

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

Филологический факультет

УТВЕРЖДАЮ:
Декан филологического факультета


И.В. Тубалова

« 30 » августа 2022 г.

Рабочая программа дисциплины

Мастерство переговоров в бизнесе, политике, науке

по направлению подготовки

45.03.03 Фундаментальная и прикладная лингвистика

Направленность (профиль) подготовки:

Фундаментальная и прикладная лингвистика

Форма обучения

Очная

Квалификация

Бакалавр

Год приема

2020

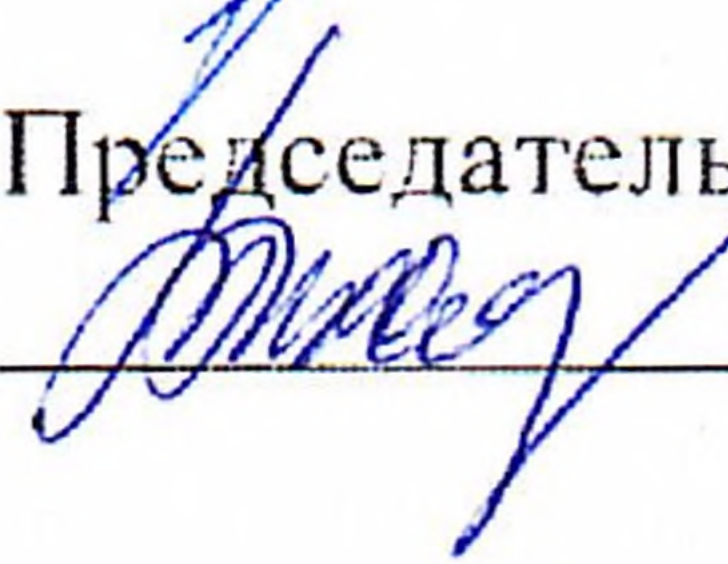
Код дисциплины в учебном плане: Б1.В.ДВ.02.02

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОПОП


А.В. Васильева

Председатель УМК


Ю.А. Тихомирова

Томск – 2022

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

ОПК-5 Способен создавать и редактировать тексты профессионального назначения

ПК-3 Способен решать исследовательские задачи на основе знаний, полученных в области общей и частной теории языка и взаимодействия лингвистики с науками гуманитарного, математического и естественно-научного циклов, при реализации научного исследования или практико-ориентированного проекта

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций

ИОПК-5.3 Применяет технологии деловой коммуникации при решении профессиональных задач

ИПК-3.3 Представляет результаты проведенного научного исследования в форме устных докладов, участвует в научных дискуссиях.

2. Задачи освоения дисциплины

- Усовершенствование навыков успешного проведения переговоров.
- Научиться применять понятийный аппарат теории проведения переговоров.
- Овладеть внутренней логикой ведения успешных переговоров.
- Сформировать навыки осознанного подхода к выбору стратегий ведения переговоров.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений, предлагается обучающимся на выбор.

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

Семестр 1, зачет.

5. Входные требования для освоения дисциплины

Дисциплина «Мастерство переговоров в бизнесе, политике, науке» относится к блоку междисциплинарных предметов, актуализирующих связь лингвистики с другими науками гуманитарного цикла и формирует у студента компетентность в области прикладной лингвистики.

Для изучения дисциплины необходимы знания, умения и навыки, сформированные в результате освоения дисциплин ООП подготовки бакалавра 45.03.03 Фундаментальная и прикладная лингвистика: «Современный русский язык».

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины

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

- лекционные занятия: 8 ч.;
- практические занятия: 24 ч.;

в том числе практическая подготовка: 24 ч.
Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам

Раздел 1. Личные качества переговорщика

Тема 1.1. Умение слушать и задавать вопросы

Тема 1.2. Типичные ошибки переговорщика

Тема 1.3. Невербальные коммуникации

Раздел 2. Стратегии и тактики переговоров

Тема 2.1. Силовая стратегия и ее приемы

Тема 2.2. Стратегия сотрудничества и ее тактики

Тема 2.3. Смешанная стратегия (манипуляции)

Раздел 3. Подготовка к переговорам

Тема 3.1. Организационный аспект

Тема 3.2. Содержательный аспект

Тема 3.3. «Досье» переговорщика

9. Текущий контроль по дисциплине

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, проведения коллоквиумов, подготовку докладов с презентациями по темам, и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр.

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.

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

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

Промежуточная аттестация проводится в форме устного зачета.

Зачетный билет имеет следующую структуру.

Первый вопрос отражает основные теоретические установки и положения социолингвистики и проверяет освоение ИОПК-5.3.

Второй вопрос проверяет освоение на практических занятиях компетенции ИПК-3.3.

Зачетный билет (образец)

1. Международные переговоры в бизнесе и политике
2. Уортонский метод

Результаты зачёта определяются оценками «зачтено», «не зачтено».

За каждый вопрос и практическое задание выставляется отдельная оценка, общая оценка складывается из двух оценок. Если студент получает оценку «неудовлетворительно» за один из теоретических вопросов или за практическое задание, общая положительная оценка не выставляется.

Критерии оценивания ответов:

Оценка		Критерии	
		Теоретический вопрос	Практическое задание
Зачтено	Отлично	Ответ полный, проиллюстрированный самостоятельно подобранными примерами, содержание структурировано, логика ответа прозрачна; студент демонстрирует свободное владение научными	Задание выполнено без ошибок или допущена 1 незначительная ошибка

		<p>понятиями и способен к приложению знаний по определенной теме к конкретному языковому материалу, к теме проводимых исследований.</p>	
Зачтено	Хорошо	<p>Ответ полный, но не структурированный, примеры заимствованы из разобранных на занятиях или некачественно проинтерпретированы; студент не может продемонстрировать способность к интеграции знаний по курсу и их адаптации к сфере собственных исследовательских интересов. Либо В теоретической части ответа имеются отдельные лакуны, которые могут быть заполнены на основании дополнительных вопросов, недостаточно логично построено изложение вопроса</p>	<p>Задание выполнено с 2 ошибками, которые студент способен исправить после указания на нее.</p>
Зачтено	Удовлетворительно	<p>Ответ не полный, слабо структурирован, студент некачественно устанавливает связи обсуждаемой проблемы с другими положениями изученного курса, допускает грубые ошибки в интерпретации примеров; нарушена логика изложения, отсутствует осмысленность представляемого материала; отмечается неспособность адаптации излагаемых положений к сфере собственных исследовательских интересов.</p>	<p>Задание выполнено с 3 ошибками.</p>

Не зачтено	Неудовлетворительно	При ответе допускаются грубые теоретические ошибки, обнаруживаются пробелы в знаниях важнейших теоретических положений курса, студент не способен приводить и интерпретировать примеры; на большую часть дополнительных вопросов по содержанию вопроса студент затрудняется дать ответ или не дает верных ответов	Задание не выполнено либо при его выполнении допущено более 4 ошибок.
------------	---------------------	---	---

11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/enrol/index.php?id=28090>

б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.

в) План семинарских / практических занятий по дисциплине.

г) Методические указания по проведению лабораторных работ – не предусмотрены.

д) Методические указания по организации самостоятельной работы студентов.

Изучение курса предполагает знакомство с современной периодикой, реферирование новых работ по социолингвистике, сообщение о них на занятии.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

а) основная литература:

Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. Учебное пособие. – М., 2010.

Коткин Д. Жесткие переговоры, или просто о сложном. – СПб, 2014.

Форсайт П. Успешные переговоры. – М., 2004.

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1992.

Шелл Р. Удачные переговоры. Уортонский метод. – М., 2012

Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М., 1993.

Ниренберг Дж., Росс И. Секреты успешных переговоров. – М., 2006.

Пеке А. Рассуждение об искусстве переговоров. – М., 2007.

б) дополнительная литература:

Василенко И.А. Международные переговоры в бизнесе и политике. Учебное пособие. М.: Восток-Запад, 2011.

Кеннеди Р. Договориться можно обо всем / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2014.

Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. Учебное пособие. М.: Издательский дом «Авиа-Рус 21 в.», 2010.

Коткин Д. Жесткие переговоры, или просто о сложном. Спб.: ИнформМед, 2014.

Лебедева М.М. Вам предстоят 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.

Шелл Р. Удачные переговоры. Уортонский метод. / Пер. с англ. М.: Издательство ВШЭ,

2012.

в) ресурсы сети Интернет:

1. Центр предпринимательского творчества и системных инноваций (раздел «Пере-говры»): <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

13. Перечень информационных технологий

а) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

- Zoom,
- Microsoft Office Standard 2013 Russian: пакет программ. Включает приложения: MS Office Word, MS Office Excel, MS Office PowerPoint,
- публично доступные облачные технологии (Google Docs, Google Disc, Яндекс Диск).

б) информационные справочные системы:

- Источник информации для докладов, освещающих примеры конкретных когнитивных исследований (диссертаций): <http://cognitiv.narod.ru/diss.html>
- Научно-образовательный портал «Лингвистика в России: ресурсы для исследователей» [Classes.ru. Иностранные языки для всех. Словари онлайн. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.classes.ru/>.
- Национальный корпус русского языка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ruscorpora.ru/>
- Электронная Библиотека Диссертаций – <http://diss.rsl.ru/>
- Электронная библиотека Томского государственного университета <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Index>
- Электронный каталог Научной библиотеки ТГУ – <http://chamo.lib.tsu.ru/search/query?locale=ru&theme=system>
- Языкознание [Электронный ресурс] // Phlology.ru: Русский филологический портал. URL: <http://www.philology.ru/>
- Serious-science. Linguistics. (Серьезная наука. Лингвистика) [Электронный ресурс] URL: <http://serious-science.org/themes/linguistics>
- Scopus: database [Электронный ресурс]. URL: <https://www.scopus.com/>
- Web of Science: database [Электронный ресурс]. URL: <http://login.webofknowledge.com/>
- Elibrary.ru: научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. URL: http://elibrary.ru/project_risc.asp
- Российская государственная библиотека. [Электронный ресурс]. URL: <http://diss.rsl.ru/>.

14. Материально-техническое обеспечение

Аудитории для проведения занятий лекционного типа.

Аудитории для проведения занятий семинарского типа, оборудованные компьютером, проектором, динамиками и доступом в Интернет.

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

Программу составили: Румянцев Владимир Петрович, зав. кафедрой востоковедения