

МИНОБРНАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Филологический факультет

УТВЕРЖДАЮ



Декан филологического факультета

И.В. Тубалова

"*16*" *Июль* 20*21* г.

Рабочая программа дисциплины
Мастерство переговоров в бизнесе, политике, науке

Закреплена за кафедрой Учебный план	<i>новой, новейшей истории и международных отношений 45.03.01 Филология, Профессионально-деловая коммуникация на иностранных языках (английский и немецкий языки)</i>
Форма обучения	<i>очная</i>
Общая трудоёмкость	<i>2 з.е.</i>
Часов по учебному плану	<i>72 академических часов</i>
в том числе:	
аудиторная контактная работа	<i>36 академических часов</i>
самостоятельная работа	<i>36 часов</i>
Вид(ы) контроля в семестрах <i>зачет</i>	<i>7 семестр</i>

Томск-2021

Программу составил(и)

Румянцев В. П., д.и.н., проф., зав. кафедрой новой, новейшей истории и международных отношений ТГУ.

Рабочая программа дисциплины «Мастерство переговоров в бизнесе, политике, науке» разработана в соответствии с Самостоятельно устанавливаемым образовательным стандартом НИ ТГУ / Образовательным стандартом НИ ТГУ:

Образовательный стандарт НИ ТГУ по направлению подготовки 45.03.01 Филология. (Утвержден Ученым советом НИ ТГУ, протокол № 06 от 30.06.2021 г.)

Рабочая программа одобрена на заседании УМК ФилФ НИ ТГУ

Протокол от 15.09.2021 № 9

Председатель УМК, доцент

 Ю.А. Тихомирова

1. Цель освоения дисциплины/модуля.

Целью курса является усовершенствование навыков успешного проведения переговоров.

2. Место дисциплины/модуля в структуре ООП/ОПОП

Дисциплина является факультативной (предлагается в виде кампусного курса).

Пререквизиты дисциплины/модуля: нет.

Постреквизиты дисциплины/модуля: нет.

3. Компетенции и результаты обучения, формируемые в результате освоения дисциплины/модуля

Таблица 1.

Компетенция	Индикатор универсальной компетенции	Код и наименование результатов обучения (планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций)
УК-5 Способен учитывать разнообразие и мультикультурность общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах при межличностном и межгрупповом взаимодействии	<p>ИУК-5.1. Учитывает историческую обусловленность разнообразия и мультикультурности общества при межличностном и межгрупповом взаимодействии</p> <p>ИУК-5.2. Интерпретирует разнообразие и мультикультурность современного общества с позиции этики и философских знаний</p> <p>ИУК 5.3. Осуществляет коммуникацию, учитывая разнообразие и мультикультурность общества</p>	<p>ОР-5.1.1. Знает отличия основных мировых школ переговоров</p>
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	<p>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</p> <p>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</p> <p>ИОПК-5.3. Использует в</p>	<p>ОР-5.1.1 Владеет правилами убедительной аргументации и активного слушания</p> <p>ОР-5.1.2 Умеет противодействовать манипуляциям в переговорах, ведет переговоры с «тяжелыми» оппонентами.</p> <p>ОР-3.2.1. Умеет составлять матрицу</p>

<p>данном языке;</p> <p>ПК-3 Осуществляет профессиональную деятельность в сфере межъязыковой и межкультурной коммуникации, в том числе посредством перевода</p>	<p>профессиональной деятельности, том числе педагогической, базовые методы и приемы различных типов устной, письменной и виртуальной коммуникации на основном изучаемом языке</p> <p>ИПК 3.2. Осуществляет межъязыковую и межкультурную коммуникацию для решения задач профессиональной деятельности</p>	<p>предпереговорной и постпереговорной диагностики.</p> <p>ОР-5.3.1. Формулирует и представляет аргументы, руководствуясь этическими принципами и правилами ведения дискуссии.</p> <p>ОР-3.2.1. Способен решать задачи профессиональной деятельности во взаимодействии с коллегами и оппонентами.</p>
--	--	---

4. Структура и содержание дисциплины/модуля

4.1 Структура и трудоемкость видов учебной работы по дисциплине/модулю

Общая трудоемкость дисциплины/модуля составляет 2 зачетные единицы, 72 часа.

Таблица 2.

Вид учебной работы	Трудоемкость в академических часах	
	7 семестр	всего
Общая трудоемкость		
Контактная работа:	36	36
Лекции (Л):	18	18
Практики (ПЗ)	16	16
Лабораторные работы (ЛР)		
Семинары (СЗ)		
Групповые консультации		
Индивидуальные консультации		
Текущий контроль успеваемости	1	1
Промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа обучающегося:	36	36
- выполнение творческого задания	20	20
- решение кейсов	16	16
Вид промежуточной аттестации	зачет	зачет

4.2 Содержание и трудоемкость разделов дисциплины/модуля

Таблица 3.

Код занятия	Наименование разделов и тем и их содержание /	Вид учебной работы, занятий, контроля	С е м .	Часы в электронной форме	Всего (час.)	Литература	Код (ы) результата(ов) обучения
	Раздел 1. Личные качества переговорщика						
1.1.	1.1. Умение слушать и задавать вопросы	Лекции			6	Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. Учебное пособие. – М., 2010.	ОР-5.1.1, ОР-3.2.1.
1.2.	1.2. Типичные ошибки переговорщика	Практики			4	Коткин Д. Жесткие переговоры, или просто о сложном. – СПб, 2014.	ОР-5.1.2, ОР-5.3.1.
	1.3. Невербальные коммуникации				2	Форсайт П. Успешные переговоры. – М., 2004.	ОР-5.1.2
1.3.	Выполнение творческого задания	СРС			10		
	Текущий контроль успеваемости	Решение контр. работы (теста)			1		
	Раздел 2. Стратегии и тактики переговоров						
2.1.	2.1. Силовая стратегия и ее приемы	Лекции			6	Коткин Д. Жесткие переговоры, или просто о сложном. – СПб, 2014.	ОР-5.3.1.
2.2.	2.2. Стратегия сотрудничества и ее тактики	Практики			4	Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1992.	ОР-3.2.1.
2.3.	2.3. Смешанная стратегия (манипуляции)	Практики			2	Шелл Р. Удачные переговоры. Уортонский метод. – М., 2012.	
2.3.	Выполнение творческого задания	СРС			10		
	Раздел 3. Подготовка к переговорам						
3.1.	3.1. Организационный аспект	Лекции			6	Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М., 1993.	ОР-3.2.1, ОР-5.2.1.
3.2.	3.2. Содержательный аспект				2	Ниренберг Дж., Росс И. Секреты успешных переговоров. – М., 2006.	ОР-3.2.1, ОР-5.2.1.
3.3.	3.3. «Досье» переговорщика	Практики			2	Пеке А. Рассуждение об искусстве переговоров. – М., 2007.	ОР-3.2.1, ОР-5.2.1.
	Решение кейсов	СРС			16		
	Промежуточная аттестация	Зачет			1		

5. Образовательные технологии, учебно-методическое и информационное обеспечение для освоения дисциплины/модуля

Программа реализуется с помощью следующих образовательных технологий: лекционные занятия, практические занятия, самостоятельная работа, групповая работа. Занятия проходят в пассивной, активной и интерактивной формах. Предполагаемые задания могут варьироваться в ходе самостоятельной работы.

В ходе лекционных занятий слушатели получают необходимый теоретический материал и разъяснения, могут делиться имеющимся опытом в данной области.

Программа самостоятельной работы обучающихся предусматривает приобретение первоначальных навыков по подготовке к переговорам.

Для осуществления самостоятельной работы обучающимся необходимо ознакомиться с работами «классиков» переговорного искусства:

1. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1992.
2. Шелл Р. Удачные переговоры. Уортонский метод. – М., 2012.
3. Кеннеди Г. Договориться можно обо всем. – М., 2014

Особенно следует обращать внимание на тесты, представленные в работах Р. Шелла и Г. Кеннеди. Данные тесты не только помогут понять уровень готовности обучающихся к переговорам, но и повысить свое переговорное мастерство путем последовательного прохождения тестов.

Основным методом групповой работы обучающихся является применение методов мозгового штурма и методов составления балансных листов (метод Аткинсона») в целях отбора оптимальной стратегии переговоров.

Другой используемой 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.

Промежуточная аттестация требует выполнения практических заданий и решение учебных задач по всем тематическим блокам курса, а также участие минимум в одной ролевой игре.

5.1 Рекомендуемая литература и учебно-методическое обеспечение

№	Авторы	/	Заглавие	Издательство	Год издания
---	--------	---	----------	--------------	-------------

п/п	составители			
1	Василенко И.А.	Международные переговоры в бизнесе и политике. Учебное пособие.	М.: Восток-Запад	2011
2	Кеннеди Р.	Договориться можно обо всем / Пер. с англ.	М.: Альпина Паблишер	2014
3	Дубинин Ю.В.	Мастерство переговоров. Учебное пособие	М.: Издательский дом «Авиа-Рус 21 в.»	2010
4	Коткин Д.	Жесткие переговоры, или просто о сложном	Спб.: ИнформМед	2014
5	Лебедева М.М.	Вам предстоит переговоры	М.: Высшая школа	1993
6	Ниренберг Дж., Росс И.	Секреты успешных переговоров/ Пер. с англ.	М.: Альпина Паблишер	2006
7	Фишер Р., Юри У.	Путь к согласию, или Переговоры без поражения/ Пер. с англ.	М.: Взгляд Лтд.	1992
8	Форсайт П.	Успешные переговоры/ Пер. с англ.	М.: Альпина Паблишер	2004
7	Шелл Р.	Удачные переговоры. Уортонский метод. / Пер. с англ.	М.: Издательство ВШЭ	2012

5.2 Базы данных и информационно-справочные системы, в том числе зарубежные

1. Центр предпринимательского творчества и системных инноваций (раздел «Переговоры»): <http://cecsi.ru/coach/negotiating.html>
2. Тренинговая компания «Ораторика» (раздел «Тяжелые переговоры»): http://www.oratorica.com/news/articles/peregovory_konflikt_povedenie
3. Интернет-портал «Психология жизни» (раздел «Семинары и тренинги: переговоры»: http://www.psyllive.ru/articles/851_kak-vesti-peregovori.aspx

5.3 Перечень лицензионного и программного обеспечения

5.4 Оборудование и технические средства обучения

При осуществлении образовательного процесса используются видео-примеры (видео-кейсы) из популярных фильмов для иллюстрации материала.

В связи с этим для организации образовательного процесса необходимо мультимедийное оборудование (компьютер с возможностью презентаций в форма-те Microsoft PowerPoint 2010, проектор, аудиоклонки)

6. Методические указания обучающимся по освоению дисциплины/модуля

Для понимания материала и качественного его усвоения студентам рекомендуется обязательное посещение лекций. Во время лекций разбираются наиболее сложные примеры необходимости переговорного мастерства. Кроме того, переговорам нельзя обучиться, слушая одни лишь лекции преподавателя, необходимы практические занятия, на которых у слушателей есть возможность отработать некоторые переговорные навыки. При изучении и проработке теоретического материала студентам необходимо повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы.

Самостоятельная работа (СР) студента предполагает:

- работу с научной и учебной литературой;
- более глубокое изучение вопросов, изучаемых на лекциях;
- подготовку к тестированию и зачету.

Технология СР должна обеспечивать овладение знаниями, закрепление и систематизацию знаний, формирование умений и навыков. Апробированная технология характеризуется алгоритмом, который включает следующие логически связанные действия студента:

- чтение текста (учебника, пособия, конспекта лекций);
- конспектирование текста;
- решение задач и упражнений;
- подготовка к деловым играм;
- ответы на контрольные вопросы;
- составление планов и тезисов ответа.

Условием допуска к зачету является успешное выполнение практических заданий и решение учебных задач по всем тематическим блокам курса, а также участие минимум в одной ролевой игре. Результаты выполнения письменных контрольных работ с использованием заданий в тестовой форме признаются удовлетворительными при наличии не менее 60 % правильных ответов.

7. Преподавательский состав, реализующий дисциплину

Преподаватель: д.и.н., профессор Румянцев В.П.

8. Язык преподавания

Русский