

**ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ**

Кафедра Кадровой политики и управления персоналом

**УТВЕРЖДЕН**

Рег. № ГМ.04-29

на заседании кафедры

«05» 11 2015 г.

Протокол от 15.10 2015 г. № 2

Заведующий кафедрой

И.Э.Толстова  
(подпись)

И.Э.Толстова

**ФОНД**

**ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**ФТД.1 Техника ведения переговоров**

38.04.04 Государственное и муниципальное управление

Новосибирск 2015

**Паспорт  
фонда оценочных средств**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	<b>Тема 1.</b> Переговоры как особое социальное умение	ОПК –2	Устный опрос
2	<b>Тема 2.</b> Динамика переговорного процесса	ОПК –2	Деловая игра
3	<b>Тема 3.</b> Базовые коммуникативные навыки переговорщиков	ОПК –2	Групповая работа
4	<b>Тема 4</b> Методы влияния и контрвлияния в переговорах	ОПК –2	Устный опрос
5	<b>Тема 5.</b> Переговоры как способ преодоления конфликтов	ОПК –2	Ролевая игра

### Устный опрос

по дисциплине Техника ведения переговоров

**Тема:** Переговоры как особое социальное умение

1. Основные характеристики переговорной стратегии: отличие от сотрудничества и борьбы.
2. Критерии выбора стратегического подхода.
3. Виды деятельности в переговорном процессе.
4. Достижение поставленных целей, продиктованных собственными интересами.
5. Влияние на баланс сил между сторонами.
6. Поддержание конструктивной атмосферы.
7. Влияние на партнёров и укрепление собственной позиции.
8. Внедрение процедур позволяющих достигнуть компромисс.

#### **Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса. Студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Логически корректное и убедительное изложение ответа.

- оценка «хорошо» - знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.

- оценка «удовлетворительно» - фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий;

- оценка «неудовлетворительно» - незнание, либо отрывочное представление о данных вопросах в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

Составитель \_\_\_\_\_ Е.В. Марусова

\_\_\_\_\_ 20 г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ  
Кафедра кадровой политики и управления персоналом

**Деловая игра**  
по дисциплине Техника ведения переговоров

**Тема:** Динамика переговорного процесса

Разделившись на пары, студенты должны пройти все этапы договорного процесса на заданную тему и проанализировать результаты переговоров.

**Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ показывает глубокое и систематическое знание темы занятия. Студент справился с поставленной задачей.
- оценка «хорошо» - знание узловых моментов темы практического занятия. Задание выполнено, но анализ не проведен.
- оценка «удовлетворительно» - поверхностные знания, затруднения при выполнении задания.
- оценка «неудовлетворительно» - незнание, либо отрывочное представление о данных вопросах в рамках темы; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

Составитель \_\_\_\_\_ Е.В. Марусова

\_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ  
Кафедра кадровой политики и управления персоналом

**Групповая работа**

по дисциплине Техника ведения переговоров

**Тема:** Базовые коммуникативные навыки переговорщиков

Группа делится на команды, каждая из которых получает конверт с разноцветными паззлами - из них надо собрать квадраты. Но команд всего три, а квадратов - четыре. Задача состоит в том, чтобы заработать максимальное количество денег. Через некоторое время полностью собранный квадрат обменивается на виртуальные \$500, задержка на каждые следующие пять минут - минус \$50. Поскольку у каждой команды обнаруживаются лишние кусочки, начинаются активные переговоры.

По окончании игры студенты должны назвать базовые коммуникативные навыки переговорщиков.

**Критерии оценки:**

- «отлично» - если студенты полностью справились с поставленной задачей, презентовали ответ.
- «хорошо» - работа выполнена правильно, но допущены несущественные ошибки в терминологии.
- «удовлетворительно» - студенты допустили серьезные ошибки при выполнении задания.
- «неудовлетворительно» - студенты не работали на занятии, полное незнание материала.

Составитель \_\_\_\_\_ Е.В. Марусова

\_\_\_\_\_ 20 г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ  
Кафедра кадровой политики и управления персоналом

**Устный опрос**

по дисциплине Техника ведения переговоров

**Тема:** Методы влияния и контрвлияния в переговорах

1. Конструктивные методы влияния – аргументация и самопродвижение.
2. Спорные методы влияния и особенности их использования в переговорном процессе.
3. Деструктивные методы влияния.
4. Манипулятивный подход как призыв к силовой борьбе.
5. Риски и ограничения манипулятивных технологий. Макиавеллизм.
6. Способы противостояния чужому влиянию.

**Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса. Студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Логически корректное и убедительное изложение ответа.

- оценка «хорошо» - знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.

- оценка «удовлетворительно» - фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий;

- оценка «неудовлетворительно» - незнание, либо отрывочное представление о данных вопросах в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

Составитель \_\_\_\_\_ Е.В. Марусова

\_\_\_\_\_ 20 г.

### **Ролевая игра «Переговоры о синих бананах»**

по дисциплине Техника ведения переговоров

**Тема:** Переговоры как способ преодоления конфликтов

#### *Инструкции для игры «Переговоры о синих бананах»*

##### Инструкция 1

Вы - доктор Смит, химик, работающий в большой корпорации, имеющий предприятия в разных странах мира. Вы научный сотрудник отдела, решающего вопросы нефтяных пятен. Эти пятна представляют опасность для окружающей среды и здоровья местных жителей. Недавно в с/х районе, население которого составляет 50 тыс. человек было обнаружено большое нефтяное пятно. Район это является житницей страны. Возникла угроза срыва посевной. На повестке дня объявление чрезвычайного положения и эвакуации региона. Ваш отдел разработал химический препарат, позволяющий нейтрализовать опасные последствия разлива нефти. Препарат прошел проверку в местности, где нефтяное пятно загрязнило почву. Одним из важнейших компонентов, входящих в этот химический препарат – кожура очень редкого синего банана. К сожалению, из-за нашествия паразитов в этом году случился неурожай синих бананов – их собрали всего тысячу штук. Использовать другие бананы для получения препарата невозможно, испытания с использованием кожуры других сортов не имели успеха. Недавно вы узнали, что у латиноамериканского экспортера фруктов Р. Родригеса на продажу есть 2 тыс. бананов в хорошем состоянии. Кожуры от этих 2тыс. было бы достаточно для производства необходимого для предотвращения срыва посевной и спасения системы водоснабжения количества химического препарата. Так же вы узнали, что одновременно с вами доктор П. Вессон ищет возможности приобрести синие бананы у Родригеса. Доктор Вессон работает в конкурирующей фармацевтической компании, которая в свое время отказалась от переговоров с вашим отделом на предмет взаимовыгодного научного сотрудничества. Фактически их отказ от сотрудничества приостановил значимое для вас научное исследование этого химического препарата. Компания уполномочила вас обратиться к Родригесу с целью закупки 2 тыс. синих бананов. Вы получили информацию, что Родригес продаст бананы тому, кто больше заплатит. За кожуру 2 тыс. бананов вы можете предложить не более 250 тыс. долларов. Перед тем как начать переговоры с Родригесом вы решили приговорить с доктором Вессоном.

##### Инструкция 2

Вы – Вессон, ученый работающий в фармацевтической фирме. После долгих лет исследований вы разработали вакцину против СПИДа. Пока она находится на стадии испытаний. Проведенные на небольшой группе добровольцев, они показали очень хорошие результаты. Правительства стран, где свирепствует СПИД, приглашают вашу компанию проводить клинические испытания у них. Вакцина делается из мякоти очень редкого сорта синих бананов. Из-за нашествия паразитов, уничтоживших большую часть урожая, в прошлом сезоне было собрано всего 3 тыс. таких бананов. Дополнительных поставок синих бананов до следующего сезона не предвидится, и эксперты снова обещают плохой урожай. Приостановка испытаний вакцины приведет к отсрочке одобрения, необходимого для широкого распространения вакцины на несколько лет. Ваша компания имеет патент на вакцину, которая как ожидается, будет коммерчески выгодной при

использовании в больших количествах. В тоже время компания уже начала готовить акцию по раздаче вакцины бедным людям. Недавно вы узнали, что у латиноамериканского экспортера фруктов. Родригеса есть на продажу 2 тыс. бананов в хорошем состоянии. Мякоти этих бананов было бы достаточно, чтобы произвести столько вакцины, сколько нужно для проведения дальнейших испытаний и получения необходимого одобрения. В таком случае вакцину можно было бы распространить в течение года. Кроме того, вы узнали, что доктор Смит также пытается срочно купить эти бананы у Родригеса. Доктор Смит работает в конкурирующей компании, которая в свое время отказалась от переговоров с вашей фирмой на предмет взаимовыгодного сотрудничества. Фактически отказ от сотрудничества затянул важнейшее исследование по разработке вакцины. Ваша компания отправила вас к Родригесу, у которого вы должны купить синие бананы. Вы знаете, что Родригес продаст их тому кто больше заплатит. За необходимые 2 тыс. бананов, вы можете максимум заплатить 250 тыс. долларов. Перед тем как начать переговоры с Родригесом вы решили приговорить с доктором Смитом.

### Инструкция для медиаторов

- Наблюдайте за процессом переговоров: • Какие интересы у сторон?
- Что делали стороны для урегулирования интересов
- Сформулируйте свои рекомендации и будьте готовы вмешаться в процесс после 10-15 минут обсуждения

### Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ показывает глубокое и систематическое знание темы занятия. Студент справился с поставленной задачей.
- оценка «хорошо» - знание узловых моментов темы практического занятия. Задание выполнено, но анализ не проведен.
- оценка «удовлетворительно» - поверхностные знания, затруднения при выполнении задания.
- оценка «неудовлетворительно» - незнание, либо отрывочное представление о данных вопросах в рамках темы; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

Составитель \_\_\_\_\_ Е.В. Марусова

\_\_\_\_\_ 20 г.



**Тест остаточных знаний**

**Техника ведения переговоров**  
(наименование дисциплины)

1. Назовите основные индикаторы успешности переговоров в условиях конфликта
  - А) субъективные оценки переговоров и их результатов;
  - Б) наличие итогового документа, в котором отражено соглашение сторон по решению проблемы;
  - В) выполнение обеими сторона взятых на себя обязательств;
  - Г) быстротечность переговоров.
2. Определите общие признаки переговоров
  - А) это диалог как минимум двух сторон;
  - Б) переговоры ведутся только в условиях конфликта;
  - В) предметом обсуждения на переговорах является значимая для обеих сторон проблема;
  - Г) участники переговоров абсолютно независимы друг от друга.
3. К переговорам обычно приступают, если:
  - А) стороны заинтересованы в дружественных отношениях;
  - Б) есть четкое правовое решение проблемы;
  - В) баланс сил неравный;
  - Г) отсутствует ясная и четкая регламентация для решения возникших проблем.
4. Основа любых переговоров – это:
  - А) интересы;
  - Б) коммуникации;
  - В) общение;
  - Г) ситуация.
5. Чтобы переговоры могли проходить эффективно, прежде всего нужно определить:
  - А) инструменты;
  - Б) решение;
  - В) цель;
  - Г) место.
6. К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Отказывается приступать к обсуждению конфликтной проблемы; стремится уйти от обсуждаемой проблемы, и изменить предмет обсуждения»?
  - А) избегающий;
  - Б) уступающий;
  - В) отрицающий;
  - Г) наступающий.
7. Сколько основных стратегий поведения в переговорном процессе выделяют исследователи?

- А) одна;
- Б) две;
- В) три;
- Г) четыре.

8. В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – выигрыш за счет проигрыша оппонента?

- А) выигрыш – выигрыш;
- Б) выигрыш – проигрыш;
- В) проигрыш – проигрыш;
- Г) проигрыш – выигрыш.

9. В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставиться основная цель – уход от конфликта, уступая оппоненту?

- А) выигрыш – выигрыш;
- Б) выигрыш – проигрыш;
- В) проигрыш – проигрыш;
- Г) проигрыш – выигрыш.

10. Взаимозависимые переговоры предполагают:

- А) совпадение интересов партнеров;
- Б) слишком большое расхождение интересов;
- В) смешанные интересы партнеров;
- Г) все вышеперечисленное верно.

11. Если потенциальные участники переговоров не готовы к совместным действиям и решениям или считают их невыгодными или преждевременными, какая функция переговоров должна быть реализована прежде всего?

- А) совместное решение проблемы;
- Б) информационно-коммуникационная;
- В) функция регуляции;
- Г) функция отвлечения внимания.

12. Какая функция переговоров используется для того, чтобы не допустить выхода ситуации из-под контроля участников конфликта, особенно в наиболее острые моменты развития отношений?

- А) функция пропаганды;
- Б) функция проволок;
- В) функция регуляции;
- Г) функция отвлечения внимания.

13. Какой этап ведения переговоров в мягком стиле заключается в объективном отображении сложившейся ситуации?

- А) вознаграждение;
- Б) описание;
- В) выражение;
- Г) предложение.

14. Расставьте этапы метода мягкого критического замечания в порядке использования.

- А) описание действий по предотвращению ошибки - 4;
- Б) похвала - 1;
- В) описание сути ошибки – 2;
- Г) выяснение причин ошибки - 3.

15. В случае применения какого стиля ведения переговоров Вы настаиваете на своих требованиях, не идете на уступки?

- А) мягкий стиль;
- Б) жесткий стиль;
- В) торговый стиль;
- Г) сотруднический стиль.

16. Если в рамках острых конфликтных отношений необходимо снять непосредственную угрозу для компании или людей, это какой тип переговоров?

- А) углубленные переговоры;
- Б) пропагандистские переговоры;
- В) проблемные переговоры;
- Г) неотложные переговоры.

17. Для какого этапа ведения переговоров характерно уточнение позиций, определение приоритетов сторон и понимание возможных путей решения проблемы?

- А) обсуждение позиций;
- Б) согласование интересов;
- В) уточнение интересов и позиций;
- Г) выработка договоренностей.

18. Какая форма разрешения конфликта двух сторон с помощью третьей стороны представляет особый вид переговорного процесса?

- А) медиация;
- Б) примирение;
- В) социальное давление;
- Г) компромисс.

19. Если стороны готовы удовлетворить хотя бы часть интересов друг друга при относительной равноценности взаимных уступок то, такое решение называется:

- А) асимметричным;
- Б) компромиссным;
- В) обоюдно-выгодным;
- Г) принципиально новым.

20. Стиль ведения переговоров, при котором стороны действуя активно и самостоятельно, стараются добиваться осуществления собственных интересов без учета интересов других сторон, называется:

- А) сотрудничество;
- Б) позиционный торг;
- В) кооперативность;
- Г) конфронтация.

21. Тактика предоставления партнеру по переговорам информации очень небольшими порциями называется:

- А) расстановка ложных акцентов;
- Б) «салями»;
- В) растущие требования;
- Г) двойное толкование.

22. Какие из перечисленных примеров относятся к технике прямого запроса информации?

- А) Вас интересует улучшение качества?
- Б) Какие сроки были бы оптимальными в этой ситуации?
- В) Можно ли конкретнее о...?
- Г) Каких фактов Вам не хватает для принятия решения?

23. Какой манипулятивной технике соответствует внешняя демонстрация готовности к сотрудничеству, но отсутствует готовность взять на себя конкретные обязательства?

- А) иллюзия сотрудничества;
- Б) дезориентация;
- В) игра на нетерпеливости;
- Г) провоцирование защитной реакции.

#### **Критерии оценки:**

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если количество правильных ответов 60 % и более;
- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если количество правильных ответов менее 60 %.

**Составитель** \_\_\_\_\_Марусова Е.В.\_\_\_\_\_

(подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201 г.

## МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
<b>Оценка по пятибалльной системе</b>	
«Отлично»	«Высокий уровень»
«Хорошо»	«Повышенный уровень»
«Удовлетворительно»	«Пороговый уровень»
«Неудовлетворительно»	«Не достаточный»
<b>Оценка по системе «зачет – незачет»</b>	
«Зачтено»	«Достаточный»
«Не зачтено»	«Не достаточный»

### Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

1. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов»: СМК ПНД 08-01-2015, введено приказом от 28.09.2011 №371-О, утверждено ректором 12.10.2015 г. (<http://nsau.edu.ru/file/403>: режим доступа свободный);

2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся в ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ»: СМК ПНД 77-01-2015, введено в действие приказом от 03.08.2015 №268а-О (<http://nsau.edu.ru/file/104821>: режим доступа свободный);