

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

Юридический институт

УТВЕРЖДАЮ:
Директор
О.И. Андреева

Рабочая программа дисциплины

Основы эффективных переговоров

по направлению подготовки

40.03.01 Юриспруденция

Направленность (профиль) подготовки:
Цифровой юрист

Форма обучения
Очная

Квалификация
Бакалавр

Год приема
2023

СОГЛАСОВАНО:
Руководитель ОП
Т.В Трубникова

Председатель УМК
Н.В. Багрова

Томск – 2024

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

УК-4 Способен осуществлять коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИУК 4.1 Осуществляет коммуникацию, в том числе деловую, в устной и письменной формах на русском языке, в том числе с использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

2. Задачи освоения дисциплины

- Владеть правилами убедительной аргументации и активного слушания;
- Знать отличия основных мировых школ переговоров;
- Научиться составлять матрицу предпереговорной и постпереговорной диагностики;
- Уметь противодействовать манипуляциям в переговорах.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений, факультативная дисциплина.

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

Третий семестр, зачет

5. Входные требования для освоения дисциплины

Курс не требует специальной подготовки

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 1 з.е., 36 часов, из которых:

-практические занятия: 22 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Тема 1. Основные школы ведения переговоров

Западные школы ведения переговоров: Гарвардская школа, Уортонская школа. Восточные школы ведения переговоров: китайский и японский переговорный стиль. Российская школа ведения переговоров.

Тема 2. Подготовка к переговорам

Организационный аспект подготовки к переговорам: «переговоры о переговорах». Содержательный аспект подготовки: постановка цели, BATNA и WATNA. «Досье» переговорщика. Составление карты предпереговорной диагностики.

Тема 3. Стратегии и тактики переговоров.

Силовая стратегия и ее приемы. Стратегия сотрудничества и ее тактики. Смешанная стратегия (манипуляции). Приемы защиты от манипуляций. Жесткие (силовые) переговоры.

Тема 4. Личные качества переговорщика

Умение слушать и задавать вопросы. Техника «крючков убеждения». Типичные ошибки переговорщика. Невербальные коммуникации. Отпор словесной агрессии.

9. Текущий контроль по дисциплине

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, проведения контрольных работ, тестов по лекционному материалу, и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр.

Тесты прорешиваются студентами дистанционно, через форму онлайн-опроса в тестовой форме, в двух вопросах необходимо выбрать правильный ответ, в двух – дать краткую характеристику школ переговоров, остальные вопросы посвящены анализу представленных видеокейсов.

Для промежуточной аттестации необходимо дать правильный ответ не менее чем на 50% вопросов, получив 3 балла.

В зависимости от результатов тестирования студент может набрать от 0 до 5 баллов. Где:

0 баллов – ни одного правильного ответа

3 балла – правильно решены 3 вопроса из 6

4 балла – правильно решены 4-5 вопросов из 6

5 баллов – правильно решены все вопросы

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

Зачет в третьем семестре складывается из результатов промежуточной аттестации, участия студента в ролевой игре и подготовки им карты предпереговорной диагностики.

Основные компетенции обучающихся формируются в результате тренингов (ролевых 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.

Оценку участия члена команды составляют сами студенты на основе анонимного опроса, в котором им предлагается оценить вовлеченность и вклад каждого из членов команды.

Критерий оценивания следующий:

Студент не проявил никакого участия в ролевой игре – 0 баллов

Периодическое участие в подготовке и ведении переговоров – 3 балла

Заинтересованное участие, но с замечаниями по степени вовлеченности в игровой процесс – 4 балла

Активное и заинтересованное участие – 5 баллов.

Для выявления уровня освоения материала по подготовке к переговорам 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.

Сама карта предпереговорной диагностики представляет собой таблицу из 10 пунктов. Поскольку ее составление – это трудоемкий процесс, то студент может по своему выбору сделать либо 5 из 10 пунктов – получив 3 балла, либо 7 из 10 – 4 балла, или 9-10 пунктов – 5 баллов.

Итоговая оценка выставляется исходя из следующих показателей:

Промежуточная аттестация	Деловая игра	Карта предпереговорной диагностики
0-5 баллов	0-5 баллов	0-5 баллов

Полученные баллы суммируются. Исходя из полученных итоговых баллов формируется итоговая оценка:

Итоговое количество баллов	Оценка по 5-бальной шкале	Для получения зачета:
0-7 баллов	неудовлетворительно	незачет
8-10 баллов	удовлетворительно	зачет
11-13 баллов	хорошо	
14-15 баллов	отлично	

11. Учебно-методическое обеспечение

- а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://lms.tsu.ru/enrol/instances.php?id=28090>
- б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.
- в) План семинарских / практических занятий по дисциплине.
- г) Методические указания по организации самостоятельной работы студентов.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

- а) основная литература:

- Лавриненко В. Н. Психология делового общения : учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко [и др.] ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой.. - Москва: Юрайт, 2024. - 325 с.
- Жернакова М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева.. - Москва : Юрайт, 2024. - 319 с.
- Расопова Н. И. Медиация : учебное пособие для вузов / Н. И. Расопова.. - Москва : Юрайт, 2024. - 241 с.

- б) дополнительная литература:

- Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. Учебное пособие. – М., 2010.
- Кеннеди Р. Договориться можно обо всем. – М., 2020.
- Коткин Д. Жесткие переговоры, или просто о сложном. – СПб, 2014.
- Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М., 1993.
- Росс И. Секреты успешных переговоров. – М., 2006.
- Пеке А. Рассуждение об искусстве переговоров. – М., 2007.
- Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1992.
- Форсайт П. Успешные переговоры. – М., 2004.
- Шелл Р. Удачные переговоры. Уортонский метод. – М., 2012.

- в) ресурсы сети Интернет:

- 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
- Интернет-портал «Психология жизни» (раздел «Семинары и тренинги: переговоры»: http://www.psyllive.ru/articles/851_kak-vesti-peregovori.aspxоткрытые онлайн-курсы

13. Перечень 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 OneNote, 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) информационные справочные 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/		

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.

Аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации в смешенном формате («Актру»).

15. Информация о разработчиках

Румянцев Владимир Петрович Фамилия д.и.н., профессор, зав. кафедрой востоковедения ТГУ