки;
4. необходимо быть жестким по отношению к проблеме и людям;
5. уступки - необходимое условие для нормальных отношений;
6. ищите единственный вариант, устраивающий вас;
7. пытайтесь избежать столкновения характеров;
8. ищите единственный вариант, устраивающий другую сторону;
9. стремитесь победить в столкновении характеров.

13). Назовите структурные компоненты переговоров независимо от их специфики (международные, межличностные, бизнес-переговоры и др.):

1. участники переговоров;
2. поведение;
3. предмет переговоров;
4. роль;
5. намерение;
6. результат;

7. концептуальное окружение;

8. образование.

14). Назовите типы переговоров в зависимости от области их проведения:

1. международные;

2. переговоры в рабочем порядке;

3. коммерческие (бизнес-переговоры);

4. переговоры на высоком уровне;

5. межличностные;

6. переговоры на высшем уровне;

7. переговоры внутри организаций (организационные).

15). Сопоставьте типы международных переговоров с их

представительством:

1. переговоры на 1) министры иностранных дел или
министры других ведомств;

2. переговоры на 2) главы государств и высоком уровне - правительства;

3. переговоры в 3) представители по рабочем порядке - политических партий и
организаций без задействования первых лиц.

16). На основе функций дипломатического протокола как принципа
«международной вежливости» выполняются следующие действия:

1. назначаются главы дипломатических представительств, постоянные
представители в делах, временные представители в делах, атташе;

2. осуществляется принятие внутригосударственных декретов и указов;

3. производятся дипломатические визиты, приемы, переписка;

4. ведутся переговоры;

5. подписываются внутригосударственные договоры и соглашения;

6. соблюдается этикет, касающийся исполнения гимна страны и поднятия ее
флага;

7. подписываются международные договоры и соглашения.

17). В каких документах выражаются результаты переговоров:

1. протокол о намерениях;

2. деловой протокол;

3. соглашение;

4. пакт;

5. контракт;

6. дипломатический протокол;

7. конвенция;

8. договор;

9. декларация;

10. меморандум;

11. протокол.

18). Соотнесите основные типы подготовки к переговорам и их содержание:

1. первый этап - 1) постановка задач, сбор
информации, расстановка приоритетов, обоснование идеального,
минимального и реалистичного проекта договора;

2. второй этап - 2) анализ позиции противоположной стороны, составление психологического портрета партнеров, их компетенций и возможностей в принятии решений;
3. третий этап - 3) выбор стратегии, тактики, концепции переговоров;
4. четвертый 4) решение организацион-этап - ных вопросов (где, когда, как, с каким составом делегации проводить переговоры);
5. пятый этап - 5) психологическая подготовка, обретение уверенности, выбор личной линии поведения.
- 19). В рамках переговорной концепции торга используется тактический прием угрозы (угрозы могут принимать различные формы). Охарактеризуйте их путем сопоставления с приведенными примерами:
1. угрозы-жалобы - 1) «Если вы нарушили закон, вас подвергнут наказанию»;
 2. угрозы-угрозы-устрашае- 2) «Лучше бы вам со-ния - гласиться...»;
 3. угрозы-намеки - 3) «Если вы не закончите работу к назначенному сроку, вам придется заплатить неустойку».
- 20). Проведение переговоров включает следующие основные этапы:
1. предпереговоры (оценка готовности сторон, определение лучшей альтернативы);
 2. начальный этап (цель, представление, план);
 3. обмен информацией (определение вопросов, требующих объяснения и представления интересов сторон для достижения приемлемого соглашения);
 4. решение проблемы (генерирование идей и альтернатив, нахождение компромисса, достижение согласия о критериях приемлемого соглашения);
 5. соглашение (с включением положений о соблюдении гарантий по его выполнению и санкций при невыполнении).
- 21). Какие из приведенных характеристик свойственны западному типу культуры?
1. гармоничное отношение к природе;
 2. активно-преобразующая роль человека;
 3. высокий статус традиций, обычая в общественной жизни;
 4. индивидуализм;
 5. pragmatism;
 6. рационализм, аналитическое мышление;
 7. уважение к закону;
 8. силовое отношение к природе.
- 22). Какие из перечисленных характеристик соответствуют восточному типу культуры?
1. высокий статус традиций;
 2. вера в прогресс и активное переустройство природы;
 3. сильное влияние духовно-религиозных установок;
 4. силовое отношение к миру;

5. приоритет государства над личностью;
6. образно-созерцательное мышление.

23). Каково отношение партнеров по переговорам из Западной Европы и США к заключению контрактов?

1. высоко ценят последовательность в выполнении задач;
2. внимательно относятся к формальным соглашениям;
3. контракты составляются в письменной форме;
4. контракты носят конкретный и четкий характер;
5. в контрактах оговариваются выгоды сторон в зависимости от своевременного их выполнения;
6. четко определяются санкции за невыполнение соглашений.

24). Духовные ценности культуры и черты национального характера оказывают влияние на переговорный процесс. Каковы духовные ценности восточного славянства?

1. коллективизм и соборность;
2. вера в идеал и служение обществу;
3. агрессивность и уверенность в себе;
4. pragmatism and analytical rationalism;
5. смиренение и недостаток инициативы;
6. слаборазвитое чувство ответственности;
7. безгранична свобода духа;
8. стойкость к жизненным невзгодам и испытаниям;
9. толерантность и стремление к компромиссу.

25). Главное предназначение стратегического мышления на переговорах заключается в том, чтобы:

1. вступать в открытое противоборство;
2. не конфликтовать открыто;
3. быстро истощать силы партнера;
4. не вступать в открытое противоборство;
5. вступать в открытый конфликт;
6. нанести невосполнимый урон партнеру;
7. использовать атаку противника против него самого;
8. добиться, чтобы противники обезоружили себя собственными руками.

26). Принятие решений на переговорах является ядром переговорного процесса. Какие элементы входят в структуру принятия решений на переговорах?

1. субъекты (участники переговоров);
2. средства (процедуры, механизмы, альтернативы, дебаты, информационные ресурсы);
3. цели (налаживание связей, взаимодействие партнеров с целью принятия взаимоприемлемых решений);
4. результат (принятие, легализация и реализация решений, заключение соглашений);

5. политика (деятельность социальных групп, связанная с определением задач и функций государства, власти);
6. право (совокупность идей, выражающих отношение к законности и правосудию).

27). Охарактеризуйте правила риторики с помощью одного признака:

1. принцип доступ- 1) слова доступны для ности - понимания партнеров;
2. эффект первых 2) оригинальная послов - дача информации (в виде шутки, интересного случая из жизни и т.д.);
3. принцип интен- 3) необходимый темп сивности - речи (подача информации);
4. эффект визуаль- 4) позитивное впечатленного имиджа - ление от внешнего вида.

28). Каковы пути преодоления тупиков в переговорах и каковы механизмы принятия вашего варианта?

1. предложить партнерам не проблему, а решение проблемы, апеллируя к фактам, выдвигая гипотезы;
2. проработать предварительные проекты, предупреждая возражения;
3. придать своим вариантам характер законности с предоставлением рекомендаций и отзывов «третьей стороны»;
4. обсудить пользу и выгодность вашего предложения;
5. предложить проанализировать последствия;
6. поддаться давлению партнера;
7. прибегнуть к угрозам.

29). На какую модель взаимодействия морали и политики следует ориентироваться в современном переговорном процессе:

1. подчинение деятельности людей, включая политику, морали (с целью гуманизации, ориентации на идеалы нравственности, ответственности, понимания и согласия на переговорах);
 2. существенный разрыв между политикой и моралью (характерный для позиций - «в политике нет морали, а есть только интересы»), когда принимаются беспрецедентные по своей антнравственности решения, угрожающие суверенитету отдельных государств, когда сила давления побеждает идеалы гуманизма;
 3. достижение разумного взаимодействия между политикой и моралью, бизнесом и этикой, нравственно-гуманистического урегулирования возникающих конфликтов.
- 30). Тактические приемы, используемые в переговорном процессе, подробно описаны Ф.Ч. Иkle в работе
- 1.«Как государства ведут переговоры»
 - 2.«Дипломатия»
 - 3.«Стратегия и тактика переговоров»
 - 4.«Лицом к лицу»

31). Способ убеждения оппонента (в том числе в ходе переговоропосредством значимых логических доводов — это:

- 1.контраргументация
- 2.внушение
- 3.обоснование
- 4.аргументация

32). Хронологические рамки первого периода в отечественных научных исследованиях по переговорам составляют:

- 1.40-60-е годы XX века
- 2.60-80-е годы XIX века
- 3.80-90-е годы XIX века
- 4.20-40-е годы XX века

33). То, как участники переговоров формулируют свои интересы и цели, а также то, как стороны заявляют о них, относится к понятию

сторон

- 1.мотивы
- 2.задачи
- 3.потребности
- 4.позиции

34). Из перечисленного к основным этапам посредничества относятся:

- 1.заключение письменных договоренностей;
- 2.организация предварительной встречи сторон
- 3.наблюдение за выполнением соглашений;
- 4.налаживание переговорного процесса

35). Завершение конфликта, зачастую с помощью посредника, при котором причины его возникновения устраняются лишь частично, а противоборствующие стороны продолжают осознавать противоположность своих интересов и целей, называется его:

- 1.разрешением
- 2.стагнацией
- 3.урегулированием
- 4.эскалацией

36). Ход развития, изменения ситуации переговорного процесса под влиянием воздействующих на него факторов и условий, относится к понятию

переговоров

- 1.продвижение
- 2.эволюция
- 3.динамика
- 4.эскалация

37). Основных способов подачи позиции в ходе переговоров выделяют:

- 1.четыре
- 2.три
- 3.пять

4.два

38). Совокупность последовательных действий, предпринимаемых сторонами в ходе переговоров, и принципов их реализации, относится к понятию переговоров

1.теория

2.методология

3.технология

4.методика

39). Из перечисленного к числу проблем, решаемых в ходе «переговоров о переговорах», относятся:

1.определение уровня проведения переговоров;

2.выбор места и времени встречи;

3.определение повестки дня и названия переговоров

4.формулирование предложений и подготовка основной аргументации

40). Специальный вид деятельности, заключающийся в участии третьей стороны в подготовке и/или ведении переговоров с целью оптимизации процесса поиска взаимоприемлемого решения, относится к понятию:

1.посредничество

2.санкции

3.«миростроительство»

4.миротворчество

41). Российские ученые А.Я. Анцупов и А.И. Шипилов определяют переговоры как способ предупреждения и разрешения конфликта, который заключается в:

1.«...сотрудничестве сторон при решении проблемы»

2.«...использовании ненасильственных средств и приемов для решения проблемы»

3.«...сближении интересов и ценностей оппонентов»

4.«...нахождении оппонентами компромиссного решения»

42). Роль третьей стороны, заключающаяся в изучении конфликта, обсуждении его с участниками, и самостоятельном принятии окончательного решения, обязательного для исполнения всеми, называется:

1.«Помощник»

2.«Посредник»

3.«Арбитр»

4.«Третейский судья»

43). «Переговоры о переговорах» являются одной из групп проблем, решаемых на стадии

1.заключительной

2.подготовительной

3.взаимодействия

4.имплементации

44). Первая научная публикация отечественных ученых по проблеме переговоров в рамках исторической науки появилась в:

- 1.1953 году
- 2.1949 году
- 3.1945 году
- 4.1938 году

45). «Круглый стол», «мозговой штурм», командная деловая игра относятся к моделям

- 1.собеседования
- 2.дискуссии
- 3.обсуждения
- 4.полемики

46). Автором книги «Как проводить деловые беседы», посвященной технике аргументирования, является:

- 1.П. Милич
- 2.Д. Эртель
- 3.А. Рапопорт
- 4.Дж. Бартон

47). Из перечисленного к стадиям ведения переговоров, выделенным на основе обобщения результатов различных исследований, относятся:

- 1.выработка программы действий;
- 2.согласование повестки дня
- 3.подготовка к переговорам;
- 4. процесс их ведения и достижение договоренностей

48). Классификация международных переговоров, основанная на степени заинтересованности сторон в достижении договоренности, предложена:

- 1.А. Рапопорт
- 2.Ф.Ч. Иkle
- 3.Дж. Дином
- 4.Г. Райффой

49). Древнегреческое слово «диплома», от которого затем произошло слово «дипломат», буквально означало:

- 1.«удваиваю»
- 2.«усиливаю»
- 3.«сообщаю»
- 4.«передаю»

50). Количество этапов стадии «собственно ведения переговоров»:

- 1.три
- 2.два
- 3.пять
- 4.четыре

51). Работа оппонентов по «единому тексту» относится к числу посреднических стратегий ориентированных на:

- 1.оказание помощи в поиске решения

- 2. привлечение внимания со стороны мирового сообщества
 - 3. манипулирование поведением участников конфликта
 - 4. обеспечение взаимодействия сторон и поддержание рабочих отношений между ними
- 52). Рассмотрение власти оппонентов на переговорах как занимаемых ими рангов характерно для отечественных ученых
- 1. А. Анцупова и А. Шипилова
 - 2. Ф. Бородкина и Н. Коряка
 - 3. М. Лебедевой и М. Власовой
 - 4. Н. Белоусовой и В. Курбатова
- 53). Осознанные побуждения сторон к вступлению в переговорный процесс, связанные с удовлетворением их потребностей, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих переговорную активность субъекта, — это его ...
- 1. цели
 - 2. позиции
 - 3. интересы
 - 4. мотивы
- 54). Как правило, выделяются две основные стратегии ведения переговоров — это:
- 1. торг и совместный с партнером анализ проблемы
 - 2. компромисс и приспособление
 - 3. совместный с партнером анализ проблемы и приспособление
 - 4. торг и компромисс
- 55). Самым традиционным из оснований классификации международных переговоров, по мнению профессора М.М. Лебедевой, является:
- 1. форма организации переговоров
 - 2. форма ведения переговоров
 - 3. область, в которой ведутся переговоры
 - 4. характер субъектов переговорного процесса
- 56). Основным содержанием третьего периода в отечественных научных исследованиях по переговорам является:
- 1. расцвет исследований по переговорам
 - 2. начало развития отечественных исследований по переговорам
 - 3. постепенное возрождение интереса к проблеме переговоров
 - 4. спад интереса к проблемам ведения переговоров
- 57). Конфликт, в котором интересы сторон полностью противоположны и «выигрыш» одной стороны точно равен «проигрышу» другой, называется конфликтом с:
- 1. ненулевой суммой
 - 2. отрицательным результатом
 - 3. нулевой суммой
 - 4. положительным результатом

58). Тактический прием на переговорах, заключающийся в очень медленном и постепенном раскрытии своей позиции, называется:

- 1.«пакет»
- 2.«салями»
- 3.«двойное толкование»
- 4.«уход»

59). Способ мирного разрешения разногласий и урегулирования конфликтов между двумя людьми путем совместного обсуждения проблемы и поиска взаимоприемлемых решений — это:

- 1.совещание
 - 2.межличностные переговоры
 - 3.консенсус
 - 4.межгрупповые переговоры
- 60). Область, где возможно достижение соглашения, относится к понятию:
- 1.предмет переговоров
 - 2.сфера компромисса
 - 3.переговорное пространство
 - 4.повестка дня переговоров

61). Первая научная публикация отечественных ученых по проблеме переговоров в рамках психологии появилась в:

- 1.1972 году
- 2.1982 году
- 3.1962 году
- 4.1952 году

62). В зависимости от разновидности субъектов переговорного процесса переговоры подразделяются на:

- 1.межличностные и межгрупповые
- 2.международные и межличностные
- 3.международные и внутренние
- 4.многосторонние и двусторонние

63). Канадский автор Г. Уинхэм выделяет в переговорах

стадии

- 1.пять
- 2.четыре
- 3.три
- 4.две

64). Из перечисленного возможными исходами переговоров, по мнению ученого С. Стивенсона, являются:

- 1.сговор;
- 2.компромисс;
- 3.конфликт
- 4.сотрудничество

65). Автором книги «Способы ведения переговоров с государствами» является:
1.В. Парето

2.Г. Лейбниц

3.Н. Макиавелли

4.Ф. Кальер

66). Свойство переговоров как системы оказывать многозначное влияние на свои подсистемы и окружающую среду относится к понятию
переговоров

1.методы

2.закономерности

3.функции

4.принципы

67). Дипломат Франсуа Кальер жил в:

1.XVII веке

2.XVIII веке

3.XIX веке

4.XVI веке

68). Участники переговорного процесса в зависимости от степени их участия в переговорах и влияния на их ход и исход подразделяются на:

1.основных, второстепенных, а также группы поддержки

2.основных, косвенных и группы поддержки

3.основных, второстепенных, а также референтные группы

4.основных, второстепенных и косвенных

69). Хронологические рамки пятого периода в отечественных научных исследованиях по переговорам составляют:

1.конец XX века — по настоящее время

2.первая половина 90-х годов — по настоящее время

3.вторая половина 80-х годов — по настоящее время

4.вторая половина 90-х годов — конец XX века

70). Современные американские ученые, специалисты в области теории и практики переговоров, авторы бестселлера «Путь к согласию. Или переговоры без поражения» — это:

1.Р. Фишер и У. Юри

2.Г. Райффа и У. Юри

3.Р. Фишер и Г. Райффа

4.А. Рапопорт и Г. Райффа

71). Первая научная публикация отечественных ученых по проблеме переговоров в рамках политических наук появилась в:

1.1974 году

2.1984 году

3.1964 году

4.1934 году

72). Основным содержанием первого периода в отечественных научных исследованиях по переговорам является:

1.по данной тематике на русском языке

2.начало развития отечественных исследований по переговорам

3.расцвет исследований по переговорам

4.проявление интереса к проблемам переговоров и появление первых работ 73). Из перечисленного к базовым функциям переговоров относятся:

1.Решения собственных задач;

2.Регуляционная;

3.Пропагандистская

4.Затягивания времени

74). Роль третьей стороны, заключающаяся в присутствии в зоне конфликта и сдерживании его участников от нарушения ранее достигнутых договоренностей или от взаимной агрессии, называется:

1.«Арбитр»

2.«Третейский судья»

3.«Помощник»

4.«Наблюдатель»

75). «Переговорное пространство» — это:

1.круг проблем, обсуждаемых в ходе переговоров

2.область, где возможно достижение соглашения

3.вопросы для перспективного обсуждения на переговорах

4.место проведения переговоров

76). Из перечисленного к основным группам стратегий, используемых посредником при реализации своих функций, относятся стратегии:

1.направленные на обеспечение взаимодействия сторон и поддержание

2.рабочих отношений между ними;

3.направленные на манипулирование поведением участников конфликта;

4.связанные с оказанием помощи в поиске решения

5.связанные с привлечением внимания со стороны мирового сообщества

77). Факторы, обусловленные структурными внешними характеристиками переговоров, по мнению М.Г. Власовой, относятся к понятию

основания классификации переговоров

1.системные

2.неформальные

3.содержательные

4.формальные

78). Индивиды или группы, способные оказывать значительное, иногда определяющее, влияние на выбор основными участниками переговоров способов и приемов их ведения и завершения, — это:

1.авторитеты

2.группы членства

3.референтные группы

4.элита

79). Основным содержанием четвертого периода в отечественных научных исследованиях по переговорам является:

1.начало развития отечественных исследований по переговорам

2.расцвет исследований по переговорам

3. спад интереса к проблемам ведения переговоров
 4. постепенное возрождение интереса к проблеме переговоров
- 80). Определение дипломатии как «ведение международных отношений посредством переговоров, метод, при помощи которого эти отношения регулируются» дано в:
- 1.кембриджском словаре английского языка
 - 2.оксфордском словаре английского языка
 - 3.толковом словаре русского языка В. Даля
 4. дипломатическом словаре

4.1.6. Темы докладов

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

ИУК-3.1 Понимает основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций

ИУК-3.2 Применяет методы командного взаимодействия

1. Позиции и пропозиции в переговорах
2. Понятие «результат» переговоров
3. Моральная сторона ведения переговоров
4. Организация переговоров как процесса
5. Сущность понятий «стратегия» и «тактика» переговорного процесса
6. Стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса-Р. Киллмена
7. Стратегии поведения на переговорах в рамках сотрудничества
8. Стратегии и тактики ведения конфронтационных переговоров
9. Западная культура ведения переговоров
10. Восточная культура ведения переговоров
11. Понятие о национальных стилях ведения переговоров

ПК-4 Способен принимать участие в процессе разработки коммуникационной политики, обеспечивающей формирование и укрепление позитивного восприятия имиджа государственных и муниципальных служащих

ИПК-4.1 Владеет навыками разработки коммуникационной политики

ИПК-4.2 Применяет современные технологии формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего

1. Институт медиации (посредничества) в переговорном процессе
2. Субъекты медиации
3. Виды медиации
4. Принципы медиации

5. Социальные роли и функции медиатора
6. Эффективность медиации
7. Техники речевого общения в переговорном процессе
8. Наиболее распространенные ошибки на переговорах
9. Наиболее распространенные ошибки на стадии ведения переговоров.
10. Критерии эффективности переговорного процесса.
11. Этика телефонных переговоров

4.2. Типовые задания для промежуточной аттестации

4.2.1. Вопросы к зачету

Вопросы для оценки компетенции

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

ИУК-3.1 Понимает основные аспекты межличностных и групповых коммуникаций

ИУК-3.2 Применяет методы командного взаимодействия

Знать:

1. Национальные стили ведения переговоров
2. Позиции и пропозиции в переговорах
3. Технологии переговоров в системе государственного и муниципального управления
4. Современные технологии переговорного процесса
5. Сущность понятий «стратегия» и «тактика» переговорного процесса

Уметь:

1. Применять стратегии переговорного процесса
2. Применять техники речевого общения в переговорном процессе
3. Применять социальные роли медиатора в переговорном процессе
4. Определять результат переговоров
5. Применять методы командного взаимодействия в переговорах

Владеть:

1. Навыками медиации
2. Функциями медиатора
3. Навыками межличностного и группового коммуникации
4. Стратегиями поведения на переговорах в рамках сотрудничества
5. Стратегиями и тактикой ведения конфронтационных переговоров

ПК-4 Способен принимать участие в процессе разработки коммуникационной политики, обеспечивающей формирование и укрепление

позитивного восприятия имиджа государственных и муниципальных служащих

ИПК-4.1 Владеет навыками разработки коммуникационной политики

ИПК-4.2 Применяет современные технологии формирования и продвижения имиджа государственного и муниципального служащего

Знать:

1. Процесс переговоров в системе государственного и муниципального управления
2. Функции коммуникационной политики в системе государственного и муниципального управления
3. Технологии переговоров в системе государственного и муниципального управления
4. Современные технологии переговорного процесса, применяемые в государственном и муниципальном управлении
5. Роль имиджа государственного и муниципального служащего в переговорном процессе

Уметь:

1. Применять стратегии переговорного процесса в системе государственного и муниципального управления
2. Применять техники речевого общения в переговорном процессе в государственном и муниципальном управлении
3. Применять социальные роли медиатора в переговорном процессе
4. Создавать имидж государственного и муниципального служащего в коммуникационном процессе переговоров
5. Применять современные стратегии коммуникационного процесса в переговорах

Владеть:

1. Навыками медиации в системе государственного и муниципального управления
2. Функциями медиатора в системе государственного и муниципального управления
3. Эффективной медиацией, применяемой в системе государственного и муниципального управления
4. Стратегиями поведения на переговорах в рамках сотрудничества в системе государственного и муниципального управления
5. Стратегиями и тактикой ведения конфронтационных переговоров в системе государственного и муниципального управления

4.2.2. Экзамен не предусмотрен учебным планом

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ И

ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Критерии оценивания знаний обучающихся при проведении коллоквиума:

- **Отметка «отлично»** - обучающийся четко выражает свою точку зрения по рассматриваемым вопросам, приводя соответствующие примеры.
- **Отметка «хорошо»** - обучающийся допускает отдельные погрешности в ответе.
- **Отметка «удовлетворительно»** - обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях основного учебного и нормативного материала.
- **Отметка «неудовлетворительно»** - обучающийся обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи.

Критерии оценивания знаний обучающихся при проведении тестирования:

Результат тестирования оценивается по процентной шкале оценки. Каждому обучающемуся предлагается комплект тестовых заданий из 25 вопросов:

- **Отметка «отлично»** – 25-22 правильных ответов.
- **Отметка «хорошо»** – 21-18 правильных ответов.
- **Отметка «удовлетворительно»** – 17-13 правильных ответов.
- **Отметка «неудовлетворительно»** – менее 13 правильных ответов.

Критерии оценивания знаний обучающихся при проверке контрольных работ:

• **Отметка «отлично»** - обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём; соблюдены требования к внешнему оформлению, основные требования к реферату выполнены.

• **Отметка «хорошо»** - допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении, имеются существенные отступления от требований к реферированию.

• **Отметка «удовлетворительно»** - тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата; отсутствуют выводы, тема реферата не раскрыта.

- **Отметка «неудовлетворительно»** - обнаруживается существенное непонимание проблемы или реферат не представлен вовсе.

Критерии знаний при проведении зачета:

- **Оценка «зачтено»** должна соответствовать параметрам любой из положительных оценок («отлично», «хорошо», «удовлетворительно»).

- **Оценка «не засчитано»** должна соответствовать параметрам оценки «неудовлетворительно».

- **Отметка «отлично»** – выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

- **Отметка «хорошо»** – выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в стандартных ситуациях. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

- **Отметка «удовлетворительно»** – не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, допускаются значительные ошибки, проявляется частичное отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

- **Отметка «неудовлетворительно»** – не выполнены виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по большему ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Критерии знаний при проведении экзамена:

• **Отметка «отлично»** – выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

• **Отметка «хорошо»** – выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в стандартных ситуациях. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

• **Отметка «удовлетворительно»** – не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, допускаются значительные ошибки, проявляется частичное отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

• **Отметка «неудовлетворительно»** – не выполнены виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по большему ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Критерии оценивания знаний обучающихся при проверке курсовых работ:

• **Отметка «отлично»** - обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём; соблюдены требования к внешнему оформлению, основные требования к курсовой работе выполнены

• **Отметка «хорошо»** - допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём курсовой работы; имеются упущения в оформлении, имеются существенные отступления от требований к курсовой работе.

- **Отметка «удовлетворительно»** - тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании курсовой работы; отсутствуют полноценные выводы, тема курсовой работы не раскрыта

- **Отметка «неудовлетворительно»** - обнаруживаются существенное непонимание проблемы в курсовой работе, тема не раскрыта полностью, не выдержан объём; не соблюдены требования к внешнему оформлению.

6. ДОСТУПНОСТЬ И КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ

При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья могут использоваться собственные технические средства.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:	<ul style="list-style-type: none">– в печатной форме увеличенным шрифтом,– в форме электронного документа.
Для лиц с нарушениями слуха:	<ul style="list-style-type: none">– в печатной форме,– в форме электронного документа.
Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата	<ul style="list-style-type: none">– в печатной форме, аппарата:– в форме электронного документа.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивает выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей, обучающихся:

а) инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме);

б) доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, задания зачитываются преподавателем);

в) доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.