

Учреждение образования
«Белорусский государственный университет
культуры и искусств»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор БГУКИ

_____ Ю. П. Бондарь

« ____ » _____ 2016 г.

Регистрационный № УД-_____/баз.

**ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ
НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ**

*Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине
для специальности 1-21 04 01 Культурология (по направлениям),
направления специальности 1-21 04 01-02 Культурология (прикладная),
специализаций 1-21 04 01-02 02 Менеджмент международных
культурных связей
и 1-21 04 01-02 03 Менеджмент рекламы и общественных связей*

Минск
БГУКИ
2016

СОСТАВИТЕЛИ:

М. И. Кусков, заведующий кафедрой иностранных языков учреждения образования «Белорусский государственный университет культуры и искусств», кандидат филологических наук, доцент;

Т. П. Бируля, старший преподаватель кафедры иностранных языков учреждения образования «Белорусский государственный университет культуры и искусств»;

Н. В. Лещенко, старший преподаватель кафедры иностранных языков учреждения образования «Белорусский государственный университет культуры и искусств»;

Э. Е. Платонова, старший преподаватель кафедры иностранных языков учреждения образования «Белорусский государственный университет культуры и искусств»

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

А. В. Морозов, заведующий кафедрой межкультурных коммуникаций учреждения образования «Белорусский государственный университет культуры и искусств», доктор филологических наук, профессор;

А. В. Поздняков, доцент кафедры межкультурных коммуникаций учреждения образования «Белорусский государственный университет культуры и искусств», кандидат исторических наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНО К УТВЕРЖДЕНИЮ:

кафедрой иностранных языков учреждения образования «Белорусский государственный университет культуры и искусств» (протокол № 6 от 27.02.2015 г.);

президиумом научно-методического совета учреждения образования «Белорусский государственный университет культуры и искусств» (протокол № 6 от 18.06.2015 г.)

Ответственный за редакцию: В. Б. Кудласевич

Ответственный за выпуск: М. И. Кусков

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Практика ведения переговоров на иностранном языке» направлена на изучение иноязычной культуры, основ делового общения, правил и технологий ведения переговоров в процессе межкультурной коммуникации.

Цель данной учебной дисциплины – формирование у студентов основных навыков ведения переговоров на иностранном языке в сфере делового общения, обеспечивающих высокий уровень профессиональной компетенции специалиста.

Задачи учебной дисциплины:

- сформировать целостную систему знаний о структуре переговорного процесса, основных стилях ведения переговоров, тактиках поведения при ведении переговоров;
- развить навыки устной и письменной речи на иностранном языке в сфере делового общения, обеспечивающие основные познавательные-коммуникативные потребности студентов;
- приобщить студентов к культурным ценностям и нормам речевого поведения народов – носителей иностранного языка;
- развить у студентов способность установления эффективного взаимодействия с зарубежными партнерами в сфере международных культурных связей.

В программе предусмотрена актуализация межпредметных связей с учебными дисциплинами «Иностранный язык», «Менеджмент и маркетинг в сфере культуры», «Практика международных культурных связей», «Менеджмент в сфере культуры за рубежом» и «Профессиональные коммуникации».

В результате изучения учебной дисциплины студент должен *знать:*

- основные характеристики и структуру переговорного процесса на иностранном языке;
- стили ведения деловых переговоров, тактические приемы при ведении переговоров в разных стилях;
- этапы и методы подготовки к деловым переговорам;
- методы воздействия на партнера в переговорном процессе;
- основные приемы решения проблем и принятия решений в процессе переговоров;
- социокультурные нормы деловых отношений и правила речевого этикета, которые позволяют специалисту эффективно

использовать иностранный язык как средство общения в современном поликультурном мире.

Студент должен *уметь*:

- осуществлять общение социокультурного и профессионального характера на иностранном языке;
- правильно выбирать коммуникативные стратегии при общении с представителями различных культур в ходе совещаний, дискуссий, переговоров;
- применять в речи лексику, используемую в деловых переговорах;
- распознавать и учитывать этнокультурные стили ведения переговоров;
- использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учетом индивидуальных особенностей оппонента;
- распознавать манипулятивные тактики и приемы в процессе взаимодействия и противостоять им.

Студент должен *владеть*:

- навыками подготовки к результативным переговорам на иностранном языке;
- приемами организации деловых переговоров и навыками ведения дискуссии по теме/проблеме;
- средствами диагностики стиля ведения переговоров собеседника и выбора конкретных тактических приемов для достижения результата;
- аргументированно представлять свою точку зрения по теме переговорного процесса, делать выводы.

Для того чтобы студенты приобрели указанные выше знания и навыки, в процессе аудиторных занятий следует использовать активные и проблемные методы и технологии обучения, такие как case-study, дискуссия в малой группе, выступление с презентацией и др.

В числе эффективных методов обучения, способствующих вовлечению студентов в поиск и управление знаниями, приобретению опыта самостоятельного решения разнообразных задач, следует выделить:

- элементы учебно-исследовательской деятельности в рамках творческого подхода, реализуемые на практических занятиях;
- коммуникативные технологии (тематическая дискуссия, «мозговой штурм», деловые игры и др.).

Учебным планом по учебной дисциплине «Практика ведения переговоров на иностранном языке» всего предусмотрено 62 часа, из которых 36 часов являются аудиторными практическими занятиями.

Рекомендованная форма контроля – зачет.

РЕПОЗИТОРИЙ БГУКИ

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Темы	Количество аудиторных часов
	практические занятия
Введение	1
<i>Тема 1.</i> Общая характеристика переговорного процесса	1
<i>Тема 2.</i> Подготовка к переговорам	4
<i>Тема 3.</i> Переговорные стили	4
<i>Тема 4.</i> Технология переговорного процесса	6
<i>Тема 5.</i> Методы воздействия в переговорном процессе	6
<i>Тема 6.</i> Переговорный процесс как решение проблем	6
<i>Тема 7.</i> Психология принятия решений в переговорном процессе	4
<i>Тема 8.</i> Завершение переговоров	4
Всего...	36

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Введение

Значение учебной дисциплины «Практика ведения переговоров на иностранном языке» в процессе подготовки специалистов в области межкультурных коммуникаций. Предмет, задачи, структура и содержание учебной дисциплины. Роль и место дисциплины в системе культурологического образования. Источниковедческая база.

Тема 1. Общая характеристика переговорного процесса

Основные функции, классификация и проблемное поле переговоров. Характеристика основных фаз переговоров. Требования к формулировке позиции участников переговоров.

Тема 2. Подготовка к переговорам

Планирование переговорного процесса и постановка целей. Информационная подготовка. Методы подготовки к переговорам. Бизнес-этикет при подготовке к переговорам. Обсуждение процедуры и регламента. Согласование повестки дня. Составление необходимых документов и подготовка материалов.

Тема 3. Переговорные стили

Понятие о стратегии и тактике ведения переговоров. Различные стили ведения переговоров и их особенности. Сущность и условия применения ультимативной тактики. Позиционное и психологическое давление. Основные правила ведения принципиальных переговоров.

Тема 4. Технология переговорного процесса

Получение информации в переговорном процессе. Причины неадекватного восприятия и искажения информации. Приемы эффективного слушания. Приемы, стимулирующие общение в переговорном процессе. Виды и функции вопросов для более точного сбора информации. Техника постановки вопросов. Особенности проведения переговоров по телефону.

*Тема 5. Методы воздействия
в переговорном процессе*

Убеждающее воздействие в переговорном процессе. Техника и тактика аргументирования. Нейтрализация замечаний и возражений. Понятие манипуляции, психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах и противостояние им.

*Тема 6. Переговорный процесс
как решение проблем*

Интересы сторон и критерии постановки целей в переговорном процессе. Анализ собственной позиции и целей партнера по переговорам. Выработка вариантов решения проблем на переговорах.

*Тема 7. Психология принятия решений
в переговорном процессе*

Принципы и стили принятия решений. Социально-психологические установки участников переговоров. Технологии принятия индивидуальных и коллективных решений.

Тема 8. Завершение переговоров

Подведение итогов переговоров. Завершение обсуждения и фиксация договоренностей, обеспечение гарантий. Анализ эффективности переговоров. Практические результаты переговорного процесса. Оценка деятельности партнера по переговорам.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Литература

Основная

1. *Buscha, Anne*. Geschäftskommunikation – Verhandlungssprache: Deutsch als Fremdsprache / Anne Buscha, Gisela Linthout. – Berlin : Cornelsen Verlag, 2007.
2. *Eismann, Volker*. Erfolgreich in Verhandlungen. – Berlin : Cornelsen Verlag, 2006.
3. *Lafond, Charles*, English for Negotiating / Charles Lafond, Sheila Vine, Birgit Welch. – Oxford University Press, 2010.
4. *Moore, Cristopher W.* Handbook of Global and Multicultural Negotiations / Cristopher W. Moore, Peter J. Woodrow. – 1st edition. – Jossey-Bass, A Wiley Imprint, 2010.

Дополнительная

1. *Oliver, David*. How to Negotiate Effectively / David Oliver. – Rogan Page, 2003.
2. *Lempereur, Alain*. The First Move. A Negotiator's Companion / Alain Lempereur, Aurelien Colson. – Wiley, 2010.
3. *Hall, George M.* How to Present at Meeting / George M. Hall. – BMJ books, 2001.
4. *Yates, Frank J.* Decision Management / J. Frank Yates. – University of Michigan Business School, 2008.
5. Longman Advanced American Dictionary. – Longman, 2000.
6. *Swan, Michael*. Practical English usage / Michael Swan. – Third edition. – Oxford University press, 2005.
7. *Murphy, R.* English grammar in Use / R. Murphy. – Cambridge, 2000.
8. *Breunig, Gisbert*. Professionell verhandeln / Gisbert Breunig. – Planegg : WRS Verlag, 1996.
9. *Weber, Hartmut*. Fremdsprachen im Beruf / Hartmut Weber, Monika Becker, Barbara Laue. – Aachen : Shaker Verlag, 2000.
10. *Kellner, Hedwig*. Rhetorik: hartverhandeln – erfolgreich argumentieren / Hedwig Kellner. – Munchen : Hanser Verlag, 1999.
11. *Herzlieb, Heinz-Jürgen*. Erfolgreich verhandeln und argumentieren / Heinz-Jürgen Herzlieb. – Cornelsen, 2006.
12. *Венедиктова, Н. И.* Немецкий для бизнеса. Переговоры по телефону / Н. И. Венедиктова. – М. : Живой язык, 2010.

13. Семенова, И. Н. Деловой немецкий язык / И. Н. Семенова, Е. В. Лясковская. – М. : Просвещение, 2009.

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

В рамках изучения учебной дисциплины «Практика ведения переговоров на иностранном языке» внеаудиторная самостоятельная работа студентов направлена на углубление знаний по данной дисциплине и побуждение студентов к мотивированной учебной деятельности и всестороннему усвоению учебного материала. Основной целью самостоятельной работы является формирование умения применять полученные знания на практике (в профессиональной деятельности), закрепление практических умений студентов, развитие их активности, творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов включает: подготовку сообщения по выбранной теме, составление мини-гlossария, написание эссе, подготовку проектов, разработку деловой мини-игры, выполнение индивидуальных письменных и тестовых заданий и т.д.

С целью контроля преподавателем качества выполнения самостоятельной работы студентам предлагаются следующие методические рекомендации:

- изучение программного материала по учебным пособиям и рекомендованным преподавателем литературным источникам;

- обучение студентов способам самостоятельной учебной работы, развитие у них соответствующих умений и навыков, выделение отдельных тем программы или ее частей для самостоятельного изучения студентами;

- организация самостоятельной работы студентов в форме делового взаимодействия между преподавателем и студентом, когда студент получает конкретные указания и рекомендации об организации и содержании самостоятельной деятельности;

- промежуточный контроль самостоятельной работы студентов в виде тестовых заданий, кратких письменных работ, устных опросов и т.д.

Перечень рекомендуемых средств диагностики

Основным средством диагностики усвоения знаний и овладения необходимыми умениями и навыками по учебной программе «Практика ведения переговоров на иностранном языке» является проверка заданий разнообразного типа (репродуктивных, реконструктивных, вариативных), выполняемых в рамках часов, отводимых на самостоятельную работу.

В качестве одного из элементов, рекомендуемого для выявления уровня учебных достижений студентов, используются критериально-ориентированные тесты. Для диагностики могут использоваться фронтальный опрос на занятиях, консультация, письменная работа (эссе, проект) и т.д.

Для определения степени соответствия учебных достижений студента согласно требованиям образовательного стандарта также рекомендуется использовать проблемные и творческие задания, которые предусматривают эвристическую деятельность и неформализованный ответ.

Учебное издание

ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ

*Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине
для специальности 1-21 04 01 Культурология (по направлениям),
направления специальности 1-21 04 01-02 Культурология (прикладная),
специализаций 1-21 04 01-02 02 Менеджмент международных
культурных связей
и 1-21 04 01-02 03 Менеджмент рекламы и общественных связей*

Корректор В. Б. Кудласевич
Технический редактор О. Д. Захаревич

Подписано в печать 2016. Формат 60x84 ¹/₁₆.
Бумага офисная. Ризография.
Усл. печ. л. 0,70. Уч.-изд. л. 0,35. Тираж экз. Заказ .

Издатель и полиграфическое исполнение:
УО «Белорусский государственный университет культуры и искусств».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/177 от 12.02.2014.
ЛП № 02330/456 от 23.01.2014.
Ул. Рабкоровская, 17, 220007, г. Минск.