

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

Юридический институт

УТВЕРЖДЕНО:  
Директор  
О. И. Андреева

Оценочные материалы по дисциплине

Основы эффективных переговоров

по направлению подготовки:

**40.03.01 Юриспруденция**

Направленность (профиль) подготовки:

**Цифровой юрист**

Форма обучения

**Очная**

Квалификация

**Юрист / Юрист-специалист**

Год приема

**2024**

СОГЛАСОВАНО:  
Руководитель ОП  
Т.В. Трубникова

Председатель УМК  
Н.В. Багрова

Томск – 2024

## **1. Компетенции и индикаторы их достижения, проверяемые данными оценочными материалами**

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

БК-3 Способен использовать принципы и средства профессиональной коммуникации для эффективного взаимодействия.

ПК-2 Способен проводить юридическое консультирование с соблюдением интересов клиента.

ПК-9 Способен проводить обследование текущей ситуации, выявляя требования к информационной системе в сфере юриспруденции, участвовать в концептуально-логическом проектировании такой системы и в сопровождении разработанных проектных решений.

УК-5 Способен выстраивать межличностное и межгрупповое взаимодействие и общение на русском и иностранном языках, с учётом особенностей различных культурных, социально-исторических, этнических, философских, профессиональных контекстов.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

РОБК-3.1 Знает средства, функции и принципы профессиональной коммуникации

РОБК-3.2 Умеет выстраивать профессиональную коммуникацию; представлять результаты своей работы с учетом норм и правил принятых в профессиональном сообществе

РОПК-2.1 Знает приемы сбора информации, техники коммуникации, психологии межличностного общения, этических норм, регламентирующих отношения юриста с клиентом.

РОПК-2.2 Умеет использовать коммуникативные навыки для получения и передачи информации, создавать комфортные условия общения, опрашивать и задавать вопросы, выявлять значимые факты, определять цель клиента, критически оценивать информацию, представлять юридическую консультацию на понятном клиенту языке, придерживаться роли правового консультанта в ходе юридического консультирования, осуществлять мониторинг действующего российского и применимого международного и/или зарубежного законодательства, мониторинг судебной практики в конкретной сфере и готовить обзоры по его результатам

РОПК-9.1 Знает методы выявления, формулирования и обоснования требований, методы описания деятельности, целей, проблем, структуры организации и ее взаимодействия с окружением, основы классификации и кодирования информации

РОПК-9.2 Умеет планировать и организовывать обследование текущей ситуации, определять методы сбора информации, управлять беседой при интервью, организовывать экспертную оценку предложений, управлять работой группы при принятии решений и сборе информации путем модерации или путем фасилитации, определять полноту и достаточность собранных исходных данных, моделировать и описывать устройство и функционирование ИТ-систем/продуктов, их частей, пользоваться системами моделирования и учета требований, пользоваться системами управления знаниями, определять текущее качество собранных данных

РОУК-5.1 Знает правила и нормы коммуникации на русском и иностранном языках, культурные нормы общения, разнообразные методы аргументации и убеждения в процессе коммуникации

РОУК-5.2 Умеет вести дискуссию, выстраивать аргументацию на русском и иностранном языках; учитывать историческую обусловленность разнообразия и мультикультурности общества при межличностном и межгрупповом взаимодействии; осуществлять коммуникацию, учитывая разнообразие и мультикультурность общества

## **2. Оценочные материалы текущего контроля и критерии оценивания**

Элементы текущего контроля:

- тесты;
- контрольная работа;

Пример теста (РОПК-9.1, РОПК-9.2)

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. Какому виду стратегии переговоров соответствует это предложение: «Мы готовы уступить вам, если получим 30% акций компании»?
  - а) Силовая
  - б) Позиционная
  - в) Партнерская

Ключи: 1 б), 2 а).

Критерии оценивания: тест считается пройденным, если обучающий ответил правильно как минимум на половину вопросов.

Контрольная работа (РОУК-5.1, РОУК-5.2)

Контрольная работа состоит из вопросов, на которые нужно дать правильный ответ.

Пример вопросов:

1. Аббревиатура, означающая в переводе с английского языка «лучшая альтернатива переговорному решению», — это:
2. Искусство применения отдельных приемов в каждом конкретном случае ведения деловых бесед (переговоров) называется \_\_\_\_\_ аргументирования.
3. Конфликт, в котором интересы сторон полностью противоположны и «выигрыш» одной стороны точно равен «проигрышу» другой, называется конфликтом с:
4. Область, где возможно достижение соглашения, относится к понятию

Ключ к вопросам:

1. BATNA
2. Тактика
3. Нулевой суммой
4. Переговорное пространство

Критерии оценивания:

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

### **3. Оценочные материалы итогового контроля (промежуточной аттестации) и критерии оценивания**

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

Такие компетенции обучающихся, как РОУК-5.1 и РОУК-5.2 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 компетенций РОПК-9.1 и РОПК-9.2 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	зачет
8-10 баллов	Удовлетворительно	
11-13 баллов	Хорошо	
14-15 баллов	Отлично	

#### **4. Оценочные материалы для проверки остаточных знаний (сформированности компетенций)**

*Оценочные материалы для проверки остаточных знаний могут быть использованы для формирования программы ГИА (программы государственного экзамена), а также экспертом Рособнадзора при проведении проверки диагностической работы по оценке уровня сформированности компетенций обучающихся (при контрольно-надзорной*

проверке). Вопросы данного раздела показывают вклад дисциплины в образовательный результат образовательной программы. Объем заданий в данном разделе зависит как от количества формируемых индикаторов достижения компетенций, так и от объема дисциплины по учебному плану.

Тест (РОПК-9.1, РОПК-9.2)

1. Тактический прием на переговорах, заключающийся в очень медленном и постепенном раскрытии своей позиции, называется:
  - а) «салями»
  - б) «раскладушка»
  - в) «перфоратор»
  
2. Коммуникации во время переговоров, не включающие устное общение, называются:
  - а) Эмоциональными
  - б) Невербальными
  - в) Завиральными
  
3. Основателями Гарвардской школы переговоров являются:
  - а) У. Причет и Э. Такер
  - б) Дж. Маршалл и Э. Пресли
  - в) Р. Фишер и У. Юри

Ключи: 1 а), 2 б), 3 в)

Контрольная работа (РОУК-5.1, РОУК-5.2)

1. Перечислите факторы, влияющие на невербальный язык коммуникации  
- Ответ (требуется назвать минимум 4 из 9): национальная принадлежность, состояние здоровья, профессия человека, уровень культуры, статус человека, принадлежность к группе, актерские способности, возраст, психо-эмоциональный тип личности;
2. Какие жесты относят к категории модальных?  
- Ответ: те, что выражают оценку, отношение к предметам, людям, явлениям окружающей среды (одобрение, неудовольствие, ирония, недоверие, неуверенность, незнание, страдание, раздумье, сосредоточенность, растерянность, смятение, подавленность, разочарование, отвращение, радость, восторг, удивление).

### **Информация о разработчиках**

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