

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Юридический институт

УТВЕРЖДЕНО:  
Директор  
О. И. Андреева

Оценочные материалы по дисциплине

Основы эффективных переговоров

по направлению подготовки:

**40.03.01 Юриспруденция**

Направленность (профиль) подготовки:  
**Цифровой юрист**

Форма обучения  
**Очная**

Квалификация  
**Бакалавр**

Год приема  
**2023**

СОГЛАСОВАНО:  
Руководитель ОП  
Т.В. Трубникова

Председатель УМК  
Н.В. Багрова

Томск – 2024

## **1. Компетенции и индикаторы их достижения, проверяемые данными оценочными материалами**

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

УК-4 Способен осуществлять коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИУК 4.1 Осуществляет коммуникацию, в том числе деловую, в устной и письменной формах на русском языке, в том числе с использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

## **2. Оценочные материалы текущего контроля и критерии оценивания**

Элементы текущего контроля:

- тесты;
- контрольная работа;

Пример теста (ИУК 4.1)

1. Кому могло принадлежать следующее высказывание: «Переговоры следует вести только с позиции честных доверительных отношений»?
  - а) Никколо Макиавелли
  - б) Франсуа Кольер
  - в) Джанлуиджи Буффон
2. Какому виду стратегии переговоров соответствует это предложение: «Мы готовы уступить вам, если получим 30% акций компании»?
  - а) Силовая
  - б) Позиционная
  - в) Партнерская

Ключи: 1 б), 2 а).

Критерии оценивания: тест считается пройденным, если обучающий ответил правильно как минимум на половину вопросов.

Контрольная работа (ИУК 4.1)

Контрольная работа состоит из вопросов, на которые нужно дать правильный ответ.

Пример вопросов:

1. Аббревиатура, означающая в переводе с английского языка «лучшая альтернатива переговорному решению», — это:
2. Искусство применения отдельных приемов в каждом конкретном случае ведения деловых бесед (переговоров) называется \_\_\_\_\_ аргументирования.
3. Конфликт, в котором интересы сторон полностью противоположны и «выигрыш» одной стороны точно равен «проигрышу» другой, называется конфликтом с:
4. Область, где возможно достижение соглашения, относится к понятию

Ключ к вопросам:

1. BATNA
2. Тактика
3. Нулевой суммой
4. Переговорное пространство

### Критерии оценивания:

В зависимости от результатов тестирования студент может набрать от 0 до 5 баллов.

Где:

- 0 баллов – ни одного правильного ответа
- 3 балла – правильно решены 3 вопроса из 6
- 4 балла – правильно решены 4-5 вопросов из 6
- 5 баллов – правильно решены все вопросы

### **3. Оценочные материалы итогового контроля (промежуточной аттестации) и критерии оценивания**

Зачет в третьем семестре складывается из результатов промежуточной аттестации, участия студента в ролевой игре и подготовки им карты предпереговорной диагностики.

Такие компетенции обучающихся, как ИУК 4.1 формируются в результате тренингов (ролевых игр), в которых слушателям предлагаются сценарии вымышленных переговоров (описание участников, их целей и интересов, характерные для них приемы ведения переговоров, возможности, риски и угрозы), формируются две команды участников переговоров (по 4-5 человек), дается время на подготовку (1-2 недели). Сама ролевая игра занимает 1 академический час, во время 2-го академического часа происходит обсуждение прошедшего тренинга, анализируются ошибки и удачные моменты.

Оценку участия члена команды составляют сами студенты на основе анонимного опроса, в котором им предлагается оценить вовлеченность и вклад каждого из членов команды.

Критерий оценивания следующий:

Студент не проявил никакого участия в ролевой игре – 0 баллов

Периодическое участие в подготовке и ведении переговоров – 3 балла

Заинтересованное участие, но с замечаниями по степени вовлеченности в игровой процесс – 4 балла

Активное и заинтересованное участие – 5 баллов.

Для выявления уровня освоения компетенций ИУК 4.1 слушатели на примере предложенных вариантов переговоров из популярных фильмов (например, переговоры клана Корлеоне с Солоццо, фильм «Крестный отец») готовят развернутую карту (матрицу) предпереговорной диагностики, где оцениваются сильные, слабые стороны, возможности и угрозы для всех участников переговоров.

Сама карта предпереговорной диагностики представляет собой таблицу из 10 пунктов. Поскольку ее составление – это трудоемкий процесс, то студент может по своему выбору сделать либо 5 из 10 пунктов – получив 3 балла, либо 7 из 10 – 4 балла, или 9-10 пунктов – 5 баллов.

Итоговая оценка выставляется исходя из следующих показателей:

Промежуточная аттестация	Деловая игра	Карта предпереговорной диагностики
0-5 баллов	0-5 баллов	0-5 баллов

Полученные баллы суммируются. Исходя из полученных итоговых баллов формируется итоговая оценка:

Итоговое количество баллов	Оценка по 5-балльной шкале	Для получения зачета:
0-7 баллов	Неудовлетворительно	незачет
8-10 баллов	Удовлетворительно	Зачет

11-13 баллов	Хорошо	
14-15 баллов	Отлично	

#### **4. Оценочные материалы для проверки остаточных знаний (сформированности компетенций)**

*Оценочные материалы для проверки остаточных знаний могут быть использованы для формирования программы ГИА (программы государственного экзамена), а также экспертом Рособрнадзора при проведении проверки диагностической работы по оценки уровня форсированности компетенций обучающихся (при контрольно-надзорной проверке). Вопросы данного раздела показывают вклад дисциплины в образовательный результат образовательной программы. Объем заданий в данном разделе зависит как от количества формируемых индикаторов достижения компетенций, так и от объема дисциплины по учебному плану.*

##### Тест (ИУК 4.1)

1. Тактический прием на переговорах, заключающийся в очень медленном и постепенном раскрытии своей позиции, называется:
  - а) «салями»
  - б) «раскладушка»
  - в) «перфоратор»
2. Коммуникации во время переговоров, не включающие устное общение, называются:
  - а) Эмоциональными
  - б) Невербальными
  - в) Завиральными
3. Основателями Гарвардской школы переговоров являются:
  - а) У. Причет и Э. Такер
  - б) Дж. Маршалл и Э. Пресли
  - в) Р. Фишер и У. Юри

Ключи: 1 а), 2 б), 3 в)

Контрольная работа (ИУК 4.1)

1. Перечислите факторы, влияющие на невербальный язык коммуникации
  - Ответ (требуется назвать минимум 4 из 9): национальная принадлежность, состояние здоровья, профессия человека, уровень культуры, статус человека, принадлежность к группе, актерские способности, возраст, психо-эмоциональный тип личности;
2. Какие жесты относят к категории модальных?
  - Ответ: те, что выражают оценку, отношение к предметам, людям, явлениям окружающей среды (одобрение, неудовольствие, ирония, недоверие, неуверенность, незнание, страдание, раздумье, сосредоточенность, растерянность, смятение, подавленность, разочарование, отвращение, радость, восторг, удивление).

## **Информация о разработчиках**

Румянцев Владимир Петрович Фамилия д.и.н., профессор, зав. кафедрой востоковедения ТГУ