Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: Директор департамента по образовательной политике
Дата подписания: 24.05.2024 14:25:11
Уникальный программный ключ:
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

Факультет Урбанистики и городского хозяйства

УТВЕРЖДЕНО
Декан Факультета урбанистики и
городского хозяйства
_____ К.И. Лушин
15 февраля 2024 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Деловые коммуникации

Направление подготовки
08.03.01 Строительство

Профиль подготовки:
Урбанистика и строительство

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очно-заочная

Москва, 2024 г.

Разработчик(и):
к.фил.н., доцент /Е.П. Панова/

Согласовано:
Заведующий кафедрой гуманитарных дисциплин
к.ф.н., доцент /Ю.В. Лобанова/
Согласовано:

Заведующий кафедрой
«Промышленное и гражданское
строительство», к.т.н., доцент _____ / И.С. Пуляев /
И.О. Фамилия

Содержание

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине 4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы 5
3. Структура и содержание дисциплины 5
   - 3.1. Виды учебной работы и трудоемкость 6
   - 3.2. Тематический план изучения дисциплины 6
   - 3.3. Содержание дисциплины 9
   - 3.4. Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий 11
   - 3.5. Тематика курсовых проектов (курсовых работ). **Ошибка! Закладка не определена.**
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение 11
   - 4.1. Нормативные документы и ГОСТы 11
   - 4.2. Основная литература 11
   - 4.3. Дополнительная литература ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
   - 4.4. Электронные образовательные ресурсы 12
   - 4.5. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение **Ошибка! Закладка не определена.**
   - 4.6. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы **Ошибка! Закладка не определена.**
5. Материально-техническое обеспечение 12
6. Методические рекомендации 13
   - 6.1. Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения 14
   - 6.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 14
7. Фонд оценочных средств 16
   - 7.1. Методы контроля и оценивания результатов обучения 16
   - 7.2. Шкала и критерии оценивания результатов обучения 19
   - 7.3. Оценочные средства 19

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине

1. К **основным целям** освоения дисциплины «Деловых коммуникаций» следует отнести:

– овладение теоретическими знаниями и необходимыми практическими навыками деловой коммуникации, включая личную коммуникативную культуру и умение общаться с коллективом для достижения продуктивной профессиональной деятельности;

– **формирование** у будущих специалистов необходимых навыков и умений проведения эффективных деловых переговоров, совещаний, публичных выступлений.

2. К **основным задачам** освоения дисциплины «Деловые коммуникации» относятся задачи:

– обучения студента лексико-фразеологическим и грамматическим особенностям официально-делового стиля; нормам делового языка в области лексики, морфологии, синтаксиса, стилистики;

– знакомства с образцами документов, вариантами их композиционной структуры; обучения оформлению и составлению некоторых видов документов;

– формирования навыков создания и воспроизведения текста в сфере делового общения (в частности умения подготовки к деловой беседе, переговорам, интервью, деловой презентации);

– формирование у обучающихся основных представлений о сущности переговорного процесса и его составляющих;

– формирование представление о коммуникативных техниках ведения переговоров, способах преодоления уловок в переговорах и способах разрешения конфликтов путем переговоров;

– анализ разных видов деловой переписки, в особенности связанной с переговорами, ведение переговоров по телефону

Обучение по дисциплине «Деловые коммуникации» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование компетенций	**Индикаторы достижения компетенции**
УК-3 (командная работа и лидерство) Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	− знает различные приемы и способы социализации личности и социального взаимодействия − умеет строить отношения с окружающими людьми, с коллегами − имеет практический опыт участия в командной работе, в социальных проектах, распределения ролей в условиях командного взаимодействия

УК-4 (коммуникация) Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	- Знает: правила и закономерности деловой устной и письменной коммуникации. - Умеет: выбирать стиль общения в зависимости от цели и условий взаимодействия; применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках; представлять свою точку зрения при деловом общении и публичных выступлениях. - Владеет: навыками чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении; навыками деловых коммуникаций в устной и письменной форме на русском и иностранном языках; методикой межличностного делового общения на русском и иностранном языках.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Деловые коммуникации» относится к числу профессиональных учебных дисциплин, предлагаемых обучающимся по выбору в рамках базового цикла (Б1.1.7) основной образовательной программы бакалавриата.

Дисциплина «Деловые коммуникации» связана со всеми дисциплинами гуманитарного профиля: психологией, культурологией, историей, иностранными языками, философией и т.д. Базируется на знаниях, полученных студентами в ходе изучения таких дисциплин, как русский язык и культура речи, этика делового общения и т.п.

3. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет __2__ зачетных(е) единиц(ы) (72 часа) (из них 58 часов – самостоятельная работа студентов).

Разделы дисциплины «Деловые коммуникации» изучаются на первом курсе в первом семестре: лекции – 6 часов, практические занятия – 8 часов, форма контроля – зачет.

3.1 Виды учебной работы и трудоемкость
(по формам обучения)

3.1.3. Очно-заочная форма обучения

п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			1	2
	Аудиторные занятия	**14**	14	
	В том числе:			
.1	Лекции	6	6	
.2	Семинарские/практические занятия	8	8	
.3	Лабораторные занятия		-	
	Самостоятельная работа	**58**	58	
	В том числе:			
.1	…			
.2	…			
	Промежуточная аттестация			
	Зачет	**1**	1	
	Итого	**72**	72	

3.2 Тематический план изучения дисциплины
(по формам обучения)

3.2.2. Очно- заочная форма обучения

/п	Разделы/темы дисциплины	Трудоемкость, час					
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа
			Лекции	Семинарские/практические	Лабораторные занятия	Практическая	

1	Тема 1. Теоретические основы «Деловые коммуникации». Введение. Предмет, задачи и содержание дисциплины. Структура курса, его место и роль в подготовке специалиста, связь с другими дисциплинами. История формирования официально-деловой письменной речи. Официально-деловой стиль речи. Жанровое разнообразие официально-делового стиля. Доминанты стиля. Языковые (фонетические, лексические, грамматические) нормы в официально-деловом стиле речи. Монологическая и диалогическая формы деловой речи. Правила смены коммуникативных ролей в диалогической речи. Важнейшие законы современной риторики. Принцип «кооперации». Тема 2. Официально-деловой стиль. Подстили официально-делового стиля речи. Жанры подстилей. Дипломатический подстиль. Языковые и структурные особенности жанров дипломатического подстиля официльно-делового стиля речи (коммюнике, пакт, меморандум, договор, соглашение, нота и др.). Законодательный (юридический) подстиль. Языковые и структурные особенности жанров законодательного подстиля официльно-делового стиля речи (законы, кодексы, указы и пр.). Управленческий (административно-канцелярский) подстиль. Языковые и структурные особенности жанров управленческого подстиля официально-делового стиля речи.		2 2				10 10
3	Тема 3 Культура письменного делового общения. Культура письменного делового общения. Языковые нормы письменного делового общения.		2	2			10

	Орфоэпические нормы деловой речи. Акцентологические и произносительные нормы в русском языке, типичные случаи нарушения орфоэпических норм. Лексика деловой документации. Морфология письменной деловой речи. Морфологическая норма и морфологический вариант имён существительных, используемых в служебных документах. Трудные случаи орфографии. Синтаксис деловой документации. Стилистические ошибки. Виды стилистических ошибок. Тема 4. Письменное деловое общение. Служебные документы: типология, содержание, композиция, языковое оформление. Системы документации: организационные документы, распорядительные документы, информационно-справочные документы. Содержание, композиция, оформление, клишированные формы текстов служебных документов. Язык, стиль и правила составления личных документов (заявление, доверенность, расписка, автобиография, резюме, сопроводительное письмо к резюме). Язык, стиль и правила составления распорядительных документов (постановление, распоряжение, приказ); организационных документов (положения, инструкции, договоры). Культура деловой переписки. Языковые особенности оформления документов. Унификация языка деловых бумаг. Языковые формулы официальных документов. Государственный стандарт оформления документов. Правила рубрицирования в деловых текстах. Реквизиты: понятие, классификация, виды.			2			10
5	Тема 5.			2			10

	Кодекс деловых коммуникаций. Кодекс деловых коммуникаций. Коммуникация и общение. Речевое событие. Устная деловая коммуникация и ее особенности. Стилевой статус уст-ной деловой речи. Основные черты устной деловой речи. Монологическая и диалогическая деловая речь. Требования к устной речевой коммуникации в деловой среде. Основные единицы общения. Слушание, рефлексивное и нерефлексивное слушание. Эффективная речевая коммуникация.						
6	Тема 6. Переговоры как вид устной деловой коммуникации. Устные формы делового общения. Деловая беседа. Деловые переговоры. Деловой телефонный разговор. Деловое интервью. Деловые совещания. Презентационная речь как разновидность публичной речи. Стилистические приёмы и риторические фигуры ораторской речи. Деловая презентация. Самопрезентация. Коммуникативные стратегии и тактики делового общения. Национальные особенности ведения деловых переговоров.			2			8
	Итого	**72**	**6**	**8**			**58**

3.3 Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретические основы «Деловые коммуникации».

Введение. Предмет, задачи и содержание дисциплины. Структура курса, его место и роль в подготовке специалиста, связь с другими дисциплинами.

Тема 2. Официально-деловой стиль

История формирования официально-деловой письменной речи. Официально-деловой стиль речи и его подстили. Жанровое разнообразие официально-делового стиля. Доминанты стиля. Языковые (фонетические, лексические, грамматические) нормы в официально-деловом стиле речи. Монологическая и диалогическая формы деловой речи.

Тема 3. Культура письменного делового общения.

Языковые нормы письменного делового общения. Орфоэпические нормы деловой речи. Акцентологические и произносительные нормы в русском языке, типичные случаи нарушения орфоэпических норм. Лексика деловой документации. Морфология письменной деловой речи. Морфологическая норма и морфологический вариант самостоятельных и служебных частей речи, используемых в служебных документах. Трудные случаи орфографии. Синтаксис деловой документации. Трудные случаи пунктуации.

Тема. Письменное деловое общение.

Системы документации: организационные документы, распорядительные документы, информационно-справочные документы. Содержание, композиция, оформление, клишированные формы текстов служебных документов.

Язык, стиль и правила составления личных документов (заявление, доверенность, расписка, автобиография, резюме, сопроводительное письмо к резюме).

Тема 3. Кодекс деловых коммуникаций.

Коммуникация и общение. Речевое событие. Устная деловая коммуникация и ее особенности. Стилевой статус устной деловой речи. Основные черты устной деловой речи. Монологическая и диалогическая деловая речь. Требования к устной речевой коммуникации в деловой среде. Основные единицы общения. Слушание, рефлексивное и нерефлексивное слушание. Эффективная речевая коммуникация.

Тема 4. Устное деловое общение.

Устные формы делового общения. Деловая беседа. Деловой телефонный разговор. Деловое интервью. Деловые совещания. Презентационная речь как разновидность публичной речи. Стилистические приёмы и риторические фигуры ораторской речи. Деловая презентация. Самопрезентация.

Тема 4. Переговоры как вид устной деловой коммуникации.

4.1. Понятие переговоров. Классификации переговоров. Время и место проведения переговоров. Основа переговоров. Цели переговорного процесса. Стратегии и тактики переговоров.

4.2. Подготовка к переговорам. Этапы подготовки к переговорному процессу. Основные методы проведения переговоров. Характеристики позиций на деловых переговорах.

4.3. Коммуникативные техники ведения переговоров. Противостояние уловкам. Принципы работы с возражениями. Виды вопросов и умение отвечать на них. Оценка эффективности и результативности проведения. Невербальные средства делового общения и их роль в переговорном процессе.

4.4. Конфликты и манипуляции в ходе переговорного процесса. Приемы работы с агрессией. Приемы, стимулирующие общение и создание доверительных отношений. Этика решения спорных вопросов, конфликтных ситуаций.

4.5. Переговоры в ходе деловой переписки, телефонного разговора.

Национальные особенности ведения деловых переговоров.

3.4 Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий

3.4.1. Семинарские/практические занятия

Тема 3 Культура письменного делового общения.

Тема 4. Письменное деловое общение.

Тема 5. Кодекс деловых коммуникаций.

Тема 6. Переговоры как вид устной деловой коммуникации.

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение

4.1Нормативные документы и ГОСТы

1. Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 2 июня 2020 г. N 702 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 22.03.02 еталлургия" (с изменениями и дополнениями) **С изменениями и дополнениями от:** 26 ноября 2020 г.

2. ФГОС 08.03.01. Строительство. https://fgos.ru/fgos/fgos-08-03-01-stroitelstvo-481/?ysclid=lw93bupc8k883659355

4.2Основная литература

1. Стилистика и культура русской речи: учебник / Т.Я. Анохина, О.П. Гонтарева и др.; Под ред. проф. Т.Я. Анохиной. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.

2. Дудина И.А. Деловые переговоры: искусство и ремесло. – Ростов н/Д; Волгоград: Феникс; ВолГУ, 2010.

3. Кузин А.Ю., Кузина Ю.И. Искусство ведения переговоров: практикум / А.Ю. Кузин, Ю.И. Кузина. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009.

4.3Дополнительная литература

1. Асмолова М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров: уч. пособие. – 2-е изд. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2013.

2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи: уч. пособие для вузов для бакалавров и магистров. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2013.

3. Мальханова, И.А. Деловое общение. Уроки речевика-имиджмейкера: учебное пособие / И.А. Мальханова. – М.: Проспект, 2017. – 176 с.

4. Самохвалова, А.Г. Деловое общение. Секреты эффективных коммуникаций: учебное пособие / А.Г. Самохвалова. – М.: Речь, 2012. – 333 с.
5. Смирнов, Г. Этика деловых отношений: учебник / Г. Смирнов. - М.: Проспект, 2015.- 272 с.
6. Чудинов А.П. Деловое общение: уч. пособие / А.П. Чудинов, Е.А. Нахимова. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2015.
7. Юри У., Паттон Б., Фишер Р. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

4.4 Электронные образовательные ресурсы

1. 1. Справочно-информационный портал Грамота**.ру** – Режим доступа: http://www. gramota.ru/
2. Ресурс «Культура письменной речи» – Режим доступа: http://www.gramma.ru/
3. Русский филологический портал. Philology.ru – Режим доступа: http://www.philology.ru/
4. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. – Режим доступа: http://lib.ru/DPEOPLE/fisher.txt

5. Материально-техническое обеспечение

Компьютер, мультимедийное оборудование, интерактивная доска, интернет-ресурсы.

Методика преподавания дисциплины «Деловые коммуникации » и реализация компетентностного подхода в изложении и восприятии материала предусматривает использование следующих активных и интерактивных форм и методик проведения групповых, индивидуальных, аудиторных занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся:

– метод деловых игр: используются специально разработанные имитационные игровые ситуации, которые помогают оценить эффективность командной работы, способность к совместному решению задач, а также выявить индивидуальный вклад каждого участника. Решение принимает экспертная наблюдательная комиссия;

– **метод «ассессмент-центр»:** комплексный метод, включающий сразу несколько оценочных процедур: тестирование, интервью, ролевые игры;

– технология объяснительно-иллюстративного обучения;

– технология проблемного обучения;

– технологии организации группового взаимодействия (технология организации дискуссии, «мозговой штурм» и др.);

– технология анализа реальных проблемных ситуаций (кейс-методика);

– самоанализа на основе тестирования;

– письменных заданий (составление и редактирование письменных деловых текстов);

– моделирования производственных процессов и ситуаций.

В процессе освоения курса создается портфолио (реализованные в процессе обучения проекты). Цель его создания сводится к доказательству прогресса в обучении по его результатам, приложенным усилиям, материализованным продуктам учебно-познавательной деятельности.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определен главной целью образовательной программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием дисциплины «Деловой русский язык» и в целом по дисциплине составляет 100% аудиторных занятий.

6. Методические рекомендации

Методика преподавания дисциплины «Деловые коммуникации и навыки ведения переговоров» и реализация компетентностного подхода в изложении и восприятии материала предусматривает использование следующих активных и интерактивных форм и методик проведения групповых, индивидуальных, аудиторных занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся:

– метод деловых игр: используются специально разработанные имитационные игровые ситуации, которые помогают оценить эффективность командной работы, способность к совместному решению задач, а также выявить индивидуальный вклад каждого участника. Решение принимает экспертная наблюдательная комиссия;

– **метод «ассессмент-центр»:** комплексный метод, включающий сразу несколько оценочных процедур: тестирование, интервью, ролевые игры;

– технология объяснительно-иллюстративного обучения;

– технология проблемного обучения;

– технологии организации группового взаимодействия (технология организации дискуссии, «мозговой штурм» и др.);

– технология анализа реальных проблемных ситуаций (кейс-методика);

– самоанализа на основе тестирования;

– письменных заданий (составление и редактирование письменных деловых текстов);

– моделирования производственных процессов и ситуаций.

В процессе освоения курса создается портфолио (реализованные в процессе обучения проекты). Цель его создания сводится к доказательству прогресса в обучении по его результатам, приложенным усилиям, материализованным продуктам учебно-познавательной деятельности.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определен главной целью образовательной программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием дисциплины «Деловой русский язык» и в целом по дисциплине составляет 100% аудиторных занятий.

6.1 Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения

Методические рекомендации по организации обучения по дисциплине могут содержать описание применяемых образовательных технологий, видов учебной работы, методов и форм текущего контроля и промежуточной аттестации.

На первом занятии по дисциплине необходимо ознакомить студентов с порядком ее изучения (формами занятий, текущего и промежуточного контроля), раскрыть место и роль дисциплины в системе наук, ее практическое значение, довести до студентов требования кафедры (Центра), ответить на вопросы.

При подготовке к семинарскому занятию по теме прочитанной лекции преподавателю необходимо уточнить план его проведения, продумать формулировки и содержание учебных вопросов, выносимых на обсуждение, ознакомиться с новыми публикациями по теме семинара.

В ходе семинара во вступительном слове раскрыть теоретическую и практическую значимость темы семинарского занятия, определить порядок его проведения, время на обсуждение каждого учебного вопроса. Дать возможность выступить всем желающим, а также предложить выступить тем студентам, которые по тем или иным причинам пропустили лекционное занятие или проявляют пассивность. Целесообразно в ходе обсуждения учебных вопросов задавать выступающим и аудитории дополнительные и уточняющие вопросы с целью выяснения их позиций по существу обсуждаемых проблем. Поощрять выступления с места в виде кратких дополнений и постановки вопросов выступающим и преподавателю. Для наглядности и закрепления изучаемого материала преподаватель может использовать таблицы, схемы, карты.

В заключительной части семинарского занятия следует подвести его итоги: дать оценку выступлений каждого студента и учебной группы в целом. Раскрыть положительные стороны и недостатки проведенного семинарского занятия. Ответить на вопросы студентов. Назвать тему очередного занятия.

Программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки бакалавров.

6.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания могут быть составлены для различных видов учебной работы, для подготовки к текущему контролю и промежуточной аттестации.

Подготовка к семинарским занятиям.

Подготовку к каждому семинарскому занятию студент должен начать с ознакомления с планом семинарского занятия, который отражает содержание

предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме.

Практические задания необходимо выполнять с учетом предложенной инструкции (устно или письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы семинара, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура семинара

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы семинарское занятие может состоять из четырех-пяти частей:

1. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой (20 мин.)
2. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины (10-15 мин.)
3. Доклад и/ или выступление с презентациями по выбранной теме (20-25мин.)
4. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия (20 минут).
5. Подведение итогов занятия (5 мин.)

Работа с литературными источниками

В процессе подготовки к семинарским занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем по каждой теме практического занятия.

Подготовка презентации и доклада.

Для подготовки презентации рекомендуется использовать: PowerPoint, MS Word, Acrobat Reader, LaTeX-овский пакет beamer. Самая простая программа для создания презентаций – Microsoft PowerPoint.

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Докладчики должны знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства;

– хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
– дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы;
– четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
– иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления

Вступление должно содержать: название, сообщение основной идеи, современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов, живую интересную форму изложения, акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода. *Основная часть*, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио-визуальных и визуальных материалов. *Заключение* – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Подготовка творческого домашнего задания.

Творческие домашние задания – одна из форм самостоятельной работы студентов, способствующая углублению знаний, выработке устойчивых навыков самостоятельной работы. Творческое задание – задание, которое содержит больший или меньший элемент неизвестности и имеет, как правило, несколько подходов.

В качестве главных признаков творческих домашних работ студентов выделяют: высокую степень самостоятельности; умение логически обрабатывать материал; умение самостоятельно сравнивать, сопоставлять и обобщать материал; умение классифицировать материал по тем или иным признакам; умение высказывать свое отношение к описываемым явлениям и событиям; умение давать собственную оценку какой-либо работы и др.

Подготовка к зачету.

Подготовка к зачету является также самостоятельной работой студента.

Основное в подготовке к зачету – повторение всего учебного материала дисциплины, по которому необходимо сдавать зачет.

При недостаточной активности студента на занятиях, пропуске лекций, невнимательности, недостаточной подготовки к зачету и не владение материалом в полной мере может привезти к оценке «не зачтено» и отчислению из учебного заведения.

7. Фонд оценочных средств

7.1 Методы контроля и оценивания результатов обучения

№ ОС	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Деловая и/или ролевая игра (ДИ)	Совместная деятельность группы обучающихся и педагогического работника под управлением педагогического работника с целью решения учебных и профессионально - ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре
2	Кейс-задача (К-з)	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	Задания для решения кейс-задачи
3	Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты (Д)	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола, дискуссии, полемики, диспута, дебатов
4	Тест (Т)	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
5	Коллоквиум (К)	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования педагогического работника с	Вопросы по темам/разделам дисциплины

6	Зачет (З)	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
7	Групповые и/или индивидуальные творческие задания/проекты	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и	Темы групповых и/или индивидуальных проектов

7.2 Шкала и критерии оценивания результатов обучения

7.3 Оценочные средства

7.3.1. Текущий контроль

Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса. Основными формами текущего контроля знаний являются: обсуждение вынесенных на занятия вопросов; выполнение индивидуальных и групповых заданий и обсуждение их результатов. Особо оценивается активность студентов при участии в дискуссиях, деловых играх, правильность решения практических задач на занятиях.

Итоговая форма контроля – зачет.

Шкала оценивания	**Описание**
Зачтено	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует знание основных положений и категорий деловой коммуникации, понимание функционирования деловых отношений и форм их проявления; механизмов действия и использования инструментов деловых переговоров; умение правильно строить свои ответы на поставленные вопросы.
Не зачтено	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

7.3.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация обучающихся в форме зачёта проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по данной дисциплине (модулю), при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение всего курса. Оценка степени

достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю) методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

К промежуточной аттестации допускаются только студенты, выполнившие все виды учебной работы, предусмотренные рабочей программой по дисциплине «Деловые коммуникации и навыки ведения переговоров» (прохождение тестовых заданий, написание реферата, подготовка портфолио, презентация проекта).

Шкала оценивания	**Описание**
Зачтено	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
Не зачтено	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

2. Описание оценочных средств

2.1. Вопросы для зачета

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Московский политехнический университет
Направление подготовки:
08.03.01 Строительство
ОП (профиль): Урбанистика и строительство
Кафедра гуманитарных дисциплин

Назначение: используются для проведения промежуточной аттестации по дисциплине «Деловые коммуникации и навыки ведения переговоров».

1. Официально-деловой стиль как разновидность функциональных стилей языка: сфера функционирования, доминанты стиля.
2. Специфика письменного делового общения. Типичные ошибки в письменной деловой речи.
3. Нормы русского литературного языка и их использование в официально-деловом стиле. Типичные ошибки в документах.
4. Понятие речевого клише и штампа. Клише в письменной деловой речи.
5. Правила составления деловых документов: заявление, расписка, резюме, автобиография.
6. Понятие делового общения. Основные характеристики делового общения.
7. Требования, предъявляемые к деловой речи. Культура речи в деловом общении.
8. Виды делового общения: деловая беседа, переговоры, совещание, деловая встреча, телефонный разговор и др.
9. Деловая беседа и ее особенности. Специфика собеседования при приеме на работу.
10. Понятие «деловые переговоры». Подготовка деловых переговоров.
11. История развития представлений о сущности и значении переговоров. Место переговоров в современном мире.
12. ***Характеристика переговоров: цели, задачи, установки, пределы.***
13. Основа переговоров. Цели переговорного процесса.
14. Стратегия и тактика ведения переговоров.
15. Основные этапы подготовки к переговорному процессу.
16. Основные методы проведения переговоров.
17. Основные характеристики позиций на деловых переговорах.
18. Переговоры как искусство общения.
19. Коммуникативные техники ведения переговоров. Противостояние уловкам.
20. Слушание и его виды.

21. Принципы работы с возражениями.
22. Виды вопросов и умение отвечать на них.
23. Искусство комплимента. Основные требования к комплименту.
24. Сущность и основные правила конструктивной критики.
25. Отличительные характеристики переговорщика.
26. Основы делового этикета при телефонном общении, культура речи при телефонном общении. Правила ведения телефонных переговоров, типичные ошибки при телефонном общении.
27. Понятие и типология конфликта. Структура конфликта и функции конфликта. Динамика конфликта.
28. Культура спора в процессе дискуссии.
29. Манипулирование ходом переговоров и тактика достижения компромиссов.
30. Основные достоинства и недостатки телефонных переговоров.
31. Специфика ведения переговоров с помощью писем.
32. Международные переговоры. Специфика переговорного процесса в различных социокультурных условиях.

Критерии оценки:

«зачтено» – знания отличаются глубиной и содержательностью, дается полный исчерпывающий ответ как на основные вопросы, так и на дополнительные. Студент свободно владеет научной терминологией. Ответ структурирован, содержит анализ существующих теорий, научных школ, направлений и их авторов по вопросу, логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в вопросе. Ответ характеризуется глубиной, полнотой и не содержит фактических ошибок. Ответ иллюстрируется примерами, в том числе из собственной речевой практики. Студент демонстрирует умение аргументированно вести диалог и научную дискуссию;

«не зачтено» – обнаружено незнание или непонимание студентом сущностной части курса. Содержание вопросов не раскрыто, допускаются существенные фактические ошибки, которые учащийся не может исправить самостоятельно. На большую часть дополнительных вопросов по содержанию зачета студент затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.

2.2. Вопросы для коллоквиумов, собеседования.

1. Переговорный процесс: понятие, подходы к определению.
2. Основные ситуации и функции деловых переговоров.
3. Классификация деловых переговоров.
4. Переговорная практика в современных российских условиях.
5. Национальные стили ведения деловых переговоров.

6. Основные составляющие переговорного процесса: субъекты и предмет переговоров.

7. Позиции и пропозиции в переговорах. Феномен «слабой позиции» на переговорах.

8. Подготовка к переговорам: планирование переговорного процесса.

9. Подготовка к переговорам: выбор команды, участники и роли переговорщиков.

10. Стратегии переговоров: открытого сотрудничества, активного соперничества, аналитическая стратегия.

11. Информационная подготовка к переговорам: изучение типа организационной культуры.

12. Подготовка к переговорам: модельные переговоры, психологическая подготовка команды.

13. Начальный этап переговоров: размещение участников.

14. Процедура и регламент переговоров. Согласование повестки дня.

15. Психологические приемы в начале переговорного процесса.

16. Классификация психологических типов участников переговоров.

17. Выявление общих интересов в процессе переговоров.

18. Выход из неблагоприятных ситуаций в начале переговоров.

19. Презентация компании, видение проблемы на разных стадиях переговоров.

20. Интересы сторон в переговорном процессе: общие положения. Понятия «позиции» и «интересы».

21. Психотехнологии выявления и согласования интересов.

22. Роль дискуссии в выявлении интересов.

23. Интересы и критерии результативности переговоров.

24. Психология ожидания в переговорном процессе.

25. Решение проблем на переговорах: понятие «решение», классификация решений.

26. Психологические приемы преодоления неожиданностей, разногласий и тупиков в ходе переговорного процесса.

27. Управление конфликтом в переговорном процессе.

28. Завершение переговоров: типы решений для достижения согласия.

29. Методы завершения переговоров.

30. Анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

31. Оценочные эффекты после принятия решений.

32. Применение стратегий соперничества и сотрудничества на переговорах.

33. Выбор стратегии переговоров.

34. Переговорные тактики: приемы влияния.

35. Вопросы как инструмент переговорного процесса.

36. Мифы и модели эффективных переговоров.

37. Манипуляции в ходе переговорного процесса.
38. Уловки в ходе переговоров и способы их нейтрализации.
39. Деловой этикет в переговорном процессе.
40. Специфика и эффективность дистанционных переговоров (письма, телефонная связь).

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если обучающийся дает полный и правильный ответ, обнаруживает осознанное усвоение программного материала, подтверждает ответ своими примерами;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если обучающийся дает ответ, близкий к требованиям, установленным для оценки «5», но допускает 1-2 неточности в речевом оформлении ответа, в подтверждении верно сформулированного правила примерами, при работе над текстом, которые легко исправляет сам или с небольшой помощью преподавателя;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если обучающийся в целом обнаруживает понимание излагаемого материала, но отвечает неполно, по наводящим вопросам преподавателя, затрудняется самостоятельно привести примеры, допускает ошибки, которые исправляет только с помощью преподавателя, излагает материал несвязно, недостаточно последовательно, допускает неточности в употреблении слов и построении словосочетаний и предложений;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если обучающийся обнаруживает незнание основных положений или большей части изученного материала, допускает ошибки в формулировках , не может исправить их даже с помощью наводящих вопросов преподавателя, речь прерывиста, непоследовательна, алогична, с речевыми ошибками.

2.3. Задания для контрольной работы (демонстрационные тесты).

Вариант 1

1. Деловые переговоры – это…

1) обмен мнениями с целью достижения взаимоприемлемого соглашения;
2) испытание гипотез;
3) предварительное выяснение имеющихся разногласий.

2. Основные цели переговоров:

1) убедить собеседника;
2) получить экономическую выгоду;
3) обменяться мнениями.

3. Важнейшей составной частью переговорного процесса является…

1) общение сторон;

2) мышление партнеров;
3) механизм контроля и социального регулирования сторон.

4. Переговоры, повторяющиеся в условиях того или иного конкретного рынка с высокой частотой называются:

1) стандартные переговоры;
2) обычные переговоры;
3) ситуационные переговоры.

5. На технологию ведения переговоров не оказывает влияние:

1) менталитет;
2) национальные стили;
3) культура речевого поведения в обществе в целом

6. «Нестандартные» переговоры – это…

1) переговоры, ведущиеся в новой ситуации делового взаимодействия, имеющие сложный комплекс вопросов и факторов, влияющих на их результат;
2) переговоры, решающие вопросы стоимости проекта;
3) переговоры, повторяющиеся в условиях того или иного конкретного рынка с высокой частотой.

7. Отличительной особенностью «нестандартных переговоров» является:

1) прямая взаимосвязь между заказчиком и исполнителем;
2) многоступенчатость переговорного процесса в зависимости от количества возможных посредников;
3) установление мультиколлинеарности.

8. Предварительная подготовка к переговорам создает:

1) конкурентные преимущества;
2) программу почасовой оплаты труда;
3) неравновеликие интервальные вариации.

9. Получение достоверной информации имеет:

1) важное значение на начальном этапе подготовки к переговорам;
2) несущественное значение на начальном этапе подготовки к переговорам;
3) важное значение при подготовке экономического обоснования проектов.

10. Какой метод предназначен для того, чтобы убедить партнёра в необходимости оценивать проблематику переговоров с учетом общих взаимосвязей и вытекающих отсюда потребностей развития кооперации?

1) метод интеграции;
2) компромиссный;
3) вариационный.

11. Какие переговоры максимально эффективны?

1) мягкая уступчивость;
2) жесткое доминирование;
3) принципиальные переговоры.

12. Отсутствие результата на переговорах следует воспринимать как:

1) неудачу;

2) удачу;

3) возможность в будущем работать с партнером по бизнесу более скоординировано.

13. Участники предстоящих переговоров не обсуждают:

1) место проведения переговоров;

2) количественный признак генеральной совокупности;

3) время проведения переговоров;

4) количество представителей договаривающихся сторон.

14. Если переговоры проходят с иностранными партнерами, то вопрос о равном соответствии служебного положения руководителей делегаций имеет:

1) принципиальное значение;

2) несущественное значение;

3) неважное значение.

15. Досье переговоров – это…

1) компромат на своих сотрудников;

2) свод документов и справочной информации, необходимых для успешного проведения переговоров;

3) законодательные документы.

16. Технология выбора стратегий в переговорном процессе не зависит от:

1) конкретных условий рынка;

2) предмета переговоров;

3) участников переговорного процесса.

17. Использование партнерского стиля означает, что:

1) срыв переговоров невыгоден обеим сторонам;

2) выбор между вероятностными методами производится с помощью изменчивости популяции.

18. Какой национальный стиль ведения переговоров отличается высоким уровнем профессионализма?

1) американский;

2) французский;

3) китайский.

19. Какому понятию соответствует определение: «… – это активная форма публичного выступления»?

1) презентация:

2) доклад;

3) дискуссия.

Вариант 2

1. **В какой период времени переговоры стали объектом широкого научного анализа?**

1) середина XIX в.;

2) начало XX в.;

3) вторая половина XX в.;

4) конец XIX в.

2. Какого вида переговоров не существует?

1) мягкие;

2) жёсткие;

3) принципиальные;

4) смешанные.

3. Для какого вида переговоров характерна ситуация, когда один из участников стремится избежать конфликта, ради достижения соглашения?

1) мягкие;

2) жёсткие;

3) принципиальные.

4. Что означает понятие «модель взаимных выгод»?

1) каждая из сторон формулирует свою позицию, свои интересы;

2) принимаются решения, полностью удовлетворяющие интересы обеих сторон;

3) принимаются решения на основе первоначальных требований.

5. Что из перечисленного не входит в допереговорный этап?

1) установление контакта;

2) поиск решения;

3) выполнение соглашений.

6. Что не входит в постпереговорный этап?

1) заключение соглашений;

2) анализ проведенных переговоров;

3) выполнение соглашений.

7. Что не относится к этапу подготовки к переговорам?

1) осуществление предварительных контактов партнерами;

2) определение условий проведения переговоров;

3) техническая подготовка;

4) представление своих интересов с учётом интересов сторон

8. Что наиболее важно в завершении переговоров?

1) сохранить и закрепить доброжелательные отношения;

2) добиться выполнения требований;

3) четко изложить свои требования.

9. Какая стратегия ведения переговоров не относится к малоэффективным?

1) жесткое доминирование;

2) мягкая уступчивость;

3) принципиальные переговоры.

10. Какого метода ведения переговоров не существует?

1) мягкий подход;

2) позиционный торг;

3) переговоры по существу;

4) ключевые переговоры.

11. Какой метод ведения переговоров предполагает поиск ответов на следующие вопросы: в чем заключается идеальное решение поставленной проблемы, от каких аспектов идеального решения можно отказаться, какие предложения партнера следует обязательно отклонить.

1) метод интеграции;

2) компромиссный метод;

3) вариационный метод.

12. Какому национальному стилю ведения переговоров свойственен прагматизм?

1) китайский;

2) английский;

3) американский.

13. Что не входит в подготовительный период переговоров?

1) анализ проблемы и интересов сторон;

2) определение переговорной позиции;

3) выполнение обязательств по договору.

14. Что не относится к числу вопросов, требующих взаимного одобрения сторон?

1) повестка дня;

2) очередность выступлений;

3) определение техники ведения переговоров.

15. Какой стратегии ведения переговоров характерно изложение максимальных требований в самом начале переговоров?

1) стратегия торга;

2) стратегия взаимных уступок;

3) стратегия ложных акцентов.

16. Какой этап переговоров имеет существенное значение для формирования атмосферы, в которой будет проходить переговоры?

1) уточнение интересов и позиций;

2) обсуждение, предполагающее выработку возможных вариантов решения проблемы;

3) достижение соглашения.

17. На каком этапе переговоров участники должны выработать основные параметры совместного решения проблемы?

1) обсуждение;

2) уточнение интересов;

3) достижение соглашения.

18. Какой вид вопросов предполагает предоставление оппоненту возможность выбора из двух-трех вариантов?

1) альтернативный;

2) наводящий;

3) риторический.

19. Что обычно понимается под итогом переговоров?

1) решение, устраивающее обе стороны;

2) оставление приятного впечатления;

3) принятие решения на первоначальных условиях.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту за безошибочное выполнение всех заданий (до 90% заданий);
- оценка «хорошо» выставляется студенту за правильное выполнение не менее ¾ заданий (более 70%);
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту за правильное выполнение не менее ½ заданий (более 50%);
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент не справился с большинством заданий (менее 50%).

2.4. Дискуссии, круглый стол

Перечень примерных дискуссионных тем для круглого стола

1. Причины непонимания людей друг друга.

2. Как вы понимаете мысль: «всякое взаимодействие с окружающими людьми дадут нам возможность развивать навыки и испытывать характер».

3. Роль комплимента в общении.

4. Специфика деловой коммуникации в различных культурах.

5. Особенности западного и восточного делового дискурса.

6. Что вам нужно для того, чтобы стать «гением переговоров».

7. Компромисс в переговорах: разумное решение или потеря?

8. Какие особенности общения вы наблюдаете в социальных сетях.

9. Говорит ли вам что-нибудь о респонденте его письменная речь и какие его характеристики вы можете определить по ней.

10. Вербальные и невербальные средства общения и их функция в деловой коммуникации.

.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он активно участвует в дискуссии в рамках объявленной темы, видит суть проблемы, использует сильную аргументацию для доказательства своей позиции, грамотно и четко формирует свои мысли, уважительно относится к другим участникам общения;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он в обсуждении допускает отклонение от темы, логические ошибки в предъявлении некоторых аргументов, использует разговорные обороты или допускает некоторые речевые или грамматические ошибки;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он допускает отклонение от темы по причине иной трактовки сути проблемы, допускает ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов, связанные с нарушением законов логики, не умеет отделить факты от субъективных мнений, проявляет личную предвзятость к некоторым оппонентам, неумение выслушать мнение оппонента до конца;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент не может вести дискуссию, приводит аргументы и контраргументы, не соответствующие обсуждаемой проблеме, игнорирует мнения других участников дискуссии, демонстрирует небрежное речевое поведение (наличие речевых ошибок, излишнее использование сленга, разговорных и просторечных оборотов).
-

2.5. Групповые и/или индивидуальные творческие задания/проекты

Перечень примерных групповых/ индивидуальных творческих заданий (проектов):

1. Моя стратегия и тактика при ведении важных деловых переговоров.
2. Страх публичных выступлений: кейсы из жизни и приемы противодействия.
3. Страх общественного мнения: влияние на переговорный процесс.

4. Манипуляции в переговорах: примеры.
5. Уловки в ходе переговорного процесса, примеры.
6. Нарушать основные законы деловых переговоров или следовать им?
7. Принципиальный подход к переговорам: плюсы и минусы.

……

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется, если в ходе исследовательской деятельности обозначена проблема и обоснована ее актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично, аргументировано изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, соблюдены требования к внешнему оформлению (дизайн слайдов), даны правильные ответы на дополнительные вопросы, представлен конкретный исследовательский результат/проект, презентация убедительна;

- оценка «хорошо» – основные требования к выполнению задания/проекта и его защите выполнены, но имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы;

- оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к выполнению задания/проекта; проблема исследована частично; допущены фактические ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод, отсутствует наглядность;

- оценка «неудовлетворительно» – тема не раскрыта, содержание поверхностно, выводы не самостоятельны, отсутствует наглядность.

.6. Деловая (ролевая) игра

1. Тема (проблема). «Повышение и увольнение». Ролевая игра предназначена для отработки тактик самопрезентации и убеждения.

2. Концепция игры. Игровые условия: руководитель пригласил троих подчиненных, чтобы сообщить им о необходимости ему уехать на длительный срок (например, на 3 месяца на стажировку за границу). Вместо себя он должен оставить кого-то из них (т.е. фактически, один из подчиненных должен быть повышен…). С другой стороны, ситуация на рынке требует сокращения одной управленческой единицы, поэтому один из троих по итогам разговора будет уволен.

8. **3. Роли:** В предлагаемой деловой игре студенты разбиваются на четверки. Один из их играет роль руководителя, трое других – роли его подчиненных.

Взаимодействие в раунде происходит следующим образом:

- сначала руководитель говорит вступительную речь своим подчиненным (1 минута);
- затем подчиненные по очереди высказывают собственные соображения, почему они не должны быть уволены (по одной минуте на каждого);
- выслушав выступления подчиненных, руководитель принимает решение о судьбе каждого из подчиненных, и в течение минуты аргументирует свои решения уволенному и неповышенному подчиненным.

4. Ожидаемый результат:

- развитие компетенции умения аргументировать и убеждать;
- развитие лидерских качеств участников;
- тренировка умения быстро принимать решения в сложных ситуациях;
- повышение мотивации участников на дальнейшее обучение.

Критерии оценки:

По итогам раунда в карточки участников ставятся баллы:

- 0 баллов тому подчиненному, чья аргументация руководителю была неубедительной – его уволили…
- 1 балл тому подчиненному, чья аргументация была недостаточна для того, чтобы его повысили в должности – ему оставили его функционал.
- 2 балла тому подчиненному, чья аргументация убедила руководителя повысить его.

Подчиненные (кроме повышенного) могут поставить (а могут не поставить) руководителю по одному баллу, если они остались удовлетворены теми аргументами, которые руководитель привел для обоснования своего не самого лучшего для них решения.

Таким образом, в каждом раунде каждый участник может получить от 0 до 2 баллов за собственное умение аргументировать свою позицию и презентовать себя во взаимодействии.

В игре четыре раунда. Даже если Вы встретитесь с одним и тем же человеком второй раз, каждый раз Ваши статусы будут различны. Каждый из Вас побывает в роли руководителя и трижды в роли подчиненного. По итогам упражнения мы проанализируем удачные ходы аргументации. В ходе анализа участники высказывают свое мнение о том, какие ходы аргументации были выигрышными для них как руководителей, а какие работали против самого подчиненного.