

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

Филологический факультет

УТВЕРЖДЕНО:  
Декан  
И. В. Тубалова

Оценочные материалы по дисциплине

Мастерство переговоров в бизнесе, политике, науке  
по направлению подготовки

**45.03.01 Филология**

Направленность (профиль) подготовки:  
**Профessionально-деловая коммуникация на иностранных языках (английский и  
немецкий языки)**

Форма обучения  
**Очная**

Квалификация  
**Бакалавр**

Год приема  
**2025**

СОГЛАСОВАНО:  
Руководитель ОП  
Д.А. Олицкая

Председатель УМК  
Ю.А. Тихомирова

Томск – 2025

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

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

ОПК-5 Способен использовать в профессиональной деятельности, в том числе педагогической, свободное владение основным изучаемым языком в его литературной форме, базовыми методами и приемами различных типов устной и письменной коммуникации на данном языке.

ПК-3 Осуществляет профессиональную деятельность в сфере межъязыковой и межкультурной коммуникации, в том числе посредством перевода.

УК-5 Способен учитывать разнообразие и мультикультурность общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах при межличностном и межгрупповом взаимодействии.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИОПК-5.1 Демонстрирует знание норм основного изучаемого языка в его литературной форме и базовых методов и приемов различных типов устной, письменной и виртуальной коммуникации

ИОПК-5.2 Демонстрирует представление о стандартных ситуациях устной, письменной и виртуальной коммуникации в профессиональной деятельности, том числе педагогической, и умеет использовать в них уместные средства основного изучаемого языка

ИОПК-5.3 Использует в профессиональной деятельности, том числе педагогической, базовые методы и приемы различных типов устной, письменной и виртуальной коммуникации на основном изучаемом языке

ИПК-3.2 Осуществляет межъязыковую и межкультурную коммуникацию для решения задач профессиональной деятельности

ИУК-5.1 Учитывает историческую обусловленность разнообразия и мультикультурности общества при межличностном и межгрупповом взаимодействии

ИУК-5.2 Интерпретирует разнообразие и мультикультурность современного общества с позиции этики и философских знаний

ИУК-5.3 Осуществляет коммуникацию, учитывая разнообразие и мультикультурность общества

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

Элементы текущего контроля:

- тесты;
- контрольная работа;
- эссе;
- реферат;
- кейсы.

Для успешного прохождения текущего контроля успеваемости студент должен правильно ответить как минимум на 6 из 12 вопросов, предложенных в тесте. Кроме того, студент должен уметь определять т.н. «триаду переговорщика» (цель, ресурсы, стартовая переговорная ситуация), исходя из предложенного видео-кейса. Допустим пропуск или неправильная формулировка 1 из 3 аспектов «триады».

Центральной используемой в курсе образовательной технологией является деловая игра. В ходе тренингов (деловых игр) 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. Все слушатели должны принять участие как минимум в одной ролевой игре или модели переговоров.

Значительная часть практических занятий проходит в виде групповой работы. 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. Поскольку подготовка к переговорам – это занятие коллективное, слушателям предлагается объединяться в группы. Критерием оценки является умение оценивать все возможные риски, угрозы и перспективы предстоящих переговоров и в соответствии с ними выбирать стратегию и тактические приемы переговоров. Цель – дать навыки коллективной работы по самостоятельному распределению функций и полномочий внутри коллектива.

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

#### **Пример теста по теме «Мировые школы переговоров»**

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. Что обозначает акроним BATNA?
3. В чем заключается основное отличие между Гарвардской и Уортонской школами переговоров?
4. Как Вы думаете – что предприняла бы китайская сторона на переговорах (с точки зрения школы стратагем), если бы обнаружила, что ей беззастенчиво лгут?

#### **Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по дисциплине**

Необходимые для переговорщика компетенции формируются в результате тренингов (деловых 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. Все слушатели должны принять участие как минимум в одной ролевой игре или модели переговоров.

Для выявления уровня освоения компетенций 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. Поскольку подготовка к переговорам – это занятие коллективное, слушателям предлагается объединяться в группы. Критерием оценки является умение оценивать все возможные риски, угрозы и перспективы предстоящих переговоров и в соответствии с ними выбирать стратегию и тактические приемы переговоров.

## **Контрольные вопросы к зачету**

- 1.Средства технологии деловых переговоров. Определение и их характеристика.
2. Характеристика невербальных средств общения в переговорах
3. Характеристика понятий паралингвистики, проксемики, идентификации, эмпатии
4. Невербальная информация о собеседнике
5. Дать характеристику понятий: заражение, внушение, убеждение, подражание
9. Аттракция и деловой имидж
10. Деловые переговоры. Уловки при ведении переговоров.
11. Характеристика психологического давления при переговорах
12. Характеристика позиционного давления при переговорах
18. Основные правила нейтрализации уловок
- 19.Переговоры и их характеристика.
20. Принципы поведения на переговорах. Качества, необходимые переговорщику
21. Подготовка к переговорам . Основные задачи подготовки.
22. Сбор сведений и определение целей переговоров.
23. Выбор стратегии на переговорах (сотрудничество, соперничество, аналитическая стратегия)
24. Поиск резерва и подготовка аргументов для переговоров
25. Характеристика процесса переговоров
26. Торг на переговорах и его характеристика. Принципы торга
27. Заключение сделки. Уловки при заключении сделки ( отсрочка, запугивание, блеф, создание неудобств, «уровень полномочий», угроза)
- 28.Способы взаимодействия на переговорах
- 29.Методы слушания собеседника
- 30.Приемы активного слушания (расспрашивание, перефразирование, развитие мысли)

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

### **Тест**

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. Что обозначает акроним BATNA?
3. В чем заключается основное отличие между Гарвардской и Уортонской школами переговоров?
4. Как Вы думаете – что предприняла бы китайская сторона на переговорах (с точки зрения школы стратагем), если бы обнаружила, что ей беззастенчиво лгут?

## **Информация о разработчиках**

Румянцев Владимир Петрович, д.и.н., профессор кафедры новой, новейшей истории и международных отношений ФиПН НИ ТГУ;

Тихомирова Ю. А., к. филол. наук, доцент, доцент кафедры романо-германской и классической филологии ФилФ НИ ТГУ.