

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

Филологический факультет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан филологического факультета

Тубалова И. В.



« 3 » 08 2022 г.

Рабочая программа дисциплины

**Мастерство переговоров в бизнесе, политике, науке**

по направлению подготовки

**45.03.01 Филология**

Профиль подготовки:

**«Отечественная филология (русский язык и литература)»**

Форма обучения

**Очная**

Квалификация

**Бакалавр**

Год приема

**2022**

Код дисциплины в учебном плане: Б1.В.ДВ.13.02

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОПОП

 В.С. Киселев

Председатель УМК

 Ю.А. Тихомирова

Томск – 2022

## **1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)**

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

**ПК-2** – способен представлять научные результаты профессиональному сообществу.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

**ИПК - 2.1.** Представляет результаты проведенного научного исследования в форме устного доклада

**ИПК – 2.2.** Участвует в научных дискуссиях

## **2. Задачи освоения дисциплины**

В результате освоения дисциплины студент должен:

- знать отличия основных мировых школ переговоров

- уметь применять полученные знания в учебной, исследовательской и других видах деятельности: правильно оценивать речевую ситуацию и использовать необходимые языковые средства, реализовывать коммуникативные стратегии, тактики и приемы в соответствии с требованиями профессиональной научной коммуникации.

- владеть правилами убедительной аргументации и активного слушания ; навыками представления результатов собственной научной деятельности в форме устного доклада, с учетом различий устной и письменной форм научной коммуникации и теории аргументации

## **3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина относится к части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений, является дисциплиной по выбору

## **4. Семестр(ы) освоения и форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине**

Семестр 8, зачет.

## **5. Входные требования для освоения дисциплины**

Для успешного освоения дисциплины требуются компетенции, сформированные в ходе освоения дисциплин «Моделирование рекламной деятельности и PR», «Основы НИД в филологии», «НИД в филологии»».

## **6. Язык реализации**

Русский

## **7. Объем дисциплины (модуля)**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 часов, из которых:

– лекции: 16 ч.;

– семинарские занятия: 0 ч.

- практические занятия: 16 ч.;
- лабораторные работы: 0 ч.  
в том числе практическая подготовка: 0 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

## **8. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам**

### **Раздел 1. Личные качества переговорщика**

- 1.1. Умение слушать и задавать вопросы
- 1.2. Типичные ошибки переговорщика
- 1.3. Невербальные коммуникации

### **Раздел 2. Стратегии и тактики переговоров**

- 2.1. Силовая стратегия и ее приемы
- 2.2. Стратегия сотрудничества и ее тактики
- 2.3. Смешанная стратегия (манипуляции)

### **Раздел 3. Подготовка к переговорам**

- 3.1. Организационный аспект
- 3.2. Содержательный аспект
- 3.3. «Досье» переговорщика

## **9. Текущий контроль по дисциплине**

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, контроля решения студентами предложенных кейсов и прохождения контрольного теста и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр.

## **10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации**

Зачет в восьмом семестре проводится в форме деловой игры, в ходе прохождения которой проверяются ИПК 2.1 и ИПК 2.2.

### ***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)

**Результаты зачета** определяются оценками “зачтено”, “не зачтено”

| <b>Критерии оценки по 10-ти балльной системе</b>  | <b>Оценка, соответствующая традиционной системе</b> |
|---|---|
| Представлены все образовательные продукты в соответствии с высоким качеством; ответ на вопрос на экзамене отражает все необходимое содержание. – 10 | зачтено   |

|  |            |
|--|------------|
| Представлены все образовательные продукты в соответствии с высоким качеством, ответ на вопрос на экзамене не отражает все необходимое содержание, на дополнительные вопросы ответил. – 9   |            |
| Все образовательные продукты представлены в соответствии с высоким качеством, ответ на вопрос на экзамене не отражает все необходимое содержание, на дополнительные вопросы ответил– 8     |            |
| Не все образовательные продукты представлены в соответствии с высоким качеством, ответ на вопрос на экзамене отражает все необходимое содержание, на дополнительные вопросы ответил - 7    |            |
| Не все образовательные продукты представлены в соответствии с высоким качеством, ответ на вопрос на экзамене слабо отражает все необходимое содержание – 6                                 |            |
| Не все образовательные продукты представлены в соответствии с высоким качеством, ответ на вопрос на экзамене не отражает все необходимое содержание, на дополнительные вопросы ответил – 5 |            |
| Отсутствуют образовательные продукты, слабый ответ на экзамене   | не зачтено |

### 11. Учебно-методическое обеспечение

а) Учебные материалы и задания по дисциплине, оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине: практические задания, вопросы для самоконтроля по темам размещаются самостоятельными документами; план практических занятий по дисциплине; методические указания по организации самостоятельной работы студентов размещены в электронном университете «Moodle» <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=9435>

### 12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

а) основная литература:

| Авторы / составители | Заглавие | Издательство | Год издания |
|----------------------|----------|--------------|-------------|
|----------------------|----------|--------------|-------------|

|            |  |                      |      |
|------------|--|----------------------|------|
|            |  |                      |      |
| Кеннеди Р. | Договориться можно обо всем / Пер. с англ.           | М.: Альпина Паблишер | 2014 |
| Коткин Д.  | Жесткие переговоры, или просто о сложном             | Спб.: ИнформМед      | 2014 |
| Шелл Р.    | Удачные переговоры. Уортонский метод. / Пер. с англ. | М.: Издательство ВШЭ | 2012 |

б) дополнительная литература:

| Авторы / составители   | Заглавие  | Издательство                          | Год издания |
|------------------------|---|---------------------------------------|-------------|
| Василенко И.А.         | Международные переговоры в бизнесе и политике. Учебное пособие. | М.: Восток-Запад                      | 2011        |
| Дубинин Ю.В.           | Мастерство переговоров. Учебное пособие                         | М.: Издательский дом «Авиа-Рус 21 в.» | 2010        |
| Лебедева М.М.          | Вам предстоит переговоры  | М.: Высшая школа                      | 1993        |
| Ниренберг Дж., Росс И. | Секреты успешных переговоров/ Пер. с англ.                      | М.: Альпина Паблишер                  | 2006        |
| Фишер Р., Юри У.       | Путь к согласию, или Переговоры без поражения/ Пер. с англ.     | М.: Взгляд Лтд.                       | 1992        |
| Форсайт П.             | Успешные переговоры/ Пер. с англ.                               | М.: Альпина Паблишер                  | 2004        |

### **13. Перечень используемых информационных технологий**

а) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

– Microsoft Office Standart 2013 Russian: пакет программ. Включает приложения: MS Office Word, MS Office Excel, MS Office PowerPoint, MS Office On-eNote, MS Office Publisher, MS Outlook, MS Office Web Apps (Word Excel MS PowerPoint Outlook);

– публично доступные облачные технологии (Google Docs, Яндекс диск и т.п.).

б) Каталоги и Электронные библиотечные системы:

– Электронный каталог Научной библиотеки ТГУ

<http://chamo.lib.tsu.ru/search/query?locale=ru&theme=system>

– Электронная библиотека (репозиторий) ТГУ

<http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Index>

– ЭБС Лань – <http://e.lanbook.com/>

– ЭБС Консультант студента – <http://www.studentlibrary.ru/>

– Образовательная платформа Юрайт – <https://urait.ru/>

– ЭБС ZNANIUM.com – <https://znanium.com/>

– ЭБС IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru/>

в) Библиографические и реферативные БД:

г) профессиональные базы данных:

- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/defaultx.asp?>

- Центр предпринимательского творчества и системных инноваций (раздел «Переговоры»):  
<http://cecsi.ru/coach/negotiating.html>

Тренинговая компания «Ораторика» (раздел «Тяжелые переговоры»):  
[http://www.oratorica.com/news/articles/peregovory\\_konflikt\\_povedenie](http://www.oratorica.com/news/articles/peregovory_konflikt_povedenie)

Интернет-портал «Психология жизни» (раздел «Семинары и тренинги: переговоры»):  
[http://www.psyllive.ru/articles/851\\_kak-vesti-peregovori.aspx](http://www.psyllive.ru/articles/851_kak-vesti-peregovori.aspx)

### **14. Материально-техническое обеспечение**

Аудитории для проведения занятий лекционного типа. Аудитории для проведения занятий семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой и доступом к сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду и к информационным справочным системам.

### **15. Информация о разработчиках**

д.и.н., зав. кафедрой новой, новейшей истории и международных отношений ТГУ,  
профессор Румянцев Владимир Петрович