

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт международных отношений и мировой истории

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ННГУ

протокол № 13 от 30.11.2022 г.

Рабочая программа дисциплины

Технологии переговоров в политике и бизнесе

Уровень высшего образования
Магистратура

Направление подготовки / специальность
42.04.01 - Реклама и связи с общественностью

Направленность образовательной программы
Медиаменеджмент в политике и бизнесе

Форма обучения
очная

г. Нижний Новгород

2023 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.01 Технологии переговоров в политике и бизнесе относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
<i>ПК-2: Способен осуществлять проектно-аналитическую деятельность с учетом специфики профессиональной сферы</i>	<i>ПК-2.1: Отбирает аналитические методы и инструменты для целеполагания, планирования и оценки эффективности</i>	<i>ПК-2.1: Уметь: осуществлять проектно-аналитическую деятельность с учетом специфики профессиональной сферы Знать: закономерности проектно-аналитической деятельности с учетом специфики профессиональной сферы Владеть: навыками проектно-аналитической деятельности с учетом специфики профессиональной сферы</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачёт: Тест</i>
<i>ПК-3: Способен проводить научное исследование в сфере рекламы и связей с общественностью</i>	<i>ПК-3.1: Применяет методы качественного и количественного анализа информационного поля, методы работы с открытыми данными и большими объемами информации</i>	<i>ПК-3.1: Знать: основные правила научного исследования в сфере рекламы и связей с общественностью Уметь: проводить научное исследование в сфере рекламы и связей с общественностью Владеть: навыками научного исследования в сфере рекламы и связей с общественностью</i>	<i>Собеседование</i>	<i>Зачёт: Тест</i>

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	3
Часов по учебному плану	108

в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	16
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	32
- КСР	1
самостоятельная работа	59
Промежуточная аттестация	0 зачёт

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	очная	очная	очная	очная	очная
Тема 1. Введение в теорию переговорного процесса. Основные характеристики переговорного процесса. Понятие переговоров. Переговоры как наука и искусство. Поиск баланса интересов. Как достигаются договорённости? Компромисс, неожиданные решения. Как приходит решение?	107	16	32	48	59
Тема 2. Подготовка и организация переговоров. Стратегии и тактики ведения переговоров. Что означает стратегия? Факторы воздействия позитивного и негативного характера. Политическая воля. Тактика переговоров. Открытая позиция, закрытая позиция, тактика «салями». Выбор стиля взаимоотношений с партнёром. Конфронтация в переговорах.	0	0	0	0	0

Тема 3. Техника проведения деловой беседы. Психологические аспекты деловой беседы. Вербальные и невербальные средства коммуникации. Вступление в контакт. Невербальные аспекты: жесты, поза, осанка, мимика. Жесты-коммуникаторы и иллюстраторы. Конгруэнтность жестов. Паралингвистические аспекты успешной коммуникации	0	0	0	0	0
Тема 4. Стили ведения переговоров. Активное слушание. Активное и пассивное слушание. Драмы общения. Слушание и понимание. Вопросы: открытые, закрытые и альтернативные. Преимущества и недостатки каждой категории вопросов.	0	0	0	0	0
Тема 5. Техники малого разговора. Позитивные констатации, информирование, интересный рассказ. Понятие экспертной зоны: личная и деловая зоны. Типичные ошибки малого разговора: насильственное интервью, вырождение в большой разговор. Эффективная коммуникация.	0	0	0	0	0
Тема 6. Техники вербализации. Работа с возражениями. Повторение, перефразирование, интерпретация. Типичные ошибки вербализации и способы их преодоления. Приёмы, способствующие пониманию партнёра. Промежуточные приёмы. Техники и приёмы работы с возражениями: «бумеранг», позитивный синоним. Подходящая ситуация и т.п.	0	0	0	0	0
Тема 7. Эмоциональное напряжение и техники его регуляции. Мифы стрессменеджмента. Режим автопилота и режим самодетерминации. Техники снижения эмоционального напряжения: проговаривание (вербализация) чувств своих и партнёра, подчёркивание значимости партнёра, подчёркивание общности с партнёром. Формулы вербализации чувств. Типичные ошибки вербализации.	0	0	0	0	0
Тема 8. Переговорный процесс в международном аспекте: культурные различия. Национальные особенности собеседников в общении. Национальные аспекты и особенности ведения переговоров: Россия, США, Франция, Германия. Роль политических факторов (особенности функционирования государственных аппаратов, порядка принятия решений) в подходах переговорам разных стран.	0	0	0	0	0

Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	108	16	32	49	59

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "Ведение переговоров" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4950>).

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-2

1. Основные стили ведения переговоров XX в.
2. Посредничество при ведении переговоров. Основные типы посредничества.
3. Специфика многосторонних переговоров. Формы.
4. Переговорный процесс в международном аспекте.
5. Национальные особенности ведения переговоров.

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-3

1. Основные стили ведения переговоров XX в.
2. Посредничество при ведении переговоров. Основные типы посредничества.
3. Специфика многосторонних переговоров. Формы.
4. Переговорный процесс в международном аспекте.
5. Национальные особенности ведения переговоров.

Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Доклад соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, студент не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Студент с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
не зачтено	Доклад не соответствует изучаемой теме, не в полной мере раскрывает ее, студент не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Студент с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторым и недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка	Уровень подготовки
--------	--------------------

зачтено	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации

5.3.1 Типовые задания, выносимые на промежуточную аттестацию:

Оценочное средство - Тест

Зачёт

Критерии оценивания (Тест - Зачёт)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Доклад соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, студент не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Студент с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
не зачтено	Доклад не соответствует изучаемой теме, не в полной мере раскрывает ее, студент не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Студент с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.

Типовые задания (Тест - Зачёт) для оценки сформированности компетенции ПК-2 (Способен осуществлять проектно-аналитическую деятельность с учетом специфики профессиональной сферы)

6. Аргументация – это

А) Изложение партнёру по переговорам доводов в обосновании своей позиции..

Б) Умение слушать и слышать собеседника

7. Что такое ультиматум?

Правильный ответ – выдвижение категорического требования, сопровождаемого угрозой применения мер.

8. Принудительная мера в ходе переговоров – это

А) Санкция

Б) Вербализация

Правильный ответ – А.

9. Ратификация – это

А) внутригосударственная процедура одобрения высшим законодательным органом страны договорённостей и документов, подписанных в ходе переговоров.

Б) документ, подписанный в ходе переговоров

Правильный ответ – А.

Типовые задания (Тест - Зачёт) для оценки сформированности компетенции ПК-3

(Способен проводить научное исследование в сфере рекламы и связей с общественностью)

1. Переговоры – это

А) Совместный поиск соглашения между двумя или более сторонами

Б) Созданная человеком «вторая природа»

Правильный ответ – А.

2. Что такое компромисс?

А) Достижение соглашения путём взаимных уступок партнёров

Б) Непримируемая позиция сторон

Правильный ответ – А.

3. Назовите все стадии переговорного процесса.

Правильный ответ – Подготовка переговоров. Предварительные переговоры. Переговоры за столом.

4. Назовите методы психологического воздействия в ходе переговорного процесса

Правильный ответ: вербальные сигналы, паралингвистические сигналы, невербальные сигналы.

5. Как называется действие, направленное на то. Чтобы побудить того, на кого оно направлено, чувствовать, думать и поступать так. Как это выгодно другому.

А) Манипуляция

Б) Вербализация

Правильный ответ – А.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная

литература:

1. Асмолова Марина Львовна. Искусство презентаций и ведения переговоров : Учебное пособие / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. - 3-е изд. - Москва : Издательский Центр РИОР, 2020. - 248 с. - ДПО - повышение квалификации. - ISBN 978-5-369-01543-8. - ISBN 978-5-16-104500-8. - ISBN 978-5-16-011945-8., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=630400&idb=0>.

2. Бунтовская Л. Л. Конфликтология : учебное пособие / Л. Л. Бунтовская, С. Ю. Бунтовский, Т. В. Петренко. - 2-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 144 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/492371> (дата обращения: 14.08.2022). - ISBN 978-5-534-08403-0 : 459.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=821193&idb=0>.

3. Демидова Л. И. Конфликтология: теория и практика / Демидова Л. И., Кашника О. И. - Новосибирск : СГУПС, 2022. - 144 с. - Книга из коллекции СГУПС - Социально-гуманитарные науки. - ISBN 978-5-00148-222-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=821193&idb=0>.

Дополнительная

литература:

1. Лашко Сергей Иванович. Международные переговоры : Учебное пособие / Южный институт менеджмента. - 1. - Москва : Издательский Центр РИОР, 2021. - 132 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-369-01573-5. - ISBN 978-5-16-105047-7. - ISBN 978-5-16-012197-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=771023&idb=0>.
2. Белинская А. Б. Теоретические и методические основы деятельности классного руководителя: педагогическая конфликтология : учебное пособие / А. Б. Белинская. - 2-е изд. - Москва : Юрайт, 2023. - 206 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-11596-3. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=846880&idb=0>.
3. Жернакова М. Б. Деловое общение : учебник и практикум / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. - Москва : Юрайт, 2023. - 370 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-07978-4. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=844803&idb=0>.
4. Жукова Евгения Евгеньевна. Деловое общение и кросс-культурные коммуникации : Учебник; Учебник / Московский финансово-промышленный университет "Синергия". - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 323 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-017174-6. - ISBN 978-5-16-109565-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834963&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

Аудитория 103 - Рабочая станция AMD FX-6100, клавиатура - Oklich320M, мышь - A4Tech OP-720/

Windows8.1 PRO, Microsoft office 2013 – 5 шт

Аудитория 107 - Ноутбук Lenovo 15.6” B590G / Windows8.1 PRO, Microsoft office 2013 – 3 шт.

Аудитория 320 - Ноутбук DELL Inspiron/ Windows 10 домашняя, Microsoft Office 2016 – 1 шт.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами, специализированным оборудованием: Ноутбук, ТВ, проектор, экран

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 42.04.01 - Реклама и связи с общественностью.

Автор(ы): Щавелева Марина Борисовна, кандидат исторических наук, доцент.

Рецензент(ы): Дорофеев Федор Александрович, кандидат исторических наук.

Заведующий кафедрой: Фортунатов Антон Николаевич, доктор философских наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 3.11.2022, протокол № 7.