

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:

Профессионально-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 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 межкультурную 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. Атрикция 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 беззащитно 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.