

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Степыкин Николай Иванович
Должность: Заведующий кафедрой
Дата подписания: 08.07.2026 11:32:24
Уникальный программный ключ:
79cb37fa15c029eb9fe555478f21c47b73e92408

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

И.о. заведующего кафедрой
международных отношений и
лингвистики



Н.И. Герасимова

«03» июля 2026 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для текущего контроля успеваемости
и промежуточной аттестации обучающихся
по дисциплине

Дипломатический и деловой этикет
(наименование дисциплины)

41.03.05 – Международные отношения

Профиль: «Бизнес -аналитика и деловое администрирование в международных
отношениях»
(код и наименование ОПОП ВО)

1 Оценочные средства для текущего контроля успеваемости

Вопросы для устного опроса

1. Раздел (тема) дисциплины: «Введение в курс и история становления российской протокольной службы»

1. Предмет курса. Понятие этикета. Этикет и исторический опыт человеческого общения.
2. Основы и источники норм этикета.
3. История возникновения правил этикета.
4. История кодификации протокольных норм Российской империи (от Посольского Приказа до Департамента церемониальных дел).
5. Октябрьская революция и нормы протокола. «Инструкция о соблюдении правил принятого в буржуазном обществе этикета».
6. Разработка основных положений протокольной практики в послевоенный период.
7. На чем основываются правила дипломатического протокола?
8. Приведите примеры становления в России дипломатического протокола.
9. В соответствии с какими правилами определяется поведение дипломатов в стране пребывания?
10. Какими документами определялись основы международной протокольной практики до 1961 г.?
11. Режимы пребывания иностранных граждан.
12. Функции консульских учреждений.
13. Какими документами определяется старшинство должностных лиц государства?
14. Критерий старшинства глав дипломатических представительств (посла).
15. Назовите классы глав дипломатических представительств.
16. Найдите общее и особенное в нормах государственного, дипломатического и делового протокола.
17. Чем мотивируется придание части протокольных мероприятий характера церемониалов?
18. На чем основывается обязательность норм протокола и этикета в международном общении?
19. Приведите примеры из практики международного сотрудничества, иллюстрирующие важность неуклонного соблюдения протокольно-этикетных требований.
20. Понятие «дипломатический протокол».
21. Понятие «дипломатический этикет».
22. Определение понятия «дипломатия».
23. Историческая природа дипломатии
24. Международный опыт организации протокольных служб
25. Расцвет протокольной профессионализации и укрепления

абсолютизма.

25. Современная организация российской протокольной службы
26. Чем обусловлена необходимость профессионализации протокольной деятельности?
27. В чем, на ваш взгляд, достоинства и недостатки централизованной модели построения службы государственного протокола и службы, основанной на рассредоточении протокольных функций среди нескольких структур?
28. Объясните природу дипломатии как историческую
29. Как Вы понимаете термин «новая дипломатия». Кто ее основоположник?
30. Назовите основные документы Российской Федерации, направленные на координацию организации и проведения официальных мероприятий с участием руководства страны.

2.Раздел (тема) дисциплины: «Организация и проведение дипломатических переговоров и приемов»

31. Предварительные контакты между министерством иностранных дел и дипломатическим представительством.
32. Подготовка соответствующей документации.
33. Организационно-протокольное обеспечение визита иностранной делегации
34. Основанием для получения зарубежным партнером визы на въезд в страну
35. Подготовка программы пребывания зарубежных гостей
36. Общая программа
37. Официальный визит
38. Встреча делегации
39. Размещение гостей в местах проживания
40. Деловая часть программы визита
41. Визит вежливости
42. Презентации
43. Участие в работе международной конференции (симпозиума, семинара)
44. Совместная пресс-конференция
45. Контакты с посольствами и консульствами
46. Представительские мероприятия. Культурная программа
47. Проводы зарубежной делегации
48. Рассадка на конференции.
49. Флаги на столе переговоров.
50. Оформление финальных документов.
51. Правило альтерната.
52. Виды дипломатических приемов.
53. Завтрак

- 54.Обед
- 55.Ужин
- 56.Коктейль
- 57.Фуршет
- 58.Обед-буфет (шведский стол)
- 59.Жур-фикс
- 60.Подготовка приемов (список приглашенных, рассылка приглашений, ответы на них).

Шкала оценивания: 5-балльная.

Критерии оценивания (нижеследующие критерии оценки являются примерными и могут корректироваться):

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

3 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

2 балла (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием вопроса или допускает грубые ошибки; затрудняется дать основные определения; не может привести или приводит неправильные примеры; не отвечает на уточняющие

и (или) дополнительные вопросы преподавателя или допускает при ответе на них грубые ошибки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

4. Раздел (тема) дисциплины: «Международная вежливость. Протокол, переговоры и правила гостеприимства.»

- 1 История правил гостеприимства и становление протокольной практики приема высоких зарубежных гостей.
- 2 Церемониал визитов и протокольные почести.
- 3 Церемониал визитов при государственном визите
- 4 Во время рабочего (делового) визита
- 5 При неофициальных (частных) визитах
- 6 Визит проездом
- 7 Протокольные подарки и их история.
- 8 деловые аксессуары
- 9 предметы старины, стилизованные под определённую тематику
- 10 произведения искусства;
- 11 изделия национального фольклора
- 12 раритетные изделия
- 13 Протокольные мероприятия.
- 14 Мероприятия на государственном уровне
- 15 Деловые мероприятия
- 16 Корпоративные мероприятия
- 17 Спортивные мероприятия
- 18 Масштабные события
- 19 Церемонии подписания совместных документов
- 20 Мероприятия, проводимые в связи с государственными и профессиональными праздниками
- 21 Церемонии вручения государственных наград
- 22 Возложение венков и цветов
- 23 Торжественные мероприятия,
- 24 Официальные и неофициальные дипломатические приемы.
- 25 Виды приемов и их особенности.

Тема 8. Национальные особенности дипломатической практики и делового общения (тему раскрываем по странам на выбор)

- 26.Алжир
- 27.Аргентина
- 28.Афганистан
- 29.Бахрейн

- 30.Босния и Герцеговина
- 31.Ботсвана
- 32.Бразилия
- 33.Венесуэла
- 34.Вьетнам
- 35.Гонконг
- 36.Египет
- 37.Зимбабве
- 38.Израиль
- 39.Индия
- 40.Индонезия
- 41.Иордания
- 42.Ирак
- 43.Кения
- 44.Китай
- 45.КНДР
- 46.Коста-Рика
- 47.Кувейт
- 48.Ливан
- 49.Лесото
- 50.Маврикий
- 51.Мадагаскар
- 52.Малайзия
- 53.Мальдивы
- 54.Марокко
- 55.Мозамбик
- 56.Молдова
- 57.Монголия
- 58.Мьянма
- 59.Намибия
- 60.Оман
- 61.Пакистан
- 62.Перу
- 63.Саудовская Аравия
- 64.Сейшелы
- 65.Сербия
- 66.Сирия
- 67.Таиланд
- 68.Танзания
- 69.Тунис
- 70.Турция
- 71.Уругвай
- 72.Фиджи
- 73.Филиппины
- 74.Шри-Ланка

Шкала оценивания: 5-балльная.

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

3 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

Ситуационные задачи

Тема 7: Технологии управления стрессовыми состояниями при дипломатическом и деловом общении

Задача 1

1. Вы прилетели в незнакомый город на суперважную встречу. Выходите из самолета, встреча через час в центре города. Вдруг Вы обнаруживаете, что у Вас нет ни денег, ни документов. Ваши действия?

Кейс очень хорошо выявляет «путь к цели», а именно: насколько четко человек будет стремиться к достижению цели – встреча с клиентом – или же будет пытаться каким-то образом от ее достижения отказаться или переложить ответственность на других.

При интерпретации этого кейса также имеет смысл обратить внимание на следующие моменты:

- скорость реакции/переключения на следующий шаг;
- методы решения задачи: самостоятельно, просьба о помощи на личном уровне, деловая просьба, что-либо другое.

В этот момент человек, как правило, показывает предпочтительную для себя модель взаимодействия в сложной ситуации, нередко проявляется степень конфликтности/агрессивности (потребую, буду скандалить), а также склонность к переадресации ответственности (позвоню и объясню ситуацию, скажу, что ничего не могу поделать).

Задача 2

Вы едете на такси поздно вечером в чужом городе. Надо расплатиться, вдруг Вы обнаруживаете, что у Вас только стодолларовые купюры. Ваши действия?

В данном кейсе мы определяем только креативность и умение находить выход из нестандартных ситуаций.

Задача 3

Вы приехали в офис клиента проводить важную презентацию. За 10 минут до начала Вы обнаруживаете, что у Вас с собой не тот диск с презентацией в PowerPoint. Ваши действия?

Кейс помимо стрессоустойчивости и навыков решения проблемных ситуаций выявляет еще и представление кандидата об информационных технологиях, а также подход к проведению презентации и степень зависимости от технических средств.

Задача 4

Ваше выступление с докладом через 5 минут. Вдруг Вы обнаруживаете, что в материалах, которые будут раздаваться слушателям, есть опечатка, искажающая смысл. Ваши действия?

С помощью этого кейса мы можем определить также умение преподнести не очень приятную информацию, чувство юмора.

Задача 5

5. Вы и Ваш коллега, который должен сейчас выступить на очень важной конференции, приехали за 10 минут до начала. Неожиданно Ваш коллега говорит: «Я так волнуюсь, что не смогу выступить: боюсь, что все сорву!» Ваши действия?

В данном случае мы сможем дополнительно определить подход к отношениям с коллегами, наличие желания помочь, поддержать, а также отношение к человеческим слабостям.

Задача 6

Компания «Газпром» переживает не лучшие времена: клиенты, жаждавшие ранее российского газа, уходят, и это в лучшем случае. В худшем – они подают иски, грозясь отказаться от дальнейшего сотрудничества. Период, когда углеводороды в Европе ценились очень высоко, давно прошел. А реальность европейского рынка такова: популяризация сжиженного газа, цены спот, избыточные предложения из-за ситуации с коронавирусом. При этом, «Северный

поток – 2» постоянно подвергается атакам из-за сложной политической ситуации. Отечественная выработка сжиженного газа и трубопроводы в КНДР пока не смогли существенно улучшить ситуацию с «Газпромом».

Украинский концерн «Нафтогаз» выиграл суд, обратившись в арбитраж Стокгольма с просьбой обязать российского партнера возместить ему 2,9 млрд долларов за недопоставленный объем транзита и еще 2,1 млрд долларов в виде газопоставок.

Какие рекомендации вы можете дать руководителям? Рекомендации по ведению переговоров?

Задача 7

Компания «Газпром» переживает не лучшие времена: клиенты, жаждавшие ранее российского газа, уходят, и это в лучшем случае. В худшем – они подают иски, грозясь отказаться от дальнейшего сотрудничества. Период, когда углеводороды в Европе ценились очень высоко, давно прошел. А реальность европейского рынка такова: популяризация сжиженного газа, цены спот, избыточные предложения из-за ситуации с коронавирусом. При этом, «Северный поток – 2» постоянно подвергается атакам из-за сложной политической ситуации. Отечественная выработка сжиженного газа и трубопроводы в КНДР пока не смогли существенно улучшить ситуацию с «Газпромом».

Польше в лице компании PGNiG за переплату российский гигант должен выплатить 1,5 млрд долларов.

Какие рекомендации вы можете дать руководителям? Рекомендации по ведению переговоров?

Задача 8

Компания «Газпром» переживает не лучшие времена: клиенты, жаждавшие ранее российского газа, уходят, и это в лучшем случае. В худшем – они подают иски, грозясь отказаться от дальнейшего сотрудничества. Период, когда углеводороды в Европе ценились очень высоко, давно прошел. А реальность европейского рынка такова: популяризация сжиженного газа, цены спот, избыточные предложения из-за ситуации с коронавирусом. При этом, «Северный поток – 2» постоянно подвергается атакам из-за сложной политической ситуации. Отечественная выработка сжиженного газа и трубопроводы в КНДР пока не смогли существенно улучшить ситуацию с «Газпромом».

2 млрд долларов концерну должны возместить 7 предприятий из Турции во главе с Botas. Получая дешевый иранский и азербайджанский газ, они приняли из «Турецкого потока» только пятнадцать процентов контактного газа. Сейчас идет корпоративный спор по изменению условий долгосрочных контрактов.

Какие рекомендации вы можете дать руководителям? Рекомендации по ведению переговоров?

Задача 9

Компания «Газпром» переживает не лучшие времена: клиенты, жаждавшие ранее российского газа, уходят, и это в лучшем случае. В худшем – они подают иски, грозясь отказаться от дальнейшего сотрудничества. Период, когда углеводороды в Европе ценились очень высоко, давно прошел. А реальность европейского рынка такова: популяризация сжиженного газа, цены спот, избыточные предложения из-за ситуации с коронавирусом. При этом, «Северный поток – 2» постоянно подвергается атакам из-за сложной политической ситуации. Отечественная выработка сжиженного газа и трубопроводы в КНДР пока не смогли существенно улучшить ситуацию с «Газпромом».

Компания из Болгарии «Булгаргаз» в результате иска получила сорокапроцентную скидку от «Газпрома», что грозит российскому концерну потерей чуть больше 700 млн долларов в виде недополученной прибыли.

Какие рекомендации вы можете дать руководителям? Рекомендации по ведению переговоров?

Задача 10

Алексей вместе с отцом и братьями начали делать вино в 2003 году. Сначала они не планировали заниматься виноделием как бизнесом: Алексей даже не пил вино до того, как начал его производить. Ему просто было интересно разобраться в процессе: что происходит при брожении, почему меняется ароматика, как вино ведет себя в бочке.

Почитайте, как им удалось развить бизнес из небольшой винодельни на даче, сколько стоит получить лицензию и как их дело помогает краснокнижным животным России. Какие рекомендации вы можете дать руководителям? Рекомендации по ведению переговоров?

Задача 11

В 1962 году СССР чуть не спровоцировал ядерную войну. «Мы поставили ракеты. Этой силы достаточно, чтобы разрушить Нью-Йорк... а о Вашингтоне и говорить нечего. Маленькая деревня», — вспоминал Хрущёв. Этот эпизод позже назвали «Карибским кризисом»: СССР тайно разместил на Кубе ракеты с ядерными боеголовками, нацелив их на США. Газета «Правда» писала, что наша страна встала на защиту молодой кубинской республики, над которой империалисты занесли

«большую дубинку». Решение об установке ракет было принято в ответ на размещение американских ракет неподалёку от границ СССР, в Турции.

Вы согласны со следующим утверждением? Ответ аргументируйте: От ядерной катастрофы мир отделяли мгновения: военные с обеих сторон были готовы нажать на «красные кнопки».

Задача 12

Когда Н.С. Хрущёв укрепился у власти, он начал курс, направленный на улучшение положения дел в сельском хозяйстве, был проведён ряд направленных на это преобразований. Однако к концу его нахождения у власти состояние дел в сельском хозяйстве стало столь плачевным, что СССР начал закупать продовольствие за границей. Приведите не менее трёх объяснений такому результату.

Задача 13

В конце 1950-х гг. Н. С. Хрущёв добился максимального укрепления своих позиций в политическом руководстве СССР.

Укажите не менее трёх внутриполитических событий (явлений), способствовавших укреплению позиций Н. С. Хрущёва в политическом руководстве СССР. Какие рекомендации вы можете дать руководителям? Рекомендации по ведению переговоров?

Задача 14

В исторической науке существуют дискуссионные проблемы, по которым высказываются различные, часто противоречивые, точки зрения. Ниже приведена одна из спорных точек зрения, существующих в исторической науке: *"Доклад Н.С. Хрущёва с разоблачением культа личности И.В. Сталина был предательским шагом по отношению к истории страны, к человеку, который имел много заслуг перед народом."*

Используя исторические знания, приведите два аргумента, которыми можно подтвердить данную точку зрения, и два аргумента, которыми можно опровергнуть её.

Задача 15

В XX веке советским руководством и руководством Франции принимались важные внешнеполитические решения. Используя исторические знания, приведите аргументы в подтверждение точки зрения, что эти решения имели важное влияние на международное положение обеих стран: один аргумент для СССР, один для Франции. При изложении аргументов обязательно используйте исторические факты.

Ответ запишите в следующем виде.

Аргумент при ведении переговоров для СССР:

Аргумент при ведении переговоров для Франции:

Задача 16

Запишите один любой тезис (обобщённое оценочное суждение), содержащий информацию о различиях в международном положении СССР в 1970-х гг. и во второй половине 1980-х — начале 1990-х гг. по какому(-им)-либо признаку(-ам). Приведите два обоснования этого тезиса. Каждое обоснование должно содержать два исторических факта (по одному для каждого из сравниваемых объектов). При обосновании тезиса избегайте рассуждений общего характера.

Ответ запишите в следующем виде.

Тезис: _____

Обоснования тезиса:

1. _____
2. _____

Задача 17

Иван и Сергей познакомились на панк-концерте, оба изучали архитектуру и решили открыть столярную мастерскую — делали мебель для баров. Со временем клиентов стало много, новые приходили по рекомендациям, мастерская стала расти.

В какой-то момент Иван и Сергей попали в финансовую яму, и желание заниматься новоделом у них пропало. Тогда они решили восстанавливать окна и двери 19—20 веков. Реставрация приносила больше удовлетворения от работы. Нельзя сказать, что это направление бизнеса идет проще, но клиенты есть.

Узнайте, как они зарабатывают на своем деле деньги, почему охотно делятся знаниями с коллегами и как бесивший их заказчик-айтишник помог наладить рабочие процессы в бизнесе.

Задача 18

Дарья окончила журфак, училась пиару. Как-то с дочкой они поехали в деревню Осиновка Тамбовской области — там жила ее бабушка. В гостях девушка заметила 50 пар варежек, которые бабушка связала и хотела продать. Она вяжет всю жизнь, как и многие жительницы деревень в Тамбовской области. Прочитайте, как Дарья сделала из варежек бренд: например,

устраивает коллаборации с дизайнерами и другими брендами. Одна коллекция появилась в Цуме и попала на страницы Vogue.

Задача 19

Евгений и его супруга Мария подсмотрели идею котокафе в Таиланде: в кафе 40 породистых кошек — мейн-куны, бенгалы, манчкины — бродят среди посетителей и по столам. Идея котокафе простая: вы идете туда после напряженного рабочего дня и расслабляетесь, потому что кошки успокаивают.

Когда пара открывала кафе, они не рассчитывали на прибыль — это был хобби-проект, в который ребята были готовы вкладывать свои деньги. Место работает по формату антикафе, когда платить нужно не за напитки и еду, а за время.

Узнайте, как герои смогли посотрудничать с «Икеей» и как устроено их дело.

Задача 20

28 февраля 2022 года несколько человек забросали пиротехникой здание консульского отдела посольства России в Гааге (Нидерланды). Были повреждены также автомобили диппредставительства. В тот же день посол России в Рейкьявике (Исландия)

Какие способы совладания со стрессом можно использовать в данной ситуации? Какие рекомендации можно дать сотрудникам посольства?

Задача 21

В ночь на 7 марта 2022 года было совершено нападение на представительство Россотрудничества в Париже (Франция). Злоумышленники пытались поджечь здание Русского дома науки и культуры, бросив на его территорию бутылку с зажигательной смесью. Никто не пострадал.

Какие способы совладания со стрессом можно использовать в данной ситуации? Какие рекомендации можно дать сотрудникам посольства?

Задача 22

7 марта 2022 года в Дублине (Ирландия) грузовик намеренно протаранил ворота посольства России. Инцидент произошел при попустительстве дежурящих у здания посольства сотрудников ирландской полиции.

Какие способы совладания со стрессом можно использовать в данной ситуации? Какие рекомендации можно дать сотрудникам посольства?

Задача 23

9 мая 2022 года в Гданьске произошло нападение на российского генконсула Сергея Семенова. Он приехал возложить венок на кладбище советских воинов, где его встретила группа агрессивных граждан. По сообщениям местных СМИ, произошла потасовка и словесная перепалка. Никто не пострадал. 11 мая посол Польши в Москве Кшиштоф Краевский был вызван в МИД РФ в связи с нападениями на российских дипломатов.

Какие способы совладания со стрессом можно использовать в данной ситуации? Какие рекомендации можно дать сотрудникам посольства?

Задача 24

16 декабря 2022 года глава культурного центра "Русский дом" (входит в структуру Россотрудничества) в столице Центрально-Африканской Республики (ЦАР) Банги Дмитрий Сытый был ранен в результате взрыва. Он получил анонимную посылку, вскрыл ее, после чего произошла детонация взрывного устройства. Российский представитель был госпитализирован. В Россотрудничестве и МИД России навали покушение на Дмитрия Сытого терактом. В феврале 2023 года правоохранные органы ЦАР задержали сотрудников международной компании DHL, которые подозреваются в причастности к покушению на главу Русского дома.

Какие способы совладания со стрессом можно использовать в данной ситуации? Какие рекомендации можно дать сотрудникам посольства?

Задача 25

6 апреля 2022 года в ворота посольства РФ в Бухаресте (Румыния) на большой скорости врезался автомобиль, водитель которого выкрикивал антироссийские лозунги. Машина загорелась, водитель погиб. Как впоследствии сообщил российский посол Валерий Кузьмин, в машине находилось несколько канистр с горючим. После того, как водителя попытались вытащить из автомобиля, он поджег бензин. Погибший - Богдан Дрэгич - накануне был приговорен судом первой инстанции к 15 годам заключения за насилие над падчерицей. Дрэгич возглавлял неправительственную организацию по защите прав отцов на воспитание ребенка при разводе.

Какие способы совладания со стрессом можно использовать в данной ситуации? Какие рекомендации можно дать сотрудникам посольства?

Тема 9. Экспресс-диагностика личности в ситуациях делового общения

Задача 26

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика «Шкала психологического стресса PSM-25»
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 27

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика «Оценка нервно-психического напряжения» (Т.А.Немчин)
3. Дайте оценку результатам исследования

4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 28

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика определения доминирующего состояния: краткий вариант (Л.В.Куликов)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 29

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Опросник «Актуальное состояние» (АС)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 30

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Диагностика состояния стресса (А.О.Прохоров)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 31

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Опросник, определяющий склонность к развитию стресса (по Т.А. Немчину и Тейлору)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 32

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Опросник «Утомление - Монотония - Пресыщение - Стресс»
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 33

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Опросник «Утомление - Монотония - Пресыщение - Стресс»
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 34

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика определения нервно-психической устойчивости, риска дезадаптации в стрессе «Прогноз»
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 35

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика «Прогноз - 2» (В.Ю.Рыбников)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 36

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Многоуровневый личностный опросник «Адаптивность» (МЛО-АМ) А.Г.Маклакова и С.В.Чермянина
3. Дайте оценку результатам исследования

4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 37

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Тест самооценки стрессоустойчивости (С.Коухена и Г.Виллиансона)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 38

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 39

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Тест на определение стрессоустойчивости личности
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 40

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Перцептивная оценка типа стрессоустойчивости
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 41

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Тест-опросник «Исследование субъективного контроля» (Е. Ф. Бажин)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 42

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Экспресс-диагностика уровня самооценки
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 43

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Тест «Анализ стиля жизни» (Бостонский тест на стрессоустойчивость) .
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 44

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика «Копинг-поведение в стрессовых ситуациях» (адаптированный вариант Т.А.Крюковой)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 45

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика «Инвентаризация симптомов стресса»
3. Дайте оценку результатам исследования

4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 46

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика «Индикатор копинг-стратегий» (Д. Амирхан)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 47

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Не дайте человеку упасть (графическая психодиагностическая методика)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 48

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Человек под дождем (графическая психодиагностическая методика)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 49

1. Определите ситуацию делового общения
2. Проведите методику исследования Методика выявления степени подверженности стрессам (Тарасов Е.А.)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Задача 50

1. Определите ситуацию делового общения

2. Проведите методику исследования Методика диагностики типа эмоциональной реакции на воздействие стимулов окружающей среды (В.В. Бойко)
3. Дайте оценку результатам исследования
4. Дайте рекомендации участникам делового общения на основании полученных результатов диагностики
5. С какими сложностями вы столкнулись в процессе экспресс-диагностики личности?

Шкала оценивания: 6-балльная.

Критерии оценивания (нижеследующие критерии оценки являются примерными и могут корректироваться):

6- 5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если задача решена правильно, в установленное преподавателем время или с опережением времени, при этом обучающимся предложено оригинальное (нестандартное) решение, или наиболее эффективное решение, или наиболее рациональное решение, или оптимальное решение.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если задача решена правильно, в установленное преподавателем время, типовым способом; допускается наличие несущественных недочетов.

3 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если при решении задачи допущены ошибки не критического характера и (или) превышено установленное преподавателем время.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

1. Дипломатический протокол
 - А) форма дипломатической переписки по текущим вопросам
 - В) официальный документ, с помощью которого международный договор дополняется, уточняется
 - С) документ, в котором ведется запись беседы во время переговоров
 - Д) правила поведения, традиции, соблюдаемые государственными учреждениями, дипломатами и другими официальными лицами в области международного общения
 - Е) документ, которым снабжается временный поверенный в делах на период осуществления им функций главы дипломатического представительства
2. С какого момента глава дипломатического представительства считается вступившим в должность
 - А) с момента встречи с дуайеном
 - В) с момента получения аккредитации
 - С) с момента прибытия в страну назначения
 - Д) с момента вручения верительных грамот
 - Е) с момента непосредственного выполнения своих обязанностей
3. Аккредитация запрашивается

- А) на всех дипломатических сотрудников
- В) на главу дипломатического представительства
- С) на административно-технический персонал
- Д) на консульские должностные лица
- Е) на дуайена

4. В дипломатической и консульской практике старшинство определяется в зависимости от

- А) возраста дипломатического агента
- В) социального положения дипломатического агента
- С) ранга и даты вступления в должность
- Д) статуса представляемого государства
- Е) целей преследуемых дипломатическим агентом

5. Процесс назначения дипломатического представителя называется

- А) агреман
- В) трансцендентальное перемещение
- С) кодификация
- Д) аккредитация
- Е) инаугурация

6. Вы, - ответственный работник российской компании, едите встречать гостей в аэропорт. Приезжает делегация из Венесуэлы в составе трех человек. Среди них руководитель фирмы контрагента, переводчик, и директор по развитию. Скольких сотрудников вы возьмете с собой на встречу?

- а) поеду один;
- б) поедет директор российской компании и я;
- в) пошлю водителя, все сотрудники заняты;
- г) свой вариант.

7. Вы едете встречать иностранного гостя на своей машине. Какое место в автомобиле, вы предложите гостю?

- а) рядом с вами на переднем сиденье;
- б) на заднем сиденье, справа;
- в) на заднем сиденье, слева.

8. Вы встречаете гостей из Европы. Среди гостей есть женщины. Какие цветы вы предпочитаете преподнести им в знак знакомства?

- а) хризантемы;
- б) розы;
- в) лилии;
- г) никакие, чтобы не ошибиться.

9. Вас пригласил в гости в свой дом турецкий партнер. Вы хотите проявить уважение к нему, и похвалите:

- а) обстановку дома;
- б) хозяйку дома;
- в) гостеприимство дома;
- г) другое.

10. Вас пригласил в свой дом американский партнер. По сравнению с турецким партнером, изменится ли объект вашего восхищения?

а) да;

б) нет.

11. Вы подошли к группе из пяти человек, в которой есть знакомые и незнакомые Вам лица. Вы:

а) - поздороваетесь с каждым за руку;

б) - пожмете руку знакомым и кивнете незнакомым;

в) - поздороваетесь с каждым и представитесь незнакомым;

г) - кивнете всем.

12. Перед приветствием один держит левую руку в кармане, а второй курит. Кто из них и что должен сделать?

а) – тот, кто курит потушить сигарету и протянуть руку для приветствия;

б) – тот, у кого левая рука в кармане ее вытащит, а правую протянет для рукопожатия;

в) – варианты а) и б) одновременно;

г) – все варианты неправильные.

13. Один человек подходит к другому. Кто приветствует другого человека первым?

а) – тот, кто подходит;

б) – тот, кто стоит.

14. Кто первым из женщин здоровается со знакомой?

а) – идущая с мужчиной;

б) – идущая одна;

в) – идущая с коллегой.

15. Обязательно ли рукопожатие при встрече знакомых мужчин?

а) – обязательно;

б) - необязательно

16. К вам приехали партнеры из США. Какой порядок переговоров является оптимальным?

а) каждый из присутствующих вступает в разговор по необходимости;

б) говорит только первое лицо, остальные берут слово после его приглашения;

в) до начала переговоров необходимо распределить, кто, когда и о чем будет говорить.

17. Для того, чтобы оформить стол, где будут проходить переговоры, вы:

а) все пирамидки с именами и фамилиями членов делегаций поставите сами;

б) поставите пирамидки с именами и фамилиями только перед главами делегаций;

в) поступлю согласно предложению гостей.

18. Из пяти членов вашей делегации и четырех партнеров из МВФ, большая часть, которых курит, могут ли они свободно курить во время переговорного

процесса?

- а) да;
- б) нет;
- в) только при условии, что на столе стоят пепельницы.

19. На переговорах наметился перерыв, и вы хотите предложить гостям чай и кофе. В каком порядке разносят их?

- а) сначала руководителям делегаций;
- б) сначала гостям;
- в) сначала руководителям, потом гостям и лишь потом,- своим.

20. Во время переговоров зазвонил у одного из членов делегации мобильный телефон, должен ли он был:

- а) снять трубку и говорить;
- б) извиниться за то, что телефон зазвонил и выключить его;
- в) извиниться за звонок и выйти из помещения для разговора.

21. Как пишется дата при отправке письма в Европу:

- а) месяц, день, год,
- б) день, месяц, год.

22. То же - при отправке письма в США.

- а) месяц, день, год,
- б) день, месяц, год.

23. Приняты ли в международной переписке сокращения написания дат типа 21.03.1996?

24. Где ставится исходящий номер на бланках при отправке письма за рубеж?

25. Какая дата (написания или отправления) ставится на письме?

- а) написания;
- б) отправления.

26. Вы сидите за столом на рабочем месте, у вас звонит телефон, вы снимаете трубку и говорите:

- а) «Слушаю, Вас»;
- б) « Да»;
- в) « Здравствуйте или добрый день»;
- г) «У телефона, Смирнов»;
- д) «Добрый день, компания « Матисс», чем могу вам помочь?»

27. Если ваш телефонный абонент не представился, и вы не догадываетесь, с кем говорите, то, вы, скажите:

- а) «Кто, это?»;
- б) «С кем я говорю?»;
- в) « Не могли ли, вы, назвать ваше имя»;
- г) « Представьтесь, пожалуйста».

28. Вы звоните не очень знакомому коллеге или клиенту. О чем уместно поинтересоваться в самом начале разговора?

- а) О погоде;
- б) Спросить как дела на работе?
- в) О времени и возможности говорить в настоящий момент;
- г) О проблемах в отрасли, у партнерах и конкурентах.

29. Похоже, вы, ошиблись номером, абонент не представился. Какие ваши действия:

- а) Спросить: «Какой это номер?»
- б) Спросить: « Это компания «Матисс»?»
- в) Я правильно набрал: « Ваш номер 499 7738212?»

30. Вы уже долго говорите по телефону с собеседником. Кто первым заканчивает телефонный разговор?

- а) Женщина в разговоре с мужчиной;
- б) Старший в разговоре с младшим;
- в) Руководитель в разговоре с подчиненным;
- г) При равных условиях,- тот, кто звонил.

31. Вы, договариваясь о встрече с представителями другой компании, предлагаете партнеру встретиться в удобное для вас время. Реакция партнера будет:

- а) согласно вашим ожиданиям он придет на встречу в указанное вами время;
- б) придет на встречу, если время его устроит;
- в) не придет, т.к. не увидит, проявленного к нему уважения.

32. Вы руководитель небольшой компании, в которой преимущественно работают женщины разного возраста. Нужно ли говорить подчиненным-женщинам комплименты?

- а) обязательно;
- б) как можно чаще;
- в) время от времени;
- г) нет.

33. Вы заходите в кабинет руководителя и собираетесь его поприветствовать. Какое на ваш взгляд, уместное обращение?

- а) «Здравствуйте»;
- б) « Добрый день»;
- в) « Иван Петрович, здравствуйте»;
- г) « Иван, добрый день»

34. Вы пришли на прием к руководству в организацию, с которой сотрудничаете. В кабинете секретаря вам предлагают подождать минут 20.

Какие действия вы ожидаете от секретаря:

- а) Она сама предложит вам напитки;
- б) Предложит напитки после вашей просьбы;
- в) Будет делать свою работу и не обращать на вас никакого внимания.

35. Вы пришли на совещание на 10 минут раньше, назначенного времени, и собрались покурить. При условии, что на столе стоят пепельницы, можете ли вы закурить без разрешения руководства?

- а) Конечно;
- б) Подожду разрешения;
- в) Если, кто-то закурит, то поддержу компанию.

36. Вас пригласили на обед французские партнеры. Правильно ли делает, приглашенный гость?

- а) восторженно хвалит, поданное блюдо;
- б) оставляет на тарелке небольшую порцию поданного блюда;
- в) активно подсаливает блюдо.

37. Вы хотите принести на обед с деловым партнером в ресторан для него подарки. Что, на ваш взгляд нужно подарить?

- а) ничего, вас пригласили на обед;
- б) конфеты и вино;
- в) цветы для дамы, если она, там будет;
- г) художественный альбом.

38. При рассадке за столом, какое место считается самым почетным:

- а) справа от хозяина;
- б) справа от хозяйки.

39. Какой из приведенных примеров правильный?

- а) киви очищают до того, как подать на стол;
- б) если спагетти слишком длинные можно разрезать их ложкой;
- в) если омара подают классическим способом, то кладут красные салфетки;
- г) белые колбаски надо нарезать ломтиками.

40. Если слева от основной тарелки стоит маленькая тарелочка и на ней лежит маленький нож, то он предназначен:

- а) для масла;
- б) для фруктов;
- г) для икры.

Шкала оценивания: 6 балльная.

Критерии оценивания:

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 3 балльной шкале:

- 6 – 36-40 правильных ответов соответствуют оценке «отлично»;
5 – 30-35-__ баллов – оценке «хорошо»;
4 – 25-29 баллов – оценке «удовлетворительно»;
3 – 24 -20 баллов оценка удовлетворительно.
0- менее 20– оценка «неудовлетворительно»

Темы рефератов

Тема 5.Дипломатическая и деловая переписка

- 1 Личные ноты
- 2 Вербальные ноты
- 3 Памятные записки
- 4 Меморандумы
- 5 Частные письма полуофициального характера
- 6 Сопроводительная нота
- 7 Протестная нота
- 8 Структура и оформление нот.
- 9 Новые виды дипломатических документов
- 10 заявления глав государств
- 11 Заявления правительств,
- 12 Заявления министерств иностранных дел.
- 13 Обращения парламентов
- 14 Официальные заявления глав государств и правительств, декларации.
- 15 Телеграммы.
- 16 Совместные (двусторонние или многосторонние) заявления и коммюнике.
- 17 Протокольные требования к дипломатическим документам.
- 18 Информационно-аналитическая функция дипломатической службы
- 19 Политический отчёт
- 20 Политическое письмо
- 21 Политический портрет
- 22 Запись беседы.
- 23 Деловая переписка: выбор вида документа, точность адресата, формулы вежливости.
- 24 Язык дипломатической и деловой переписки.
- 25 Ключевые элементы, присущие каждому документу: протокольные формулы; смысловое ядро; аргументационная часть; изложение факта или фактов.

Шкала оценивания: 5 балльная.

Критерии оценивания (нижеследующие критерии оценки являются примерными и могут корректироваться):

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта полно и глубоко, при этом убедительно и аргументированно изложена собственная позиция автора по рассматриваемому вопросу; структура реферата логична; изучено большое количество актуальных источников, грамотно сделаны ссылки на источники; самостоятельно подобран яркий иллюстративный материал; сделан обоснованный убедительный вывод; отсутствуют замечания по оформлению реферата.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта полно и глубоко, сделана попытка самостоятельного осмысления темы; структура реферата логична; изучено достаточное количество источников, имеются ссылки на источники; приведены уместные примеры; сделан обоснованный вывод; имеют место незначительные недочеты в содержании и (или) оформлении реферата.

3 баллов (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта неполно и (или) в изложении темы имеются недочеты и ошибки; структура реферата логична; количество изученных источников менее рекомендуемого, сделаны ссылки на источники; приведены общие примеры; вывод сделан, но имеет признаки неполноты и неточности; имеются замечания к содержанию и (или) оформлению реферата.

2 балла (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если содержание реферата имеет явные признаки плагиата и (или) тема реферата не раскрыта и (или) в изложении темы имеются грубые ошибки; материал не структурирован, излагается непоследовательно и сбивчиво; количество изученных источников значительно менее рекомендуемого, неправильно сделаны ссылки на источники или они отсутствуют; не приведены примеры или приведены неверные примеры; отсутствует вывод или вывод расплывчат и неконкретен; оформление реферата не соответствует требованиям.

Темы эссе

3. Раздел (тема) дисциплины: «Вербальные и невербальные средства общения при проведении дипломатических и деловых переговоров»

- 1 Правила этикета и установление деловых контактов.
- 2 Знакомство.
- 3 Представление.
- 4 Протокольные формы приветствий.

- 5 Первое впечатление и его роль в деловых отношениях.
- 6 Рукопожатие.
- 7 Вербальные и невербальные средства.
- 8 Мимика и жесты.
- 9 Визитные карточки, их назначение и практика применения в дипломатическом общении.
- 10 Форма и размер визитной карточки и международная символика.
- 11 Знание культуры, обычаев и традиций зарубежных стран – одно из требований дипломатической профессии.
- 12 Стереотипы поведения.
- 13 Порядок обращения и титулы.
- 14 Специфика невербальных средств общения в разных странах
- 15 Протокол многосторонней дипломатии
- 16 Протокольное обеспечение деятельности ООН
- 17 Организация и проведение международной конференции
- 18 Переговоры с зарубежным партнером
- 19 Протокольные аспекты подготовки переговоров
- 20 Схемы возможной рассадки хозяина и гостей во время протокольного визита
- 21 Схемы рассадки в автомобилях
- 22 программы пребывания зарубежной делегации
- 23 официального приглашения на прием и ответа на приглашение
- 24 рассадки гостей на приемах
- 25 Образцы гостевых карточек, вручаемых приглашенным для облегчения рассадки на приеме

Шкала оценивания: 5 балльная.

Критерии оценивания (нижеследующие критерии оценки являются примерными и могут корректироваться):

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта полно и глубоко, при этом убедительно и аргументированно изложена собственная позиция автора по рассматриваемому вопросу; структура реферата логична; изучено большое количество актуальных источников, грамотно сделаны ссылки на источники; самостоятельно подобран яркий иллюстративный материал; сделан обоснованный убедительный вывод; отсутствуют замечания по оформлению реферата.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта полно и глубоко, сделана попытка самостоятельного осмысления темы; структура реферата логична; изучено достаточное количество источников, имеются ссылки на источники; приведены уместные примеры; сделан обоснованный вывод; имеют место незначительные недочеты в содержании и (или) оформлении реферата.

3 баллов (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта неполно и (или) в изложении

темы имеются недочеты и ошибки; структура реферата логична; количество изученных источников менее рекомендуемого, сделаны ссылки на источники; приведены общие примеры; вывод сделан, но имеет признаки неполноты и неточности; имеются замечания к содержанию и (или) оформлению реферата.

2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

2.1 Банк тестовых заданий

2. Дипломатический протокол
 - А) форма дипломатической переписки по текущим вопросам
 - В) официальный документ, с помощью которого международный договор дополняется, уточняется
 - С) документ, в котором ведется запись беседы во время переговоров
 - Д) правила поведения, традиции, соблюдаемые государственными учреждениями, дипломатами и другими официальными лицами в области международного общения
 - Е) документ, которым снабжается временный поверенный в делах на период осуществления им функций главы дипломатического представительства
3. С какого момента глава дипломатического представительства считается вступившим в должность
 - А) с момента встречи с дуайеном
 - В) с момента получения акредитации
 - С) с момента прибытия в страну назначения
 - Д) с момента вручения верительных грамот
 - Е) с момента непосредственного выполнения своих обязанностей
3. Аккредитация запрашивается
 - А) на всех дипломатических сотрудников
 - В) на главу дипломатического представительства
 - С) на административно-технический персонал
 - Д) на консульские должностные лица
 - Е) на дуайена
4. В дипломатической и консульской практике старшинство определяется в зависимости от
 - А) возраста дипломатического агента
 - В) социального положения дипломатического агента
 - С) ранга и даты вступления в должность
 - Д) статуса представляемого государства
 - Е) целей преследуемых дипломатическим агентом
6. Процесс назначения дипломатического представителя называется
 - А) аккредитация
 - В) трансцендентальное перемещение
 - С) кодификация
 - Д) аккредитация
 - Е) инаугурация
6. Вы, - ответственный работник российской компании, едите встречать гостей в аэропорт. Приезжает делегация из Венесуэлы в составе трех человек. Среди них руководитель фирмы контрагента, переводчик, и

директор по развитию. Скольких сотрудников вы возьмете с собой на встречу?

- а) поеду один;
- б) поедет директор российской компании и я;
- в) пошлю водителя, все сотрудники заняты;
- г) свой вариант.

7 Вы едете встречать иностранного гостя на своей машине. Какое место в автомобиле, вы предложите гостю?

- а) рядом с вами на переднем сиденье;
- б) на заднем сиденье, справа;
- в) на заднем сиденье, слева.

8. Вы встречаете гостей из Европы. Среди гостей есть женщины. Какие цветы вы предпочитаете преподнести им в знак знакомства?

- а) хризантемы;
- б) розы;
- в) лилии;
- г) никакие, чтобы не ошибиться.

9. Вас пригласил в гости в свой дом турецкий партнер. Вы хотите проявить уважение к нему, и похвалите:

- а) обстановку дома;
- б) хозяйку дома;
- в) гостеприимство дома;
- г) другое.

10. Вас пригласил в свой дом американский партнер. По сравнению с турецким партнером, изменится ли объект вашего восхищения?

- а) да;
- б) нет.

11. Вы подошли к группе из пяти человек, в которой есть знакомые и незнакомые Вам лица. Вы:

- а) - поздороваетесь с каждым за руку;
- б) - пожмете руку знакомым и кивнете незнакомым;
- в) - поздороваетесь с каждым и представитесь незнакомым;
- г) - кивнете всем.

12. Перед приветствием один держит левую руку в кармане, а второй курит. Кто из них и что должен сделать?

- а) – тот, кто курит потушить сигарету и протянуть руку для приветствия;
- б) – тот, у кого левая рука в кармане ее вытащит, а правую протянет для рукопожатия;
- в) – варианты а) и б) одновременно;
- г) – все варианты неправильные.

13. Один человек подходит к другому. Кто приветствует другого человека первым?

- а) – тот, кто подходит;
- б) – тот, кто стоит.

14. Кто первым из женщин здоровается со знакомой?

- а) – идущая с мужчиной;
- б) – идущая одна;
- в) – идущая с коллегой.

15. Обязательно ли рукопожатие при встрече знакомых мужчин?

- а) – обязательно;
- б) - необязательно

16. К вам приехали партнеры из США. Какой порядок переговоров является оптимальным?

- а) каждый из присутствующих вступает в разговор по необходимости;
- б) говорит только первое лицо, остальные берут слово после его приглашения;
- в) до начала переговоров необходимо распределить, кто, когда и о чем будет говорить.

17. Для того, чтобы оформить стол, где будут проходить переговоры, вы:

- а) все пирамидки с именами и фамилиями членов делегаций поставите сами;
- б) поставите пирамидки с именами и фамилиями только перед главами делегаций;
- в) поступлю согласно предложению гостей.

18. Из пяти членов вашей делегации и четырех партнеров из МВФ, большая часть, которых курит, могут ли они свободно курить во время переговорного процесса?

- а) да;
- б) нет;
- в) только при условии, что на столе стоят пепельницы.

19. На переговорах наметился перерыв, и вы хотите предложить гостям чай и кофе. В каком порядке разносят их?

- а) сначала руководителям делегаций;
- б) сначала гостям;
- в) сначала руководителям, потом гостям и лишь потом, - своим.

20. Во время переговоров зазвонил у одного из членов делегации мобильный телефон, должен ли он был:

- а) снять трубку и говорить;
- б) извиниться за то, что телефон зазвонил и выключить его;
- в) извиниться за звонок и выйти из помещения для разговора.

21. Как пишется дата при отправке письма в Европу:

- а) месяц, день, год,
- б) день, месяц, год.

22. То же - при отправке письма в США.

- а) месяц, день, год,
- б) день, месяц, год.

23Приняты ли в международной переписке сокращения написания дат типа 21.03.1996?

24Где ставится исходящий номер на бланках при отправке письма за рубеж?

25Какая дата (написания или отправления) ставится на письме?

- а) написания;
- б) отправления.

26. Вы сидите за столом на рабочем месте, у вас звонит телефон, вы снимаете трубку и говорите:

- а) «Слушаю, Вас»;
- б) « Да»;
- в) « Здравствуйте или добрый день»;
- г) «У телефона, Смирнов»;
- д) «Добрый день, компания « Матисс», чем могу вам помочь?»

27. Если ваш телефонный абонент не представился, и вы не догадываетесь, с кем говорите, то, вы, скажите:

- а) «Кто, это?»;
- б) «С кем я говорю?»;
- в) « Не могли ли, вы, назвать ваше имя»;
- г) « Представьтесь, пожалуйста».

28. Вы звоните не очень знакомому коллеге или клиенту. О чем уместно поинтересоваться в самом начале разговора?

- а) О погоде;
- б) Спросить как дела на работе?
- в) О времени и возможности говорить в настоящий момент;
- г) О проблемах в отрасли, у партнерах и конкурентах.

29. Похоже, вы, ошиблись номером, абонент не представился. Какие ваши действия:

- а) Спросить: «Какой это номер?
- б) Спросить: « Это компания «Матисс»?
- в) Я правильно набрал: « Ваш номер 499 7738212?»

30. Вы уже долго говорите по телефону с собеседником. Кто первым заканчивает телефонный разговор?

- а) Женщина в разговоре с мужчиной;
- б) Старший в разговоре с младшим;
- в) Руководитель в разговоре с подчиненным;
- г) При равных условиях,- тот, кто звонил.

31. Вы, договариваясь о встрече с представителями другой компании, предлагаете партнеру встретиться в удобное для вас время. Реакция партнера будет:

- а) согласно вашим ожиданиям он придет на встречу в указанное вами время;
- б) придет на встречу, если время его устроит;
- в) не придет, т.к. не увидит, проявленного к нему уважения.

32. Вы руководитель небольшой компании, в которой преимущественно работают женщины разного возраста. Нужно ли говорить подчиненным-женщинам комплименты?

- а) обязательно;
- б) как можно чаще;
- в) время от времени;
- г) нет.

33. Вы заходите в кабинет руководителя и собираетесь его поприветствовать. Какое на ваш взгляд, уместное обращение?

- а) «Здравствуйте»;
- б) « Добрый день»;
- в) « Иван Петрович, здравствуйте»;
- г) « Иван, добрый день»

34. Вы пришли на прием к руководству в организацию, с которой сотрудничаете. В кабинете секретаря вам предлагают подождать минут 20. Какие действия вы ожидаете от секретаря:

- а) Она сама предложит вам напитки;
- б) Предложит напитки после вашей просьбы;
- в) Будет делать свою работу и не обращать на вас никакого внимания.

35. Вы пришли на совещание на 10 минут раньше, назначенного времени, и собрались покурить. При условии, что на столе стоят пепельницы, можете ли вы закурить без разрешения руководства?

- а) Конечно;
- б) Подожду разрешения;
- в) Если, кто-то закурит, то поддержу компанию.

36. Вас пригласили на обед французские партнеры. Правильно ли делает, приглашенный гость?

- а) восторженно хвалит, поданное блюдо;
- б) оставляет на тарелке небольшую порцию поданного блюда;
- в) активно подсаливает блюдо.

37. Вы хотите принести на обед с деловым партнером в ресторан для него подарки. Что, на ваш взгляд нужно подарить?

- а) ничего, вас пригласили на обед;
- б) конфеты и вино;

- в) цветы для дамы, если она, там будет;
- г) художественный альбом.

38. При рассадке за столом, какое место считается самым почетным:

- а) справа от хозяина;
- б) справа от хозяйки.

39. Какой из приведенных примеров правильный?

- а) киви очищают до того, как подать на стол;
- б) если спагетти слишком длинные можно разрезать их ложкой;
- в) если омара подают классическим способом, то кладут красные салфетки;
- г) белые колбаски надо нарезать ломтиками.

40. Если слева от основной тарелки стоит маленькая тарелочка и на ней лежит маленький нож, то он предназначен:

- а) для масла;
- б) для фруктов;
- г) для икры.

41 Дипломатический протокол

- А) форма дипломатической переписки по текущим вопросам
- В) официальный документ, с помощью которого международный договор дополняется, уточняется
- С) документ, в котором ведется запись беседы во время переговоров
- Д) правила поведения, традиции, соблюдаемые государственными учреждениями, дипломатами и другими официальными лицами в области международного общения
- Е) документ, которым снабжается временный поверенный в делах на период осуществления им функций главы дипломатического представительства

42 С какого момента глава дипломатического представительства считается вступившим в должность

- А) с момента встречи с дуайеном
- В) с момента получения агремана
- С) с момента прибытия в страну назначения
- Д) с момента вручения верительных грамот
- Е) с момента непосредственного выполнения своих обязанностей

43. Агреман запрашивается

- А) на всех дипломатических сотрудников
- В) на главу дипломатического представительства
- С) на административно-технический персонал
- Д) на консульские должностные лица
- Е) на дуайена

44. В дипломатической и консульской практике старшинство определяется в зависимости от

- А) возраста дипломатического агента
- В) социального положения дипломатического агента
- С) ранга и даты вступления в должность

- Д) статуса представляемого государства
- Е) целей преследуемых дипломатическим агентом

45 Процесс назначения дипломатического представителя называется

- А) агреман
- В) трансцендентальное перемещение
- С) кодификация
- Д) аккредитация
- Е) инаугурация

46. Свидетельство о смерти направляется консульской почтой:

- А) в ОВД по месту жительства умершего
- В) в Консульское управление МИД РФ
- С) родственникам умершего белорусского гражданина
- Д) в дипломатическое представительство в стране пребывания

47. Консульский корпус в стране пребывания состоит из:

- А) консульских должностных лиц и членов их семей
- В) глав консульских учреждений и членов их семей
- С) работников консульских учреждений
- Д) консульских служащих

48 Нотариальные действия регистрируются в реестре регистрации и хранятся в консульском учреждении в течении:

- А) 3 года В) 10 лет С) 30 лет Д) 70 лет

49 Анкету по истребованию документов гражданина РФ, находящегося за рубежом, заполняет и подписывает:

- А) нотариус
- В) консул
- С) заявитель
- Д) сотрудник местного органа юстиции

50 Ответственность за проступки консула несёт:

- А) дипломатическое представительство
- В) представляемое государство
- С) консульское учреждение
- Д) консульский корпус

51 Основные международные источники консульского права:

- А) Венская конвенция о дипломатических сношениях 1961 г.
- В) Венская конвенция о консульских сношениях 1963 г.
- С) Гаванская конвенция о дипломатических чиновниках 1928 г.
- Д) Венский конгресс европейских государств 1815 г.

52. Установление консульских отношений происходит по:

- А) взаимному согласию договаривающихся государств
- В) просьбе одного из заинтересованных государств
- С) решению региональной организации
- Д) рекомендации дружественных стран

53. основной категорией работников консульского учреждения являются:

- А) работники консульского персонала
- В) консульские служащие
- С) консульские должностные лица
- Д) работники консульского учреждения

54. Дуайеном консульского корпуса становятся:

- А) наиболее опытный глава консульского учреждения
- В) наиболее заслуженный член консульского корпуса
- С) старший по консульскому классу и времени получения Экзекватуры
- Д) старший по консульскому классу и времени получения патента

55. Консульский патент в РФ подписывается

- А) Министром иностранных дел
- В) Президентом
- С) Председателем правительства
- Д) Начальником Консульского управления

56. Консульские средства передвижения обладают иммунитетом от:

- А) реквизиции
- В) любых исполнительных действий
- С) обыска
- Д) ареста

57. Консульские должностные лица подпадают под юрисдикцию:

- А) представляемой страны
- В) страны пребывания
- С) обеих стран
- Д) стран-членов ООН

58. Неприкосновенность консульства обусловлена:

- А) внешней охраной консульского здания
- В) внутренней охраной помещений консульства
- С) наличием охранной сигнализации
- Д) ограничением доступа властей страны пребывания в помещения консульства

59. Земельный участок, занимаемый консульством, рассматривается как:

- А) территория совместного пользования
- В) территория представляемого государства
- С) территория государства пребывания
- Д) нейтральная территория

60. Согласие на доступ в помещения консульства представителей местных властей следует получить от:

- А) дуайена консульского корпуса
- В) главы консульского учреждения
- С) сотрудника дипломатического представительства
- Д) работника консульского учреждения

61. Самый значимый класс главы консульского учреждения:

- А) консул

- В) вице-консул
- С) генеральный консул
- Д) консульский агент

62Класс консульского учреждения определяется:

- А) Венской конвенцией 1963 г.
- В) представляемым государством
- С) государством пребывания
- Д) совместными договорённостями

63Консульские иммунитеты основываются:

- А) суверенном равенстве государств
- В) принципах взаимности
- С) международных обычаях
- Д) совместных договорённостях

64. Материальный ущерб от актов вандализма консульству возмещает:

- А) государство пребывания
- В) представляемое государство
- С) консульский корпус
- Д) лицо, виновное в нанесении ущерба

65Консульские архивы неприкосновенны:

- А) до разрыва дипломатических отношений
- В) до прекращения консульских отношений
- С) в любое время и независимо от их местонахождения
- Д) до начала военных действий

66. Какие черты не характеризовали посольское дело в Византии?

- А) византийские послы наделялись неограниченными полномочиями во время представительства Византии за рубежом
- Б) ведомство иностранных дел обладало большим по численности штатом и имело переводчиков со всех языков
- В) сложный порядок приема иностранных послов, рассчитанный на то, чтобы подчеркнуть сильные стороны Византии и скрыть слабые
- Г) иностранные послы должны были предоставлять верительные грамоты
- Д) действие принципа неприкосновенности послов и право убежища

67. Великие географические открытия привели к изменениям в международных отношениях:

- А) наступление эпохи империализма, когда европейские колониальные империи получили контроль над большей частью планеты
- Б) был отменен институт работорговли и рабовладения
- В) произошел «Колумбов обмен» – создание постоянных дипломатических представительств и обмен дипломатическими работниками по всему миру
- Г) изолированные друг от друга цивилизации стали еще более отдаленными

Д) эпоха Великих географических открытий не привела к большим изменениям в международных отношениях

68 К основным теориям происхождения государственно-организованной цивилизации не относят:

- А) мифологическо-религиозную теорию
- Б) патерналистскую теорию
- В) теорию органического происхождения государства
- Г) теорию логического позитивизма
- Д) договорную теорию
- Е) насильственную теорию
- Ж) марксистскую теорию
- З) волюнтаристские теории

69. Зарождение политического мышления связано с:

- А) длительными войнами, усилением армии, стремлением защищать границы своего государства
- Б) возникновением городов, увеличением численности населения, формированием социальной структуры общества
- В) экономическим кризисом, бедностью, недовольством общества
- Г) сменой правителей

70. К государствам, где сложились первые политические представления, относят:

- А) Индию, Японию, Китай, Грецию
- Б) Египет, Китай, Шумеро-Вавилонию, Индию
- В) Рим, Грецию, Византийскую империю, Египет
- Г) Индию, Китай, Киевскую Русь, Рим

71. Раннецивилизационные политические системы не характеризовались свойствами:

- А) государство становилось выше общества, выполняло важнейшие функции, деспотически навязывало свою волю людям
- Б) развитие политических систем происходило по «восточному типу»
- В) не существовало практики рабовладения
- Г) политика и идеология политических систем складывались на основе традиций и обычаев, которые заменяли государственное право и законы
- Д) важную роль в политических системах играли жрецы

72. Определите древнюю цивилизацию по описанию.

Политическую практику и сознание цивилизации отличали ряд существенных особенностей. Прежде всего, наличие разнообразных политических движений, отсутствие авторитаризма в области политического мышления, диалог многочисленных политических мнений, создание идеальных политических программ как наилучших, идеальных моделей политического развития государства. Большинство политических концепций неразрывно связаны с этическими проблемами, поэтому главное в них - забота о создании условий для наилучшей, т.е. нравственной жизни человека.

73. Международные отношения в Восточной Европе в средние века не характеризовались:

- А) главной ролью монархов во внешней политике
- Б) династическим принципом международных отношений
- В) возникновением войн из-за брачной дипломатии и брачных союзов
- Г) большим влиянием христианской церковью

74. К принципам международных отношений средних веков не относится:

- А) значимая роль славянских восточных государств на международной арене
- Б) система феодальной иерархии
- В) неуравновешенный характер международных отношений
- Г) династический принцип

75. Впервые Киевская Русь применила инструменты дипломатии в международных отношениях:

- А) при принятии православия от Византии в 988 году
- Б) при заключении торговых договоров с Византией в 907 и 911 годах
- В) при походе на Константинополь под руководством Аскольда и Дира в 866 году
- Г) при походе на Арабский халифат в 910 году

76. Определите известного советского дипломата по описанию:

«Он — работник великолепный, добросовестнейший, умный, знающий. Таких людей надо ценить. Что его слабость — недостаток „командирства“, это не беда. Мало ли людей с обратной слабостью на свете!» — охарактеризовал дипломата Ленин в июле 1918 года.

Дипломат подписал Брестский мир (3 марта 1918 года), с 13 марта стал и. о. наркома иностранных дел, с 30 мая 1918 года — народный комиссар по иностранным делам. Как нарком иностранных дел РСФСР и СССР (1918—1930) внёс существенный дипломатический вклад в выведение Советской России из международной изоляции. В 1920 заключил мирный договор с Эстонией.

В 1921 году заключил договоры с Турцией, Ираном и Афганистаном, по которым отдавалась вся российская собственность в этих странах.

В апреле 1922 года возглавил советскую делегацию на Генуэзской конференции, во время конференции подписал с германским министром иностранных дел Вальтером Ратенау Рапалльский договор.

В 1923 году возглавлял советскую делегацию на Лозаннской конференции, где был определен послевоенный статус турецких проливов. Подписал договоры СССР с Турцией и Ираном (1925, 1927).

- А) Лев Давидович Троцкий
- Б) Георгий Васильевич Чичерин
- В) Григорий Евсеевич Зиновьев
- Г) Лев Борисович Каменев

77. С целью достижения мировой революции была создана международная организация:

- А) Лига Наций
- Б) Организация Варшавского Договора

В) Коминтерн

Г) Совет стран революции

78. Ни на одном из семи конгрессов Третьего Интернационала не было принято решения:

А) создать модель участия в национально-освободительном движении компартий

Б) создать Отдел международного сотрудничества

В) организовать Международное предприятие помощи борцам революции

Г) осуществить сотрудничество коммунистов с правыми и левыми социал-демократами

Д) преобразовать национальные компартии в большевистские

Е) консолидировать усилия в борьбе с фашистской угрозой

79. В рамках осуществления концепции мирного сосуществования СССР не было принято следующей меры:

А) борьба за выход из Первой мировой войны

Б) отказ от вооруженного конфликта с Финляндией и ведение дипломатических переговоров

В) заключение Договоров о мире с новыми правительствами Эстонии, Литвы, Латвии, Финляндии

Г) обсуждение формирования дальнейшего курса государства в области внешней политики на X съезде РКП (б) в 1921 году

80. В рамках осуществления милитаристской кампании СССР не было принято следующей меры:

А) улучшение условий труда работников тяжелой промышленности для достижения наибольшей эффективности производства

Б) приоритетное развитие тяжелой промышленности

В) рост энергоемкости народного хозяйства и строительство нового энергетического комплекса

Г) осуществление производства потребительских товаров по остаточному принципу

81. Угадайте дипломата по описанию:

Его дипломатическая карьера начиналась с подготовки Тегеранской, Потсдамской и Ялтинской конференций, а завершилась практически на самой высшей точке — когда он совмещал должности министра иностранных дел, председателя президиума Верховного совета и замглавы Совета Министров СССР. Он возглавлял советскую делегацию на конференции по созданию ООН в 1944, потом был первым постпредом СССР при организации, затем — первым замглавы МИДа, послом в Великобритании. Он возглавил Министерство в 1957 и руководил им 28 долгих лет. Это было время гонки вооружений и попыток остановить её, время Кубинского кризиса и шагов по предотвращению ядерной войны, которые обернулись подписанием соответствующего соглашения в 1973-м. На Западе его называли «Мистер нет».

А) Вячеслав Михайлович Молотов

Б) Андрей Андреевич Громыко

В) Евгений Максимович Примаков

Г) Виталий Иванович Чуркин

82. Угадайте дипломата по описанию:

Князь посвятил дипломатической службе всю жизнь. Он был назначен министром иностранных дел при Александре II в 1856 после унижительного для России поражения в Крымской войне, когда надо было переосмыслить сами принципы отношений с зарубежными странами. Князь стал олицетворением поворота от так называемого «дворянского интернационализма» к принципу защиты национальных интересов. Его девиз — «Россия сосредотачивается». Его главными целями в начале работы стала отмена наиболее опасных ограничений, навязанный России — в частности, запрета иметь военный флот в Чёрном море. При этом князь определил приоритетный курс для дальнейшей внешней политики в свете германской угрозы — союз с Францией. За 26 лет он буквально преобразил министерство и придал дипломатической службе вид, который она сохраняла вплоть до Октябрьской революции.

А) Александр Данилович Меншиков

Б) Александр Сергеевич Грибоедов

В) Александр Михайлович Горчаков

Г) Франц Яковлевич Лефорт

83 Цели этой организации — «идеологическое объединение» коммунистических партий, стремление противостоять западной идеологии и «империалистической экспансии». (Информационное бюро коммунистических партий — Коминформ.)

84 .Дипломатическая служба в системе государственного управления сформировалась:

а) в период античности;

б) в раннем средневековье;

в) в эпоху Возрождения;

г) в Новое время.

Выберите правильный ответ.

85. Важным моментом в становлении дипломатической системы стала так называемая «папская революция» начала XI в., положившая начало четкому разделению...

86. Система международных отношений, основанная на принципах равновесия, сложилась:

а) в XIV в.;

б) в XV;

в) в XVI–XVII;

г) в XVIII в.

Выберите правильный ответ.

87. Когда в России появилась профессиональная дипломатическая служба?:

а) в X в.;

б) в XII в.;

в) в XIV в.;

г) в XV-XVII вв.

Выберите правильный ответ.

89 Какая система рангирования дипломатов функционировала в России в XVI в.:

- а) великие послы;
- б) чрезвычайные и полномочные послы;
- в) легкие послы;
- г) курьеры;
- д) посланники;
- е) посланцы;
- ж) гонцы.

Выберите правильные ответы.

90. Предотвращение угрозы безопасности консульскому учреждению является “специальной обязанностью”

- А) государства пребывания
- В) направляющего государства
- С) дуайена консульского корпуса
- Д) главы дипломатического представительства

91 Консульская деятельность носит характер:

- А) представительский
- В) функциональный
- С) экономический
- Д) политический

92 Глава консульского учреждения может быть отозван:

- А) по инициативе консульского корпуса
- В) при разрыве дипломатических отношений
- С) представляемым государством
- Д) при объявлении войны

93 Основное назначение консульств состоит в:

- А) осуществление представительских функций
- В) легализация документов соотечественников
- С) совершение нотариальных действий
- Д) защита интересов представляемого государства и его физических и юридических лиц

94 Государство пребывания имеет право:

- А) привлечь консула к уголовной ответственности
- В) лишить консула иммунитетов и привилегий
- С) выслать консула из страны пребывания
- Д) объявить консула персоной “нон грата”

95 . Предотвращение угрозы безопасности консульскому учреждению является

“специальной обязанностью”

- А) государства пребывания
- В) направляющего государства
- С) дуайена консульского корпуса
- Д) главы дипломатического представительства

96 Консульская деятельность носит характер:

- А) представительский
- В) функциональный
- С) экономический
- Д) политический

97 Глава консульского учреждения может быть отозван:

- А) по инициативе консульского корпуса
- В) при разрыве дипломатических отношений
- С) представляемым государством
- Д) при объявлении войны

98 Лишить консульское должностное лицо иммунитетов может:

- А) дуайен консульского корпуса
- В) представляемое государство
- С) государство пребывания

Д) глава дипломатического представительства

99 Ответственность за проступки консула несёт:

- А) консульское учреждение
- В) консульский корпус
- С) дипломатическое представительство
- Д) представляемое государство

100 Старшинство глав консульских учреждений временем:

- А) получения экзекватуры и консульским классом
- В) получения патента и консульским классом
- С) прибытия в страну пребывания
- Д) назначения на должность в представляемом государстве

Комплект разноуровневых задач

Задача 1

Выразите свое отношение к данным выдержкам из документа Флоринского Д.Т. наряду с официальными документами того времени позволяет выделить основные положения, которые были положены в основу строительства протокольной практики в новых условиях. Это относится как к деятельности иностранных дипломатических представительств в Советском Союзе, так и к первым шагам наших дипломатических представителей за рубежом. Главное здесь — констатация необходимости строительства собственных норм дипломатического протокола при соблюдении одного из важнейших принципов: строгое соблюдение установленных протокольных норм при обеспечении равных правил применительно к одним и тем же поводам.

“В основу нашей протокольной работы мы кладем уважение прав иностранных представителей, присвоенных им международной практикой и соглашениями, соблюдение в отношении их международной вежливости и оказание им гостеприимства. Мы говорим, может быть, меньше пышных фраз, но стараемся обеспечить дипкорпусу наиболее эффективное содействие. Наряду с этим мы строим наш протокол так, чтобы сделать его наиболее удобным, гибким и наименее обременительным”.

“В наш трезвый деловой век изощренности дипломатических форм повсеместно отмирают; отходят в область истории как золотые кареты, так и напыщенное манерничество старой дипломатической школы; совершенные способы передвижения вытесняют неудобные цилиндры; пиджак постепенно заменяет [фрак](#)... В СССР мы идем по пути максимального упрощения церемоний и [этикета](#), что не означает, однако, отказа от соблюдения известного минимума принятых международных правил, организующих и регулирующих отношения с дипкорпусом...”

“Мы исходим из того, что протокол строится по территориальному принципу. Это наиболее удобный принцип. Таким образом, каждая страна строит свой протокол применительно к своим условиям и обычаям. Например, пышный придворный [этикет](#) монархических стран не применим в республиканских и т. д.”. Другим важным выводом, который можно сделать на основе архивных документов, является то, что в практике применения протокольных норм последовательно проводился тезис о том, что “в отношении церемониала не существует принципа взаимности” и каждое государство руководствуется собственными протокольными нормами, которые, однако, должны применяться единообразно.

Задача 2

Обоснуйте значимость данного документа для протокольной службы Требование соблюдения норм международной вежливости и единого подхода к этим вопросам в практической работе [НКВД](#) нашло отражение и в

циркуляре [Чичерина](#), разосланном всем заведующим отделами в сентябре 1926 года. “Иностранные дипломаты чрезвычайно щепетильны в вопросах о своевременных ответах на визиты, приглашения и т. д., — говорилось в этом документе. — Нам, понятно, нет смысла вызывать отражающиеся на работе [НКИД](#) неудовольствие и обиды из-за невыполнения этих пустых формальностей, которым, однако, иностранцы придают такое большое значение”. Далее нарком вменяет в обязанность руководителям всех подразделений [НКИД](#) “немедленно оповещать” заведующего Протокольным отделом о визитах иностранных дипломатических представителей, а также “о всех получаемых визитных карточках и приглашениях для своевременного на них ответа”. Одновременно предлагалось согласовывать с Протокольным отделом, “проводящим в этой области общую линию”, и все другие вопросы протокольного характера.

Появление циркуляра [Чичерина](#) в немалой степени объяснялось и тем, что принятые в протокольных канонах визиты вежливости иностранных дипломатов официальным лицам страны пребывания довольно широко практиковались дипкорпусом в Москве. Существовала довольно сложная система визитов, ответных визитов, направления визитных карточек и т. п.

Задача 3

Соотнесите данный документ с нормами мировой дипломатической практики

Решением Коллегии [НКИД](#) 13 апреля 1931 г. был введен новый церемониал в отношении приезжающих в Москву послов, который предусматривал следующий порядок:

- “1. Для встречи вновь назначенного посла (или посланника) при его прибытии выезжает только зав. Протокольным отделом или его помощник. (В отдельных случаях, когда посол знаком с наркомом или его заместителем, его от их имени приветствует генеральный секретарь [НКИД](#))
2. Автомобиль [НКИД](#) не высылается кроме тех случаев, когда нового представителя в Москве некому встречать
3. Кроме краткого приветствия встречающих других почестей не оказывается (почетный караул, оркестр музыки, речи)
4. Вновь прибывший посол делает визиты только наркому, членам коллегии, зав. Протокольным отделом
5. Ответный визит послу отдает только зав. Протокольным отделом, остальные ограничиваются посылкой визитной карточки
6. При вручении грамот послом в нашей стране присутствует только: секретарь ЦИК, нарком, один член коллегии, зав. соответствующим Политотделом [НКИД](#), зав. Протокольным отделом и пом. зав. Протокольным отделом. В сообщении для печати о состоявшемся вручении грамот присутствующие не перечисляются

7. При вручении грамот за послом посылается автомобиль и его сопровождает из миссии в [Кремль](#) и обратно зав. Протокольным отделом или его помощник
8. Специального обеда или завтрака вновь прибывшему послу нарком не устраивает
9. В случае отъезда посла в отпуск или возвращения из отпуска представитель [НКИД](#) на встречу не посылается
10. При вручении отзывных грамот присутствуют с нашей стороны только нарком или его заместитель и зав. Протокольным отделом
11. При окончательном отъезде представителя его провожают: зав. Протокольным отделом и зав. соответствующим отделом [НКИД](#), а в отдельных случаях генеральный секретарь”

Задача 4

Раскройте значимость данного описания приема иностранной делегации

А. Олеарий о торжественном въезде посольства голштинского герцога Фридерика в Москву в 1634 г.

После того, как с гонцом из Кремля было получено разрешение на торжественный въезд в Москву, «мы приготовились к въезду в следующем

1. Спереди ехали стрельцы, которые нас сопровождали.
 2. Трое из наших людей, все в ряд.
 3. Далее следовали три ведущиеся под уздцы лошади, вороная и две серые в яблоках, одна за другою.
 4. Трубач.
 5. Маршал.
- Затем следовали:
6. Гофбюнкера и прислужники при столе, по трое в ряд, в трех шеренгах.
 7. Далее секретарь, лейб-медик и гофмейстер.
 8. Господа послы, перед каждым из которых шли четыре телохранителя – стрелки с карабинами.
 9. Пристав ехал по правую руку от послов, несколько в стороне.
 10. Следовали пажи, всего шестеро, в двух шеренгах.
 11. Карета, запряженная четырьмя серыми в яблоках лошадьми.
 12. Каретник, с другими восемью лицами, в трех шеренгах.
 13. Некоторые из княжеских подарков, которые предполагалось поднести великому князю, неслись на пяти подставках, вроде носилок, покрытых
 14. Коляска, в которой ехал больной.
 15. Далее следовали сорок простых повозок с нашим скарбом.
 16. В самом конце ехали три мальчика...»

А навстречу к этой и без того красочной группе шли разные отряды разодетых русских, проносились мимо посольства и опять возвращались

обратно. Когда посольство приблизилось к городу, то его встречали стоявшие сначала в четком строю четыре тысячи вооруженных русских, в дорожных одеждах и на лошадях. Иностранцам пришлось ехать сквозь их

После того, как посольство продвинулись «вперед на выстрел из пистолета, подъехали два пристава в одеждах из золотой парчи и высоких собольих шапках, на прекрасно убранных белых лошадях. За ними следовал великокняжеский шталмейстер с 20 белыми лошадьми, ведшимися за уздцы, еще большое количество народа, верхом и пешком. Когда они подошли к послам, приставы и послы сошли с лошадей, старший пристав обнажил свою голову и начал так: «Великий государь царь и великий князь Михаил Федорович, всея России самодержец, Владимирский, Московский, Новгородский, царь Казанский, царь Астраханский, царь сибирский, государь Псковский, великий князь Тверской, Югорский, Пермский, Вятский, Болгарский и иных, государь и великий князь Новгорода низовых земли, Рязанский, Ростовский, Ярославский, Белозерский, Удорский, Ободорский, Кондинский и всея северных страны повелитель, государь Иверская страны, Карталинских и Грузинских царей и Кабардинская земли, Черкасских и Горских князей и иных многих государств государь и обладатель и проч. велит вас, герцога шлезвигского, голштинского и дельменгорстского, великих послов, чрез нас, принять, жалует вас и ваших гофъюнкеров для въезда своими лошадьми, а нас обоих назначает приставами, чтобы вам, пока вы будете находиться в Москве, служить и доставлять все необходимое».

Когда посол Филипп Крузиус ответил на это, то послам для въезда были подведены две большие белые лошади, покрытые вышитыми немецкими седлами и украшенные разными уборами... Для знатнейших людей из посольства были поданы еще десять белых лошадей в русских седлах, покрытых золотой парчой. И так послы поехали между обоих приставов. За лошадьми шли русские слуги и несли попоны, сделанные из барсовых шкур, парчи и красного сукна. Рядом с послами ехали верхом другие москвиты густою толпою вплоть до города и посольского дома... При въезде мы видели на всех улицах и на домах бесчисленное множество народу, стоявшего, чтобы смотреть на наш въезд».

Задача 5

Раскройте особенности церемониала ведения дипломатических переговоров в России

Церемониал крестного целования на перемирной грамоте с польским королем Сигизмундом

(по русским и иностранным источникам) Московский Кремль в старину и теперь. С. 156-158; Герберштейн С. Указ. соч. С. 214-219.

«И как послы приехали на двор, а князь великий сидел в средней избе, и велел князь великий встретить папина посла и цесаревых послов всех у большие избы в сенех, как они вошли на лесницу з двора, князю Ивану Палетцкому да дияку Елизару Цыплетеву; а как ступили с того места ступени

две, и князь великий велел встретить литовских послов Миките Иванову сыну Карпова, да диаку Труфану Ильину; а как взошли послы на переходы от большие избы к средней избе, и тут велел князь великий встретить папина посла и цесаревых послов всех же вместе князю Василью Даниловичу Пенкову, да Михайлу Юриеву сыну Захарьина, да Федору Ивановичу сыну Карпова, да дьяку Меншому Путятину; да как поступили мало по переходом папин посол и цесаревы послы, и литовских послов встретил окольников Иван Васильевич Лятцков, да Яков Иванов сын Чеботова, да дьяк Офонасей Куриын. И как послы вошли к великому князю, и князь велел им сести. И посидев мало, велел им идти в большую избу; да высылал к ним князя Ивана Шуйскаго с товарищы, а велел говорить папину послу и цесаревым послом: «великий государь Василей, Божию милостию царь и государь всеа Руси и великий князь, велел нам говорити: гворили есте нам, ты бискуп Иван Френчюшко (Иоанн Франциск, епископ Скаренский) от Климента папы Седьмаго, а ты Леонард комит и Жигимонт говорили нам от Карола, цесаря и навышнего короля, и от брата его архидука Фердинанда, чтоб нам для их, з Жигимунтом королем помириться и быти нам с ним в вечном миру, и то межи нас ныне не осталось; и вы нас просили от своих государей, чтоб нам с Жигимунтом королем взятии перемирие. И мы для Карола, цесаря и навышнего короля, и архидука Фердинанда, з Жигимонтом королем взяли есмя перемирье на шесть лет, и грамоту есмя перемирную велели написати и печать свою к той грамоте привесили и хотим на той грамоте брату своему Жигимонту королю правду учинити, а вам у нас у того дела быти и то видети».

Такая же речь слово в слово была сказана и королевским послам, Петру и Богушу. При этом им было предложено привесить свою печать к перемирной грамоте, что те и сделали. Затем все пошли к Государю, который лично повторил послам то, что было им только что сказано от его имени князем

После этого, рассказывает С. Герберштейн, великий князь призывает советника Михаила Георгиевича и велит ему взять со стены напротив позолоченный крест, висевший на шелковом шнурке. Советник тотчас взял чистое полотенце, лежавшее на рукомойном кувшине, поставленном в тазу, достал с великим благоговением крест и держал его в правой руке. Равным образом секретарь держал обеими руками сложенные перемирные грамоты и притом так, что грамота литовцев, положенная под другую, выдавалась на столько, поскольку могла быть видна заключительная статья, которая содержала обязательство литовцев. Лишь только Михаил положил на эти грамоты правую руку, которой он держал крест, как Государь встал и, обратя свою беседу к литовским послам, в длинной речи стал излагать им, что он не уклонялся от мира, в знак особой просьбы и увещания столь великих государей, послы которых, как видят литовцы, присланы к нему с этою именно целью, если бы этот мир мог совершиться на каких либо выгодных для него условиях; и раз он не может заключить с их королем вечного мира, то во внимание к ходатайству присутствующих здесь послов, он в силу

грамоты (причем он указал пальцем на грамоту), заключил с ним пятилетнее перемирие.

Задача 6

Найдите несовпадение мировой практики гостеприимства

Описание торжественного обеда царя Алексея Михайловича с польскими послами С. Биеневским и К. Брестовским в 1667 г. Проезжая по Московии. С. 332-344.

Когда послы и придворные сановники уселись на указанные им места, вышли из соседней комнаты 50 столовых распорядителей, москвичами называемых стольниками, в богатых разноцветных одеждах, дорогими соболями пепельного оттенка обшитых, и в шапках такового же меха вышиной в локоть, выходили же они длинной вереницей по двое в ряд, в них можно было опознать людей, приближенных к особе великого князя. Стольники эти обошли особый стол из массивного золота и серебра, стоявший в стороне, на котором расставлена была посуда и прочие столовые принадлежности, после чего вышли в помянутую соседнюю комнату и там занялись наливанием в золотые чаши разных напитков, потребных к обеду; подносились же те напитки следующим порядком. Один из главных лиц, длинноволосый, в золотой парчовой одежде и в превысокой шапке, которую не снимал с головы, обратился к послам по древнегреческому обычаю со следующими словами: «О ты, великий и уполномоченный посол Станислав Казимир Биеневский, воевода и генерал черниговский», - после чего другой таковой же сановник принял из рук стольника, выходящего из соседней комнаты, большой наполненный до края кубок и также обратился к послам со словами: «Великий царь и князь подает на здравие». Таковым же порядком поднесены были кубки второму и третьему послу, а затем всем остальным числящимся при посольстве полякам. После сего подана была на стол первая холодная смена яств, состоящая из жареной свинины, начиненной чесноком, и свинины, приправленной солеными лимонами, а затем последовала без замедления вторая смена горячих яств. В продолжение всего обеда великий князь сидел с непокрытой головой, каковому примеру последовали послы из приличия, что следует отметить в похвалу им. На верхней ступени около царского трона и стола стояли против царя двенадцать дворян в блестящих одеждах, они были его кравчими и держали чаши и салфетки, разными цветами расписанные, но держали для виду, и вещи эти не употреблялись. На конце царского стола возле самого трона стояли люди с обнаженными мечами по три в ряд. Столовые приставы подносили гостям разные вина и меды в золотых кубках и чашах, называя каждого гостя поименно и по его прозвищу, и понуждали пить, дотрагиваясь до него большим бумажным свитком; однако наши воздерживались от лишнего употребления всех напитков, коих было множество и разных родов. В середине обеда великий князь приказал разнести всем гостям кушанья с собственного своего стола, начиная с послов, но это делалось лишь для виду, ибо по принятому в Московии обычаю подобные яства только ставятся на

стол, но их не едят. Когда эти блюда подносили назначенному лицу, он вставал и униженно благодарил великого князя за честь, а яства относились каждому на дом на следующий день.

Великому князю служили за столом высокопоставленные лица и приближенные царедворцы, а форшнейдером (резчиком) был некий Вруссовий из знатнейших дворян; главным же распорядителем стола был Богдан Хитров, исполнявший должность дворцового маршала. Он подошел к послам с заявлением, что царь желает выпить за здоровье польского короля и для того просил их подойти ближе к трону, что они исполнили.

Задача 7

Покажите значимость невербального общения на данном примере:

Бывший шеф протокола Михаила Горбачева и Бориса Ельцина Владимир Шевченко в книге «Повседневная жизнь Кремля при президентах» вспоминает, как во время визита Ельцина в США Билл Клинтон по американской привычке в ходе переговоров без конца закидывал ногу на ногу, да еще и за ботинок ее придерживал. «Что, Билл, ботинок жмет?» — не выдержал в конце концов Ельцин. Клинтон усмехнулся и больше никогда на встречах с ним такую позу не принимал.

Учебники по дипломатическому этикету трактуют перекрещивание ног как нарушение протокола, которое в арабских странах, например, вообще может расцениваться как демонстрация полного неуважения к собеседнику и послужить поводом к прекращению переговоров. Так, в декабре прошлого года иранская пресса писала о нарушении дипломатического этикета послом Швеции в Иране Питером Тилером на встрече с Махмудом Ахмадинежадом. Иранцы отмечали, что «в ответ на неучтивость собеседника» Ахмадинежад сам скрестил конечности.

Правда, и Песков, и Тимакова в наших беседах отмечали, что положение ног сейчас не считается таким уж принципиальным — протокольный этикет демократизируется. Марина Ентальцева, долгие годы возглавлявшая президентскую службу протокола, а сейчас — протокол премьера, также подтвердила мировую тенденцию к упрощению.

Впрочем, прекрасно помню, как с переговоров Дмитрия Медведева с эстонским президентом Тоомасом Хендриком Ильвесом в 2008 году во время Конгресса финно-угорских народов в Ханты-Мансийске наши высокопоставленные дипломаты вышли в бешенстве. И возмущались именно тем, что Ильвес во время беседы с главой ядерной державы невежливо закидывал ногу на ногу.

Правда, из Ильвеса собеседник в принципе вышел не очень приятный. Например, канцлера ФРГ Ангелу Меркель, которая регулярно грешит закладыванием ноги на ногу, в неучтивости еще никто не обвинял. И прочие лидеры терпеливо ждут вечно опаздывающего Путина, хотя явление на переговоры позже назначенного считается в дипломатии проступком почище неверно поставленных ног. Зато монаршие особы в разное время по-

королевски ему «отомстили». После того как Путин в 2003 году заставил ждать Елизавету II в Букингемском дворце 14 минут, британская королева подчеркнуто пришла на церемонию проводов российского президента на 14 минут позже. Точно так же повторил 40-минутное опоздание Путина в 2006 году испанский король Хуан Карлос II. А трехчасовое опоздание Путина в прошлом году на переговоры с Януковичем в Ялте бывший глава МИД Украины Владимир Огрызко публично (уже после визита) назвал «дипломатическим хамством». Правда, сам Янукович не жаловался.

В ходе подготовки визитов протокольщики и служба безопасности принимающей стороны иногда проявляют редкостную неуступчивость, а порой и откровенную грубость, на которую не ответить невозможно. И дело не в разборках между службами двух стран: безответность иногда может трактоваться как бессилие, что, конечно, не лезет ни в какие дипломатические рамки.

Задача 8

Порядок царских подач в XVI-XVII вв. (по русским и зарубежным источникам)

В 1667 г. польским послам во время стола были сделаны следующие подачи: «первому послу Станиславу Казимиру Беневскому воеводе: первая подача крыло лебязье, вторая - пирог осыпной, третья - жаворонки (хлебенное), четвертая - гусь. Второму послу Киприяну Павлу: первая подача - пирог осыпной, вторая - жаворонки, третье - ходило лебязье, четвертая - уха черная. Третьему послу Владиславу Шмелингу: первая подача - гусь, вторая - куря индейское, третья - мисенное, четвертая - курник с изросцами. Подачи королевским дворянам состояли каждому по пирогу, иным гусь, куря, одному жаворонки, одному лебязья хлупь, одному курник» Забелин И.Е. Указ. соч. С. 373..

После первых блюд с яствами следовала первая «подача вина». Государь посылал каждому из иностранных гостей кубок, наполненный «фряжеским вином романею, бастром, ренским, мальвазиєю». Потом по большой чаше с красным медом. После этого ставили на стол огромные серебряные ведра с белым медом, который черпают ковшами. По мере того, как одни сосуды опорожнялись, подавали другие с напитками, более или менее крепкими, по желанию пирующих. Затем царь посылал каждому гостю третью чашу с крепким медом или ароматным вином, а по окончании обеда четвертую и последнюю, наполненную паточным медом, по отзывам иностранцев, напитком весьма вкусным, легким и, как вода ключевая, прозрачным Там же. С. 374..

Количество подач вина и меда иногда доходило до девяти: три подачи фряжских вин, три - красных медов и три – белых Там же. С. 375.. . Об этом рассказывает австрийский посол Н. Варкоч, обедавший в Кремле у царя Федора Ивановича в 1593 г.

«... Великий князь велел поднести г. послу в знак милости

превосходного вина в чарке из чистого золота, усаженной дорогими камнями, также и каждому из сидевших за столом, все в золотых же чарках. Это повторялось много раз за обедом, и каждый раз напитки были разные, но все в золотых чарках, а чара, из которой пил г. посол, была усажена большими алмазами. У стола великого князя на самой нижней ступени стояло до пятнадцати лиц, служивших ему за обедом; перед столом двое подавали ему все напитки и кушанья, которые также и резали.

В то же самое время великокняжеский кравчий позвал г. посла к великому князю, который в знак особенной милости подал ему из своих рук маленькую золотую чару, осыпанную дорогими камнями, с превосходным напитком. Потом г. посол сел опять, а на наш стол были поданы 3 большие золотые братины, украшенные дорогими камнями; самая лучшая из них подана г. послу, а другие две придворным, чтобы они пили из них вкруговую. Эти 2 чаши были такие большие, что одному едва было под силу поднести их ко рту.

На этом торжественном пире музыка не играла, потому что это у них не в обычае. Но зато звонили в несказанное множество колоколов с кремлевских церквей, и этот звон раздавался по всей комнате. Лишь только милостивые подачи были розданы, кушанья со столов убрали, г. посол встал из-за стола, потом и мы также. Тогда великий князь потребовал к себе посла и подал ему из своих рук золотую чару с дорогим медом. По его же требованию должны были подойти к нему и пять придворных: сын г. посла, дворецкий, г. фон Вальштейн, Штейнбах и Утман, и каждый получал из его рук по золотой чаре с медом; он делал это с таким уважением, что, приняв от него и выпив чару, целовали у него руку. После этого великий князь подозвал к себе опять г. посла, чтобы подать ему руку, и простился с ним» Гейс С. Описание путешествия в Москву посла Римского императора Николая Варкоча. - С. 28-29..

Задача 9

Охарактеризуйте данный отрывок с точки зрения значимости деловой переписки:

Вот как описывает свой первый опыт известный ныне специалист по вопросам межличностного общения, книги которого миллионными тиражами расходятся по всему миру, Д.Карнеги.

«Когда я был еще молод и изо всех сил старался производить впечатление на людей, я написал глупейшее письмо Ричарду Гардингу Дэвису — писателю, который был в то время заметной фигурой на литературном горизонте Америки, сообщает читателю Карнеги. Предварительно я почерпнул о нем сведения из журнальной статьи и попросил Дэвиса сообщить мне о его методах работы. Несколькими неделями ранее я получил от некоей персоны письмо, которое заканчивалось следующим выражением: „Продиктовано, но не читано“. На меня это произвело неотразимое впечатление. Я полагал, что писателю следует быть

очень важным, занятым и значительным. У меня не было никакого сколько-нибудь значительного занятия, но я страстно желал произвести впечатление на Дэвиса и поэтому закончил свое краткое послание словами: "Продиктовано, но не читано". Дэвис не стал себя затруднять ответным письмом. Он просто вернул мне мое, приписав внизу: «Ваш скверный стиль может быть превзойден только Вашими скверными манерами».

Принципы, которых Карнеги рекомендует придерживаться в межличностном общении, в полной мере распространяются и на эпистолярный жанр. Вот, к примеру, приводимый им образчик делового письма, в котором полностью предается забвению важнейшая заповедь, сформулированная еще знаменитым Генри Фордом — «постараться принять точку зрения другого человека и видеть вещи под его углом зрения так же хорошо, как под своим собственным». Особого внимания заслуживают, конечно, комментарии к письму самого Карнеги — точные, острые, щедро одобренные в то же время юмором.

«Возьмем письмо, — предлагает Карнеги, — написанное руководителем отдела радио в крупном рекламном агентстве, филиалы которого разбросаны по всему континенту. (В скобках я поместил свои отзывы на каждый абзац).

Мистеру Джону Блэнку. Блэнквиль, Индиана.

Дорогой м-р Блэнк!

Наша компания желает сохранить лидирующее положение в области радиорекламы. (Кого интересует желание вашей компании? Я озабочен собственными проблемами. Банк лишил меня права выкупа закладной на мой дом; тля испортила розы в моем саду; на фондовой бирже вчера произошло понижение, и к утру я потерял восемь к пятнадцати; меня не пригласили на вчерашний вечер у Джонсонов; доктор сказал мне, что у меня повышенное давление крови, неврит и перхоть. И что же? Озабоченный, утром прихожу в контору, вскрываю почту и читаю болтовню какого-то ничтожного слюнтяя из Нью-Йорка о желаниях его компании. Ба! Если бы он только мог предположить, какое впечатление произведет его письмо, он немедленно бросил бы рекламное дело и занялся производством средства от овечьих вшей)...

Мы желаем, чтобы наша служба считалась последним словом в области информационного радиовещания. (Вы желаете! Вы желаете! Вы — неотесанный осел. Меня не интересует, чего желаете вы... Позвольте мне сказать раз и навсегда, что я интересуюсь тем, чего желаю я, а вы еще ни слова не удосужились сказать об этом в своем идиотском письме).

Незамедлительное подтверждение получения Вами письма, дающее нам знать о Вашем решении, было бы взаимно полезно. (Болван! Что вы хотите сказать этим „незамедлительно“? Или вы не знаете, что я занят так же, как и вы, что люблю, наконец, подумать, прежде чем отвечать. И если уж говорить на эту тему, то кто дал вам право по-барски указывать мне, что делать? Вы говорите, что это будет „взаимно полезно“. Наконец-то вы сообразовали вспомнить и о моей пользе. Но в чем будет заключаться для

меня эта польза, вы ничего конкретного не сказали)...

P.S. Возможно, для Вас представит интерес прилагаемая перепечатка из „Блэнквиль джорнэл“ и Вы захотите включить ее в передачу Вашей радиостанции. (Только в самом конце, в постскриптуме вы упоминаете о чем-то, что может помочь мне в решении одной из моих проблем. Почему же вам было не начать с этого? Теперь в этом уже нет никакого прока. У работника рекламы, который способен сочинять такую чушь, что-нибудь, наверное, не в порядке с продолговатым мозгом. Вам абсолютно ни к чему письмо, „дающее нам знать о Вашем решении“. Все, что вам нужно — это кварта йоду для вашей воспаленной щитовидной железы.).

Итак, делает саркастический вывод Карнеги, если человек, посвятивший свою жизнь делу рекламы и признанный специалистом в искусстве убеждения людей покупать, мог написать подобное письмо, то что можно ожидать от мясника, пекаря или изготовителя обойных гвоздей?». Вместе с тем, придавая исключительно большое значение деловой переписке, Карнеги посчитал необходимым включить в свою книгу-наставление специальный раздел, которому дал говорящий сам за себя заголовок «Чудодейственные письма». Приведем один из образцов, способных, по словам автора, доставить удовольствие адресату тем, что в нем содержится просьба сделать автору письма одолжение. «Одолжение» — слово, как считает Карнеги, вызывающее у адресата чувство своей значительности.

Задача 10

Что вы думаете об имидже дипломата в начале XX века

Среди протокольных казусов известен, например, случай, когда молодой протокольник в одном из советских загранучреждений, получив пригласительный билет с пометкой: “форма одежды — black tie”, отправил посла на важный правительственный прием в черном галстуке. Присутствовавшие на этом обеде дипломаты долго перешептывались между собой, задавая риторический вопрос: “Кого из нас приехал хоронить советский посол?”

Поэтому требования строго соблюдать нормы этикета, хотя и называли его тогда “буржуазным”, содержались во многих инструктивных документах, направляемых Наркоматом по иностранным делам в наши дипломатические представительства за границей. В циркуляре 1923 года, подписанном заведующим Протокольной частью НКВД Д.Т.Флоринским, подчеркивалось, что отступление от общепринятых правил этикета может привести к нежелательным конфликтам.

В инструкции НКВД подробно разъяснялось, как отвечать на визиты и приглашения на дипломатические приемы, обеды и завтраки, как рассылать самим такие приглашения, как выражать поздравления и соболезнования, как пользоваться визитными карточками и т. п. Специальные рекомендации, касающиеся одежды, содержались в разделе “Костюм”. Все было расписано предельно четко: “Днем во всех официальных случаях носится жакет

(визитка). Воротничок (рубашки) крахмальный, ботинки черные, галстук темный” (“на траурные церемонии при жакете надевается непременно черный галстук”).

Фрак и смокинг носят только вечером. Пояснялось, что днем фрак может быть надет лишь для вручения верительных грамот, но только, “если того безусловно требует обычай”.

В этом же разделе инструкции говорилось и о других правилах этикета, которые следует соблюдать при ношении фрака или смокинга, а также об отдельных деталях такого наряда.

В циркуляре НКВД 1923 года имелся еще один специальный раздел, который назывался “Церемониал для жен дипсостава и визиты дамам”. Женам полпредов и дипсостава рекомендовалось не слишком “увлекаться светской жизнью”, а ограничиваться лишь “необходимыми выездами на официальные приемы”. Туалеты жен должны отличаться “скромностью и простотой, ношение драгоценностей недопустимо”. Для дневных визитов “рекомендуется строгий “тайлер”, а для обедов и вечерних приемов декольтированное платье... При вечернем платье шляпа не носится... Одно и то же платье (та же проз-одежда, что и фрак) может носиться на все без исключения приемы и нет никакой надобности в нескольких платьях”.

Задача 11

Охарактеризуйте полученную информацию из данного текста:

Термином “прозодежда” называли в 20—30-е годы все протокольные наряды, которые приходилось одевать советским дипломатам и их женам, соблюдая требования “буржуазного” этикета (визитка, смокинг, фрак, вечернее длинное платье). Следует подчеркнуть, что требования эти соблюдались весьма строго и не только дипломатами в наших загранпредставительствах, но и на всех официальных протокольных мероприятиях, проводившихся в Москве с участием дипкорпуса.

...“Днем фрак носится лишь в особо торжественных случаях. Например при вручении верительных грамот и на торжествах, на которых дипломаты присутствуют в мундирах. При фраке всегда носится белый жилет и белый галстук. При смокинге всегда носится черный галстук и, преимущественно, черный жилет. Белый жилет одевается, если это принято в дипломатическом корпусе (например, обед с дамами).

При фраке и смокинге носят полуботинки. При полуботинках надеваются черные шелковые носки. Запонки на крахмальной рубашке (на груди и на рукавах) при фраке и смокинге должны быть простые (обычно перламутровые). Ношение цветных запонок или подделанных под жемчуг не должно иметь места.

Пальто при официальных костюмах должно быть черное. Обувь всегда должна быть безукоризненно начищена. Цветная обувь носится только при летних костюмах. Жены дипломатов одевают днем закрытые платья, а вечером открытые или полуоткрытые (последние — если прием носит более скромный характер). Ношение фальшивых драгоценностей не должно иметь

места. Днем дамы шляп не снимают. Вечером снятие шляп обязательно.

В большинстве столиц буржуазных стран принято носить перчатки (на улице) независимо от времени года. Перчатки должны не слишком резко выделяться своим цветом от пальто (летом от костюма, если пальто не надето). В официальных случаях носят серые (замшевые) перчатки”...

Подчеркивалось, что одежда дипломата должна быть скромной по внешнему виду и абсолютно аккуратной (то, что весьма ценится в современном протоколе).

...“Спортивные костюмы (для гольфа, верховой езды и т. п.) не должны служить повседневной одеждой. Платье крикливых фасонов, а равно всякого рода бросающиеся в глаза куртки, жилетки и джемперы, не должны носиться”...

Ношение фрака как официальной протокольной одежды сотрудников НКВД на дипломатических приемах с участием дипкорпуса было формально отменено Коллегией лишь в конце 1939 года. Заведующий Протокольным отделом В.Н. Барков по указанию заместителя наркома В.П.Потемкина, поблагодарив за приглашение на обед, сообщил дуайену дипкорпуса послу Германии о решении Коллегии: “Все мы будем в пиджачном костюме... и впредь на все обеды в дипкорпусе приглашенные от НКВД будут надевать пиджачные костюмы... Прошу г. Посла довести это до сведения дипкорпуса”. Посол, по словам шефа протокола, нашел совершенно естественным устанавливаемый порядок, заметив, что фрак в СССР не принято носить. “Мужчины просто примут это к сведению. Им все равно. Женщин это огорчит, поскольку дамы будут лишены возможности носить свои нарядные вечерние туалеты, которые они одевают, когда мужчины одеты во фрак”.

Фрак действительно требовал соответствующего дамского наряда. Об этом говорит в своих дневниках и А.М.Коллонтай. Описывая подготовку к официальному обеду в столице Норвегии, она замечает: “С платьем к этому обеду у меня вышла лихорадка. Заранее некогда было подумать о платье. Утром в день обеда сообразила, что если все мужчины будут во фраках, надо одеть что-нибудь более отвечающее случаю”.

Задача 12

Насколько вы согласны сданным утверждением, аргументируйте свой ответ:

На основе своего клинического опыта Сальтер выделил и описал шесть характеристик здоровой, уверенной в себе личности. Это:

1. Эмоциональность речи, что соответствует открытому, спонтанному и подлинному выражению в речи всех испытываемых чувств. Под этим Сальтер понимал, во-первых, открытость. С его точки зрения, уверенный человек чувства "называет своими именами" и не заставляет партнера (партнеров) по разговору догадываться, что же именно за чувство стоит за его словами. Это тем более важно, что партнер, скорее всего, поглощен своими собственными чувствами, и будет реагировать скорее на контекст беседы. Во-вторых, чувства уверенный в

себе человек выражает спонтанно, то есть в тот момент, когда они возникли. В-третьих, уверенный человек говорит именно о тех чувствах, которые он испытывает. Он не стремится скрыть или "смягчить" проявления своих как позитивных, так и негативных чувств.

2. Далее Сальтер говорит об экспрессивности и конгруэнтности поведения и речи, что означает ясное проявление чувств в невербальной плоскости и соответствие между словами и невербальным поведением. Психологи, занимающиеся изучением уверенности в себе вообще много внимания уделяют изучению особенностей невербального поведения уверенных в себе людей. Это мы подробно обсудим немного позже.

3. Умение противостоять и атаковать, проявляющееся в прямое и честное выражении собственного мнения, без оглядки на окружающих, также характерно для уверенного поведения.

4. Уверенный в себе человек не стремится спрятаться за неопределенными формулировками. Чаще, чем другие люди, уверенные в себе используют местоимение "Я"

5. Им не свойственно самоуничижение и недооценка своих сил и качеств, они способны без стеснения выслушивать похвалу в свой адрес.

6. Способность к импровизации, т.е. к спонтанному выражению чувств и потребностей, также характерна уверенным в себе людям.

Задача 13

Проанализируйте данные личностные характеристики:

Одним из самых часто используемых определений уверенности в себе является определение Рюдигера и Риты Ульрих, включающее основные поведенческие, эмоциональные и когнитивные характеристики уверенного в себе человека. Под уверенностью в себе они понимают способность индивидуума предъявлять требования и запросы во взаимодействии с социальным окружением и добиваться их осуществления. Кроме этого к уверенности относится способность разрешать себе иметь запросы и требования (установки по отношению к самому себе), осмеливаться их проявлять (социальный страх и заторможенность) и обладание навыками их осуществления (социальные навыки).

Другие авторы предпринимают попытки расширить и конкретизировать его.

Как правило, эти попытки сопровождаются более или менее подробным описанием черт неуверенного поведения. Неуверенность в себе в представлении В. Вендландта и Х.-В. Хёферта проявляется на самых разных этапах процесса регуляции поведения - при постановке цели поведения, при планировании действий, при выполнении действий. Неуверенность проявляется также в результатах действий и в их оценке. Неуверенность была обозначена как состояние, которое возникает, если привычный или запланированный ход деятельности "нарушается", если что-то происходит непривычным или же незапланированным образом.

Такого рода нарушения, считают авторы, чаще всего вызваны

неясными формулировками целей поведения, неполноценными планами поведения, нереалистичными притязаниями, неверной оценки результатов действий, неумением использовать позитивные последствия в качестве "подкреплений" и недостаточной коррекцией планов поведения на основе результатов совершённых в прошлом действий.

Райнер Зигмунд подчеркивает ключевую роль самооценок в уверенном поведении. Он показывает, что социальный страх при определенных условиях провоцирует некоторые негативные самовербализации ("Я с этим не справлюсь...", "Это выше моих сил" и т.д.). Внимание концентрируется на этих установках и тормозит уверенное поведение. Возникающее вследствие этого переживание неуспеха закрепляется. В случае недостатка навыков возникает ситуация неуспеха, негативный опыт снижает доверие себе, что в свою очередь вызывает неуверенность.

Кроме этого, прошлый опыт также определяет способ оценки себя. Человек задает себе вопрос: как я выгляжу, как я хотел бы выглядеть, как, предположительно, меня воспринимают другие. Неуверенность в себе возникает как следствие негативных оценок, "нарушенного образа себя", собственные достижения недооцениваются в сравнении с другими. В результате индивид начинает привычно негативно оценивать себя, свои достижения, способности и цели.

Неуверенность характеризуется также недостаточно ясными формулировками намерений; неполными планами действий; негативной оценкой результатов действий, приводящих к возникновению "дефектных" или "дефицитных" стереотипов поведения. Таким образом, по мнению Р. Зигмунда, установки по отношению к собственной персоне, самовербализации и самооценки человека решающим образом влияют на поведение человека, формируют тип уверенного или неуверенного поведения.

Задача 14

Прочитайте данную книгу и проанализируйте ее значимость для делового человека

**Ганс Селье
Стресс без дистресса**

Введение.

Кто никуда не плывет - для тех не бывает попутного ветра.
Монтень

Почти четыре десятилетия я изучал в лаборатории физиологические механизмы приспособления к стрессу и убедился, что принципы защиты на уровне клетки в основном приложимы также к человеку, и даже к целым сообществам людей. Биохимические приспособительные реакции клеток и органов удивительно сходны независимо от характера воздействия. Это

навело меня на мысль рассматривать "физиологический стресс" как ответ на любое предъявленное организму требование.

С какой бы трудностью не столкнулся организм, с ней можно справиться с помощью двух основных типов реакций: активной, или борьбы, и пассивной, или бегства из трудности, или готовности терпеть ее. Если в организм введен яд, бегство не возможно, но реакция все равно может быть двух типов: либо химическое разрушение яда, либо мирное сосуществование с ним. Равновесие устанавливается путем выведения яда из тела, либо организм научается игнорировать яд.

Природа предусмотрела бесчисленное множество способов, с помощью которых приказы атаковать яд или терпеть его передаются нашим клеткам на химическом языке. Мне кажется, что правила, столь успешно действующие на уровне клеток и органов, могут стать источником той подлинной философии жизни, которая приведет к выработке кодекса поведения, построенного на научных принципах, а не на предрассудках, традициях или слепом подчинении "непререкаемым авторитетам".

На протяжении столетий высказывались различные соображения, как достичь мира и счастья на пути технического и политического прогресса, с помощью высокого уровня жизни, соблюдения законов или строгой приверженности заповедям и учениям того или иного вождя, мудреца, пророка. Но история доказывала снова и снова, что ни одно из этих средств нельзя считать надежным и эффективным.

Кто верил в непогрешимость своего бога или в свой кодекс, поведения, был относительно уравновешен и счастлив независимо от того, можно ли было доказать истинность верований. Вера давала человеку общее направление, опору долга, самодисциплины и труда, необходимых для предотвращения ненормального, хаотического поведения. Однако убеждения одной группы людей противоречили убеждениям другой, и столкновения становились неизбежными. "Непререкаемый авторитет" (бог, король или политический вождь) одних был далеко не бесспорен для других, которые подвергали его нападкам.

Как отметил Карл Поппер, законы природы не предписывают, а лишь описывают. Законы общества предписывают, что можно делать, а чего нельзя. Нарушение их является единственным оправданием для их формулирования. Законы природы просто констатируют, что именно произойдет в определенных условиях (например, при 100°C закипает вода). На каждом этапе развития нашего знания они могут быть неточно сформулированы, но не могут быть нарушены. Научные факты называли "законами", ибо когда-то считали, что они продиктованы божественным провидением.

Задача 15

Проанализируйте данный исторический факт, дайте оценку событиям с международной точки зрения:

Не успели пережить иранскую народную дипломатию, как 6 июня 1737

года на крыше дома, стоявшего между дворцом цесаревны Елизаветы Петровны и помещением, занимаемым посольством Пруссии, нашли мину в виде горшка, набитую порохом и горючими материалами, к горшку прилагался запал. Это уже не просто поджог, тут теракт форменный намечался. Полиция и Тайная канцелярия стала петрушить подозреваемых. Только вышли на сотрудника посольства короля Пруссии по фамилии Ранке, только стали думать, как бы его скрасть для беседы, как 24 июля окрестности посольства Пруссии полыхнули с двух концов. Было это в районе Миллионной. Горело до Мойки, до Невы, до Царицына луга и до Адмиралтейства. Дипломат Ранке исчез. Его потом во Франции за шпионаж повесят.

Глядя на французов с конями, австрийцев со штепселем, персов-поджигателей и террористов-немцев, другие посольства не отставали. Англичане не отставали больше всех. Они повадились стрелять из окон посольства. Не очень целясь по прохожим, но регулярно.

Глядя на англичан, постреливать в домах стали и коренные петербуржцы, дети псковских и новгородских переселенцев.

Под перекрёстным огнём из английского посольства и обывательских домов полиция ловкими скачками бегала по городу за конокрадами из французского посольства, следя искоса за притихшим посольством Пруссии. Персидское посольство из монастыря давно попросили, оно и расположилось шатрами у Летнего сада, там было легче прокормить посольских верблюдов, обросших в России дополнительной шерстью. У петербуржцев стали изымать огнестрельное оружие. Опубликовали объявление: "чтобы впредь никто кроме иностранных послов, посланников и прочих министров в домах своих ни из какого ружья, как по обязанности, так и для забав, не смел стрелять". Посольствам стрелять из окон не запретили - неудобно. Но установили перед посольствами первый в истории дипломатии " явный полицейский караул", который гонял жителей столицы от посольств.

Задача 16

Вопросы для дискуссии. Проанализируйте данный исторический факт: Не успели перевести дух, посольство Польши подало о себе весть: разбили огороды перед резиденцией графа Гробиенки. Голландское посольство завезло коров. Всё это в двух шагах от императорской резиденции. Пришлось полиции ловить по городу россиян, пробравшихся в столицу без паспортов "для следования в столицу". Изловленных "убогих, слепых, дряхлых и увечных, купно и с прочими чудаками и к художествам склонным" бросили на объект века: осушение болот от Лиговского канала до Невского монастыря для организации общегородских огородов и выпасов. Известный потомственный мелиоратор, фельдмаршал и покоритель Крыма Миних Бурхард Христофорович оставил по себе расчёты огородного парадиза. Чтобы посольские не орали, на

образовавшийся огородный рай стали свозить навоз из всех возможных мест. Чтобы с огородов не воровали, завезли туда и людей для жительства. Завезённые жители Лиговки встретились со строителями лиговского чуда (убогими, слепыми, увечными и художественными чудаками), которые за ненадобностью совсем уж заскучали. Встреча вышла непростой. Рядом с городами построили полицейскую караульню. Понаблюдав за развитием событий, полиция к караульне пристроила и небольшую тюрьму, ставшую на долгое время центром лиговской культурной жизни и наложившей некоторый отпечаток на облик лиговского жителя. После к тюремке пристроили мертвецкую. И всё это из-за каких-то поляков с голландцами. Целый район выстроили, ландшафт вручную изменили, повернули вспять течение каналов.

Задача 17

Подумайте, почему существуют различия в невербальных сигналах у разных национальностей и народов?

При межнациональном общении в случае отсутствия языкового понимания на первый план могут выходить мимика и жесты. Совокупность мимики, жестов и поз – это настоящий, хотя и бессловесный, язык. Но как и всякий язык, он у каждого народа свой. Один и тот же выразительный жест у разных народов может иметь совершенно различное толкование. Вот здесь-то и становятся возможным недоразумения. Так, жест приглашения у японцев совпадает с нашим жестом прощания. Указательный жест японца является жестом попрошайки для американца. По этой причине американцы нередко жалуются на вымогательства портье в японских отелях, хотя японские портье тем и отличаются от портье всего мира, что не берут чаевых.

Почти половина арабов, латино американцев и представителей народов Южной Европы касаются друг друга в процессе общения, в то время как это не характерно для народов Восточной Азии и практически исключено для индийцев и пакистанцев. Сточки зрения латино американца, не касаться при беседе партнёра – значит вести себя холодно. Итальянцы убеждены, что так ведут себя недружелюбные люди. Японцы же считают, что касаться собеседника человек может только при полной потере самоконтроля либо выражая недружелюбие или агрессивные намерения.

Жест, которым русский сокрушенно демонстрирует пропажу или неудачу, у хорвата означает признак успеха и удовольствия. Если в Голландии вы повернёте указательным пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то вас не поймут: здесь этот жест означает остроумно сказанную фразу. Говоря о себе, европеец показывает на грудь, а японец – на свой нос.

В США “ноль”, образованный большим и указательным пальцами, означает “Всё о’кэй”, в Японии – деньги, а в Португалии и некоторых других странах этот жест практикуется как неприличный.

Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. То же самое в Англии будет расценено как выражение скептицизма.

Среди европейских народов наиболее экспрессивен язык жестов у

французов. Когда они чем-то восхищены, то соединяют три пальца, подносят их к губам и, высоко подняв подбородок, посылают в воздух нежный поцелуй. Если же они потирают указательным пальцем основание носа, то это означает предупреждение: «Здесь что-то нечисто», «Осторожно», «Этим людям нельзя доверять».

Постукивание итальянцем указательным пальцем по носу означает: «Берегитесь, впереди опасность, они что-то замышляют». Этот же самый жест в Голландии означает: «Я пьян» или «Ты пьян», а в Англии — конспирацию и секретность.

Движение пальца из стороны в сторону в США и Италии может означать легкое осуждение, угрозу или призыв прислушаться к тому, что сказано. В Голландии этот жест означает отказ. Если же надо жестом сопроводить выговор, то указательным пальцем голландцы водят из стороны в сторону около головы.

В некоторых странах Африки смех — это показатель изумления или даже замешательства, а вовсе не проявления веселья.

В общении мы не придаем особого значения левой или правой руке. Однако в этом отношении надо быть предельно осторожным в ближневосточных странах: не вздумайте протянуть кому-либо деньги или подарок левой рукой. У тех, кто исповедует ислам, левая рука считается нечистой, и вы можете нанести оскорбление собеседнику. Аналогично положение дел и с ногами: последним также приписывается нечистая сила. По этой причине у мусульманских народов считается недозволительным при беседе, сидя на стуле, забрасывать ногу на ногу.

Жители США обычно ведут разговор, располагаясь на расстоянии не ближе 60 см друг от друга. Латино американец в разговоре с жителем США стремится приблизиться к собеседнику. Если спросить североамериканца его мнение о латино американце, то он ответит, что тот излишне настойчив и претендует на установление слишком близких отношений. А латино - американец в ответ на тот же вопрос скажет, что его собеседник — высокомерный и надменный человек. И оба, таким образом, ошибутся в своем суждении, поскольку при разговоре нарушилась привычная для каждого из них дистанция.

Существуют значительные различия у народов и в отношении восприятия пространства. Так, американцы привыкли работать либо в больших помещениях, либо — если помещений несколько — только при открытых дверях, поскольку считают, что «американец на службе обязан быть открытым для окружающих». По-американски открытый кабинет свидетельствует о том, что хозяин на месте и ему нечего скрывать от посторонних глаз. Многие небоскребы в США построены из стекла и просматриваются почти насквозь. Здесь все, начиная от директора фирмы и кончая посыльным, постоянно на виду. Это создает у служащих вполне определенный стереотип поведения, вызывая ощущение, что «все сообща делают одно общее дело».

У немцев подобное рабочее помещение вызывает лишь недоумение. У

них каждое рабочее помещение должно быть снабжено надежными (нередко двойными) дверями. Распахнутая настежь дверь символизирует крайнюю степень беспорядка.

Для американца отказ разговаривать с человеком, находящимся с ним в одном помещении, означает отрицательное к нему отношение. В Англии — это общепринятая норма.

В Англии американцев считают говорящими несносно громко, отмечая их интонационную агрессивность. Последнее объясняется тем, что американцев заставляет высказываться во всеуслышание их полное расположение к собеседнику, а также тем, что им нечего скрывать. Англичане же, наоборот, регулируют звук своего голоса ровно настолько, чтобы их слышал в помещении только собеседник. В Америке же подобная манера ведения делового разговора рассматривается как «шептание» и не вызывает ничего, кроме подозрения.

Задача 18

Охарактеризуйте полученную информацию из данного текста:

Термином “прозодежда” называли в 20—30-е годы все протокольные наряды, которые приходилось одевать советским дипломатам и их женам, соблюдая требования “буржуазного” этикета (визитка, смокинг, фрак, вечернее длинное платье). Следует подчеркнуть, что требования эти соблюдались весьма строго и не только дипломатами в наших загранпредставительствах, но и на всех официальных протокольных мероприятиях, проводившихся в Москве с участием дипкорпуса.

...“Днем фрак носится лишь в особо торжественных случаях. Например при вручении верительных грамот и на торжествах, на которых дипломаты присутствуют в мундирах. При фраке всегда носится белый жилет и белый галстук. При смокинге всегда носится черный галстук и, преимущественно, черный жилет. Белый жилет одевается, если это принято в дипломатическом корпусе (например, обед с дамами).

При фраке и смокинге носятся полуботинки. При полуботинках надеваются черные шелковые носки. Запонки на крахмальной рубашке (на груди и на рукавах) при фраке и смокинге должны быть простые (обычно перламутровые). Ношение цветных запонок или подделанных под жемчуг не должно иметь места.

Пальто при официальных костюмах должно быть черное. Обувь всегда должна быть безукоризненно начищена. Цветная обувь носится только при летних костюмах. Жены дипломатов одевают днем закрытые платья, а вечером открытые или полуоткрытые (последние — если прием носит более скромный характер). Ношение фальшивых драгоценностей не должно иметь места. Днем дамы шляп не снимают. Вечером снятие шляп обязательно.

В большинстве столиц буржуазных стран принято носить перчатки (на улице) независимо от времени года. Перчатки должны не слишком резко выделяться своим цветом от пальто (летом от костюма, если пальто не надето). В официальных случаях носятся серые (замшевые) перчатки”...

Подчеркивалось, что одежда дипломата должна быть скромной по внешнему виду и абсолютно аккуратной (то, что весьма ценится в современном протоколе).

...“Спортивные костюмы (для гольфа, верховой езды и т. п.) не должны служить повседневной одеждой. Платье крикливых фасонов, а равно всякого рода бросающиеся в глаза куртки, жилетки и джемперы, не должны носиться”...

Ношение фрака как официальной протокольной одежды сотрудников НКВД на дипломатических приемах с участием дипкорпуса было формально отменено Коллегией лишь в конце 1939 года. Заведующий Протокольным отделом В.Н. Барков по указанию заместителя наркома В.П.Потемкина, поблагодарив за приглашение на обед, сообщил дуайену дипкорпуса послу Германии о решении Коллегии: “Все мы будем в пиджачном костюме... и впредь на все обеды в дипкорпусе приглашенные от НКВД будут надевать пиджачные костюмы... Прошу г. Посла довести это до сведения дипкорпуса”. Посол, по словам шефа протокола, нашел совершенно естественным устанавливаемый порядок, заметив, что фрак в СССР не принято носить. “Мужчины просто примут это к сведению. Им все равно. Женщин это огорчит, поскольку дамы будут лишены возможности носить свои нарядные вечерние туалеты, которые они одевают, когда мужчины одеты во фрак”.

Фрак действительно требовал соответствующего дамского наряда. Об этом говорит в своих дневниках и А.М.Коллонтай. Описывая подготовку к официальному обеду в столице Норвегии, она замечает: “С платьем к этому обеду у меня вышла лихорадка. Заранее некогда было подумать о платье. Утром в день обеда сообразила, что если все мужчины будут во фраках, надо одеть что-нибудь более отвечающее случаю”.

Задача 19

Составьте схему, отражающую современную систему зарубежных органов внешних сношений.

Изучив рекомендованную литературу, подготовьте политический портрет выдающегося российского дипломата, раскрывающего суть задач и функций зарубежных органов внешних сношений России.

Задача 20

Кроме посольств и миссий имеются еще такие заграничные представительства государства, как консульства, которые пользуются более ограниченными, по сравнению с дипломатическими представительствами, правами, привилегиями и иммунитетом в стране пребывания.

Консульства представляют государство в вопросах защиты интересов граждан и интересов государства главным образом в области торговой и имущественно-правовой. Они оформляют также паспорта, визы и другие документы как для граждан страны, которую они представляют, так и для граждан страны пребывания, когда это связано с какими-либо торговыми, культурными и иными отношениями со страной этого консульства. Обычно

консульства открываются в тех местах, где имеется наибольшее количество граждан соответствующей страны или имеются какие-то постоянные связи с этим государством. Консульства бывают в портовых городах и в пунктах, где ведутся торговые сношения, где требуется оформление ряда имущественно-правовых вопросов и т. д.

Консульство не может представлять государство в политической области и в общедипломатическом плане. Хотя, как правило, и при нормальных дипломатических отношениях консульство представляет государство лишь в плане имущественно-правовых отношений, тем не менее в порядке исключения при отсутствии дипломатических отношений консульства иногда играют и более важную роль. С их организации начинается нередко развитием нормальных дипломатических отношений.

Консульство может быть учреждено на территории государства пребывания только с его согласия, как и определение местопребывания и границы консульского округа. Глава консульского учреждения (генеральный консул, консул, вице-консул, консульский агент) получает от министра иностранных дел правительства, пославшего его, документ — консульский патент, который и предъявляется им правительству Страны пребывания. Он допускается к исполнению своих обязанностей в своем консульском округе по получении от правительства страны пребывания разрешения, которое носит название экзекватуры.

Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:

6-5 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

4-3 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.