Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Иркутский национальный исследовательский технический университет»

Институт экономики, управления и права

Оценочные материалы

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

58.03.01 Востоковедение и африканистика

Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока (для лицензирования)

Бакалавр

Очная

Документ подписан простой электронной подписью Составитель: Тимчук О.Г. Дата подписания: 18.05.2026	Документ подписан простой электронной подписью Руководитель структурного подразделения / Руководитель ООП: Чайка Юлия Борисовна Дата подписания: 07.06.2026

Год набора -

Иркутск, 2026 г.

8 семестр/ПК-4

Множественный выбор
Что является наиболее важным элементом подготовки к международным переговорам?
Изучение культурных особенностей страны-партнера
Знание валютных курсов
Подбор подарков для участников
Бронирование отеля заранее

Множественный выбор
Что означает аббревиатура BATNA в теории переговоров?
Best Alternative to a Negotiated Agreement
Basic Agreement on Trade and Negotiation Arrangement
Bilateral Agreement on Trade and National Affairs
Best Approach to Negotiation and Agreement

Множественный выбор
Какой стиль коммуникации характерен для стран с высоким контекстом (Япония, Китай, арабские страны)?
Непрямой, с акцентом на невербальные сигналы
Прямой и эксплицитный
Краткий и деловой
Формальный и юридически ориентированный

Множественный выбор
Что из перечисленного может быть воспринято как неуважение в деловой культуре Японии?
Прямой зрительный контакт в течение длительного времени
Обмен визитками двумя руками
Пунктуальность на встрече
Использование титулов при обращении

Множественный выбор
Какой подход к принятию решений чаще встречается в коллективистских культурах?
Консенсус и групповое обсуждение

Индивидуальное быстрое принятие решений
Делегирование полномочий одному лидеру
Принятие решений на основе голосования большинством

Множественный выбор
Что такое «позиционный торг»?
Подход, при котором каждая сторона жестко держится за свою позицию
Стратегия, при которой стороны стремятся к взаимовыгодному решению
Метод использования посредника в переговорах
Тактика откладывания принятия решения

Множественный выбор
Какой фактор наиболее влияет на восприятие времени в международных переговорах?
Культурные представления о монохронном и полихронном времени
Географическое положение
Уровень экономического развития страны
Язык общения

Множественный выбор
Что рекомендуется делать при возникновении языкового барьера на переговорах?
Применять простой язык, визуальные материалы и при необходимости — профессионального переводчика
Говорить громче и медленнее
Использовать сложные термины для точности
Перейти на письменное общение

Множественный выбор
Какая тактика считается этичной в международных переговорах?
Открытое обсуждение интересов сторон
Сокрытие важной информации о продукте
Давление на сроки принятия решения
Использование дезинформации для получения преимущества

Множественный выбор
Что означает «высокая дистанция власти» по теории Г. Хофстеде?

Ожидание, что решения принимаются на высшем уровне иерархии
Равенство участников в переговорах независимо от должности
Предпочтение неформального общения между руководителями
Отказ от использования титулов и званий

Множественный выбор
Какой элемент невербальной коммуникации может иметь разное значение в разных культурах?
Жест «большой палец вверх»
Улыбка
Рукопожатие
Жест «большой палец вверх»

Множественный выбор
Что является признаком успешного завершения международных переговоров?
Достижение взаимопонимания и четкое фиксирование обязательств сторон
Подписание договора без обсуждения деталей
Быстрое завершение встречи
Согласие одной стороны со всеми требованиями другой

Множественный выбор
Почему важно учитывать правовые системы стран-партнеров при подготовке договора?
Чтобы избежать конфликтов юрисдикций и обеспечить исполнимость соглашения
Чтобы выбрать подходящий шрифт для документа
Чтобы сократить количество страниц в контракте
Чтобы упростить перевод документа

Множественный выбор
Какая стратегия наиболее эффективна при работе с культурой, ориентированной на построение отношений (relationship-oriented)?
Инвестирование времени в установление личного доверия перед деловыми вопросами
Немедленный переход к обсуждению условий контракта
Использование жестких дедлайнов для ускорения процесса
Минимизация неформального общения

Множественный выбор
Что такое «интегративные переговоры»?
Переговоры, направленные на расширение «пирога» и поиск взаимовыгодных решений
Переговоры, в которых одна сторона выигрывает за счет другой
Переговоры с участием третьей стороны-арбитра
Переговоры, проводимые исключительно в письменной форме

8 семестр

Эссе		
Содержание задания	**Критерии для оценивания**	**Коды компетенций**
Укажите два практических действия, которые помогут избежать языкового барьера при переговорах с партнёрами, для которых английский язык не является родным. Кратко опишите каждое (2–3 предложения).	Использовать простой и чёткий язык, избегать идиом, сленга и сложных оборотов. Заранее подготовить и разослать ключевые документы и презентацию на двух языках (родном и английском), чтобы участники могли ознакомиться с материалами до встречи.	*ПК-4*