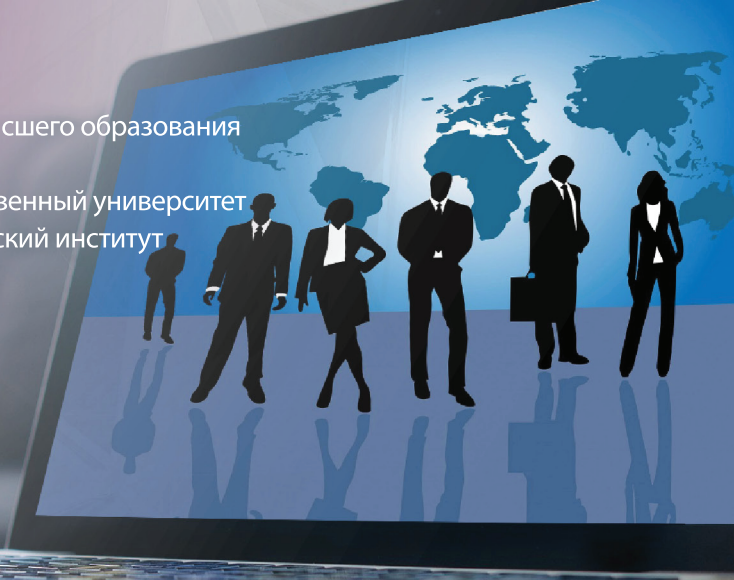


Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Тольяттинский государственный университет
Гуманитарно-педагогический институт



Н.И. Тараканова

ТЕХНИКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Практикум

© ФГБОУ ВО «Тольяттинский
государственный университет», 2021

ISBN 978-5-8259-1554-8



УДК 80.742я73
ББК 808.5(075.8)

Рецензенты:

канд. пед. наук, доцент, проректор по учебной работе
Волжского университета имени В.Н. Татищева *Т.Б. Исакова*;
канд. филол. наук, доцент кафедры «Журналистика»
Тольяттинского государственного университета *Е.Р. Раскатова*.

Тараканова, Н.И. Техники презентации : практикум / Н.И. Тараканова. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2021. – 1 оптический диск. – ISBN 978-5-8259-1554-8.

Практикум направлен на освоение дисциплины «Техники презентации». Содержит планы практических занятий, методические указания по их выполнению, список рекомендуемой литературы.

Предназначен студентам направления подготовки бакалавров 42.03.02 «Журналистика» очной формы обучения.

Текстовое электронное издание.

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом Тольяттинского государственного университета.

Минимальные системные требования: IBM PC-совместимый компьютер: Windows XP/Vista/7/8; PIII 500 МГц или эквивалент; 128 Мб ОЗУ; SVGA; CD-ROM; Adobe Acrobat Reader.

© ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет», 2021



Редактор *Е.В. Пилясова*
Технический редактор *Н.П. Крюкова*
Компьютерная верстка: *Л.В. Сызганцева*
Художественное оформление,
компьютерное проектирование: *И.И. Шишкина*

Дата подписания к использованию 15.12.2020.

Объем издания 7,1 Мб.

Комплектация издания: компакт-диск, первичная упаковка.

Заказ № 1-14-20.

Издательство Тольяттинского государственного университета
445020, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14,
тел. 8 (8482) 53-91-47, www.tltsu.ru



Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
Практические занятия 1–2. СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА СОЗДАНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ	7
Практическое занятие 3. ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ	10
Практическое занятие 4. РИТОРИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ	13
Практическое занятие 5. ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ	19
Практическое занятие 6. КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ РЕЧИ ПО ЦЕЛЯМ	23
Практическое занятие 7. ВИДЫ ВОПРОСОВ И ТЕХНИКИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	28
Практическое занятие 8. ПЕРЕГОВОРЫ КАК ВИД КОММУНИКАЦИИ	34
Практическое занятие 9. СТРАТЕГИИ ПЕРЕГОВОРОВ	41
Практическое занятие 10. ТЕХНИКИ ПЕРЕГОВОРОВ	47
Практическое занятие 11. МАНИПУЛЯЦИИ В ПЕРЕГОВОРАХ	50
Практическое занятие 12. ПРЕЗЕНТАЦИЯ В ФОРМАТЕ «ПЕЧА-КУЧА»	54
ЗАЧЕТНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ПО КУРСУ	57
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	59

ВВЕДЕНИЕ

Практикум предназначен для ознакомления студентов с техниками презентаций и разными видами публичной речи на практических занятиях по курсу «Техники презентации». Составлен на основании ФГОС ВО и учебного плана направления подготовки бакалавров 42.03.02 «Журналистика».

Цель практикума – помочь студентам качественно выполнить практические задания, направленные на освоение навыков создания презентаций и публичных выступлений.

Задачи:

- ознакомить студентов с основными правилами и принципами подготовки презентации;
- сформировать умение применять вербальные и невербальные средства во время публичных выступлений;
- выработать навык проведения самопрезентации.

В соответствии с учебным планом контактная работа по дисциплине проходит в форме лекционных и практических занятий, в ходе которых студенты осваивают следующие тематические разделы:

- структура и основные правила создания презентаций;
- подготовка презентации;
- риторические средства выражения в публичной речи;
- классификация видов речи по целям;
- виды вопросов и техники их использования;
- переговоры как вид коммуникации;
- стратегии переговоров;
- техники переговоров;
- манипуляции в переговорах;
- презентация в формате «Печа-куча».

Практикум направлен на подготовку студентов к практической деятельности. Освоение дисциплины предполагает, что студент должен знать основные правила и принципы подготовки публичных выступлений и мультимедийных презентаций; специфику работы в условиях мультимедийной среды, технологии презентации проектов и технологии самопрезентации; техники презентации проек-

тов путем взаимодействия с различными социальными группами. Студент должен уметь применять вербальные и невербальные средства во время презентации, использовать технологии презентации, составлять презентации проектов и самопрезентацию в соответствии с целевыми установками выступающего и ожиданиями аудитории. Студент должен владеть способностью к коммуникации для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия, методами и технологиями подготовки презентации в разных знаковых системах, методами и технологиями подготовки презентаций проектов и самопрезентаций.

Критерии промежуточной аттестации:

✓ «зачтено» – соответствие презентации критериям, умение отвечать на вопросы, демонстрация правильного визуального оформления слайдов; владение материалом;

✓ «не зачтено» – несоответствие презентации критериям или отсутствие презентации.

Структура каждого раздела включает: тему и цель занятия; перечень знаний и умений для достижения цели; практические задания по каждой теме занятия; методические рекомендации по выполнению заданий; кейсы и образцы выполнения заданий (набор задач и творческих заданий; тестовый материал).

Для расширения кругозора студентов и знакомства с современным состоянием теории и практики связей с общественностью и рекламы в практикуме представлены списки научной, учебной и практической литературы.

Практические занятия 1–2

СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА СОЗДАНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: сформировать у студентов умение анализировать структуру и содержание презентации.

В результате освоения темы студент должен знать требования к структуре презентации и уметь создавать собственные презентации, соответствующие общепринятым правилам.

I задание

1. Составьте чек-лист для подготовки идеальной презентации, исходя из собственных представлений.
2. Представьте свой вариант для обсуждения в группе.

II задание

1. Ознакомьтесь с книгой Кармина Галло «Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса». Подготовьте презентацию по одной из глав в стиле Стива Джобса. Используйте для иллюстрации видео из интернета.
2. Представьте полученные результаты для обсуждения в группе.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание выполняется в группах по 3–5 человек. На выполнение задания отводится 15 минут, после чего группы представляют свои варианты для обсуждения.

II задание выполняется в тех же группах. Каждая группа получает на анализ и проработку одну главу книги. Главное требование – соблюдать в презентации те правила, о которых говорит К. Галло.

Книга Кармина Галло «Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса» находится в открытом доступе в интернете (Галло, Кармин. Презентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса» / Кармин Галло ; пер. с англ. Михаила Фербера. – 5 изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 224 с.).

Задания для групп

1. Проработайте главы. Сцена 2. Отвечайте на самый главный вопрос. Сцена 3. Создайте мессианское чувство предназначения. Сцена 4. Создайте твиттероподобные заголовки. Сцена 5. Нарисуйте «дорожную карту».

2. Проработайте главы. Сцена 6. Представьте антагониста. Сцена 7. Представьте героя. Пролог. Как быть потрясающим перед любой аудиторией.

3. Проработайте главы. Антракт 1. Соблюдайте правило десяти минут. Акт второй. Создайте переживания. Сцена 8. Создайте канал для внутреннего дзен. Сцена 9. «Оденьте» ваши цифры. Сцена 10. Используйте «удивительно живые» слова. Сцена 11. Поделитесь сценой. Сцена 12. Оснастите свое выступление реквизитом. Сцена 13. Подготовьте момент «Черт поberi!».

4. Проработайте главы. Антракт 2. Шиллер учится у лучших. Акт третий. Улучшайте и репетируйте. Сцена 14. Учитесь выступать со сцены. Сцена 15. Добейтесь непринужденности. Сцена 16. Правильно одевайтесь. Сцена 17. Отбросьте сценарий. Сцена 18. Получайте удовольствие. На бис. Еще одна вещь.

Основная литература

1. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 194–213 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
2. Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ресурс] : практич. пособие. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – С. 5–30 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 213–214 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если выделены и проиллюстрированы примерами в формате видео все правила; презентация соответствует тем требованиям, о которых рассказывает студент.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если выделены и проиллюстрированы примерами в формате видео 80 % правил; презентация частично соответствует тем требованиям, о которых рассказывает студент.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если выделены и проиллюстрированы примерами в формате видео менее 50 % правил; презентация практически не соответствует тем требованиям, о которых рассказывает студент.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если презентации нет.

Практическое занятие 3 ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: сформировать у студентов умение создавать собственную презентацию в соответствии с общепринятыми правилами.

В результате освоения темы студент должен знать технологии создания презентаций, уметь выстраивать презентацию в соответствии с общепринятыми правилами.

I задание

1. Перечислите основные правила, соблюдение которых позволяет составить грамотную презентацию.
2. Прокомментируйте задание К. Галло «Создайте мессианское чувство предназначения».
3. Как должна в идеале выглядеть «дорожная карта» выступления?
4. Момент «вау» в презентации Стива Джобса – что это? Приведите примеры.
5. Назовите три правила, соблюдение которых, с вашей точки зрения, особенно важно при создании презентаций.

II задание

1. Подготовьте презентацию на тему «Как достичь цели», следуя всем рекомендациям, описанным в книге Кармина Галло.
2. Представьте вашу презентацию перед группой.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание. Для его выполнения необходимо ознакомиться с основной и дополнительной литературой по теме.

II задание выполняется индивидуально в течение 45 минут, после чего каждый студент выступает с собственной презентацией. Необходимо отметить, что основные заготовки по теме презентации студент должен сделать дома. Каждое выступление записывается на видео и обсуждается в группе.

Критерии оценки презентаций:

- наличие главного вопроса, то есть четко сформулированной темы; понятна цель презентации;
- заголовки слайдов лаконичны, один слайд – одна мысль;
- есть «дорожная карта»;
- соблюдено правило шести минут;
- есть история;
- выступающий «поделился сценой»;
- есть реквизит;
- есть момент «вау»;
- презентация информативна и аргументированна;
- содержание презентации логично;
- использованы риторические средства выразительности;
- был зрительный контакт с аудиторией;
- невербальное поведение выступающего соответствовало правилам (поза, жесты, мимика).

Основная литература

1. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 194–213 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
2. Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ресурс] : практич. пособие. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – С. 5–30 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 213–214 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ полностью соответствует критериям оценки презентаций.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответ соответствует критериям оценки презентаций, но есть ошибки в невербальном поведении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответ соответствует критериям оценки презентаций менее чем на 50 %.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответ не соответствует критериям оценки презентаций или ответа нет.

Практическое занятие 4

РИТОРИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: ознакомить студентов с риторическими средствами выражения.

В результате освоения темы студент должен знать основные риторические средства выражения, уметь выявлять их в текстах и использовать в речи.

Вопросы для обсуждения

1. Различаются ли по своей ценности и, соответственно, по частоте использования риторические средства?
2. Нужно ли стремиться использовать все средства в одном выступлении?

I задание

Заполните таблицу, сгруппировав риторические средства по способу воздействия на слушателя. Например:

№ п/п	Увлекательность	Образность	Убедительность	Коммуникативность (подключение слушателей)
1	Рассказ	Метафора	Повтор	Игра слов

II задание

1. Прочитайте текст Владимира Яковлева «По части ошибок – я реально супермен». Выделите в тексте все риторические фигуры, которые использовал автор.
2. Представьте полученный анализ для обсуждения в группе.

III задание

Приведите свои примеры использования 15 риторических средств выражения на выбор.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание выполняется студентами индивидуально. На его выполнение отводится 10 минут. Один студент отвечает у доски, остальные дополняют ответ при необходимости.

Риторические средства, которые необходимо знать для выполнения задания:

- пример, подробность;
- сравнение;
- образ (метафора), образный ряд;
- рассказ;
- повтор;
- разъяснение;
- рафинирование (обобщающий повтор);
- призыв (восклицание);
- цитирование;
- перекрещивание (хиазм);
- повышение напряжения (климакс);
- противопоставление (антитеза);
- цепь;
- промедление (запаздывание);
- неожиданность;
- предупреждение;
- игра слов;
- намек;
- описание (парафраза);
- преувеличение (гипербола);
- кажущееся противоречие (парадокс);
- вставка;
- предупреждение или постановка возражения;
- мнимый вопрос (риторический);
- переименование (синекдоха).

II задание выполняется студентами в группах по 3–5 человек. На его выполнение отводится 20 минут.

Текст для анализа находится по адресу: <https://www.facebook.com/vladimir.yakovlev.359/posts/2573498619433371>.

Автор текста — основатель газеты «Коммерсант» Владимир Яковлев.

«По части ошибок — я реально супермен. Трудно найти человека, который совершил бы в жизни столько ошибок, сколько совершил я. За сорок пять лет моей сознательной взрослой жизни не было, наверное, ни одного месяца, когда бы я не совершил какой-нибудь досадной и глупой ошибки.

Я постоянно ошибался в бизнесе. Я вечно ошибался в любви. Я ошибался в людях. В выборе. В прогнозах. В оценке рисков и собственных возможностей.

Я всегда очень ругал себя за ошибки, пока однажды мне не пришел в голову довольно странный вопрос: «А почему, собственно, я так много ошибаюсь?»

Нет, ну правда. Вроде ведь не дурак, образование хорошее, неплохая интуиция. Почему же тогда, несмотря на все это, я так часто совершаю ошибки, хотя всеми силами стараюсь этого не делать?

Знаете, обычно нам кажется, что ошибка — это объект в зеркале заднего вида нашей жизни. Заглядываешь в зеркало заднего вида жизни и вздыхаешь: «Вооон тогда — месяц, год или день назад — я совершил ошибку и теперь расплачиваюсь за это».

Но это только кажется. Потому что в реальности все обстоит ровно наоборот.

Наши ошибки происходят не из наших действий в прошлом, а из нашего отношения к неприятным событиям в настоящем. Если со мной происходит неприятное событие, которое я не готов принять, я заглядываю в волшебное зеркальце заднего вида своей жизни и отыскиваю в нем те действия, на ошибочность которых я могу это событие списать.

Ну знаете: «Свет мой, зеркальце! скажи да всю правду доложи! Почему со мной случилась такая неприятность?» И зеркальце заднего вида радостно докладывает: «А не следовало тебе начинать бизнес с этим человеком, о чем ты только думал, идиот?», «А не надо было тебе, дура, замуж за него выходить!», «А зачем же ты, дубина, сделку подписывал в ретроградный Меркурий?»

Вот не подпиши ты, не выйди, не начни...

Правда?

«Человек не способен ошибаться. Человек способен только винить себя за действия, которые он сам решил посчитать ошибкой», — сказал мне как-то однажды замечательный психолог, в течение многих десятилетий занимавшийся лечением депрессий.

И знаете, как ни парадоксально это звучит, это действительно так. Когда я называю какое-то свое решение ошибочным, я сравниваю результаты этого решения с неким условным альтернативным сценарием, в котором я принимаю другое решение и это другое решение приводит к другим результатам.

Но хитрость в том, что и сам этот альтернативный сценарий, и его результаты я придумываю сам и существуют они только в моем воображении.

И это значит, что каждый из нас обладает магической силой, суперспособностью почти любое свое действие сделать ошибкой. Это зависит только от того, какой воображаемый альтернативный сценарий мы выберем для сравнения с реальностью.

Если я в хорошем настроении, то я придумываю такие альтернативные сценарии, от которых мое решение оказывается правильным. «Не поступи я так, было бы только хуже», — думаю я и одобительно похлопываю себя по плечу.

Если я в плохом настроении, то я придумываю такие альтернативные сценарии, от которых решение становится ошибочным. «Зря я так поступил, — говорю я себе. — Не поступи я так — все было бы хорошо!» И начинаю гнობить себя за недостаток ума, проницательности и предусмотрительности.

Вот что я понял. Не мои ошибки формируют мое отношение к себе, а мое отношение к себе формирует ощущение, что я постоянно совершаю ошибки.

Моя проблема не в том, что я ошибаюсь, а в том, что я вечно недоволен собой и поэтому постоянно придумываю альтернативные варианты развития событий, подтверждающие это мое недовольство.

И знаете, с тех пор как я это понял, я больше не совершил в жизни ни одной ошибки. Потому что додумался наконец до очень простой мысли.

Если, оглядываясь назад, ты думаешь, что тебе следовало поступить иначе – это не значит, что тогда, в прошлом, ты ошибся. Это означает, что с тех пор ты изменился, стал другим: умнее, опытнее, лучше. Это изменение и есть то, ради чего мы живем».

III задание выполняется студентами индивидуально. На его выполнение отводится 20 минут. После выполнения задания один-два студента представляют свои примеры для обсуждения в группе, остальные сдают работы преподавателю.

Основная литература

1. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 160–194 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
2. Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ресурс] : практич. пособие. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – С. 36–61 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 214–246 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы, но присутствуют единичные ошибки.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с ошибками, не в полном объеме, недостаточно аргументированы;

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с грубыми ошибками и не в полном объеме или ответов нет.

Практическое занятие 5

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: ознакомить студентов с публичными речами выдающихся деятелей России.

В результате освоения темы студент должен знать специфику публичных выступлений в разные исторические периоды, уметь анализировать публичные выступления выдающихся деятелей, выделять их гражданскую позицию.

Задание

1. Ознакомиться с текстами выступлений выдающихся деятелей России и сделать анализ речи одного из выступлений на выбор студента.
2. Представить анализ для обсуждения в группе.

Методические рекомендации по выполнению задания

Задание выполняется студентами индивидуально. На его выполнение отводится 30 минут. С текстами выступлений можно ознакомиться по ссылке <https://histrf.ru/lichnosti/speeches/b/tost-zarusskii-narod>.

Анализ проводится по следующим аспектам:

- краткая историческая справка, описывающая эпоху и личность оратора,
- целевая аудитория,
- цель выступления,
- структура речи (введение, кульминация, заключение),
- риторические способы выражения.

Рекомендуется проанализировать следующие речи:

- речь Петра I накануне Полтавской битвы «Со крестом в сердце и с оружием в руках»;
- Высочайший манифест Александра I о вторжении Наполеона от 6 июля 1812 г. «Россия будет нами довольна»;

- приказ М.И. Кутузова по армиям об освобождении Москвы от наполеоновских войск 19 октября 1812 г. «Принадлежать России есть истинное счастье»;
- речь Николая I перед депутацией города Варшавы 10 октября 1835 г. «Крепостное право установлено самодержавною властью, и только самодержавная власть может уничтожить его»;
- речь Александра II в Государственном совете 28 января 1861 г. «Мы – русские. С нами Бог!»;
- речь Суворова, записанная со слов Багратиона на военном совете в монастыре Св. Иосифа, «Им нужны великие потрясения, нам нужна Великая Россия!»;
- Апрельские тезисы. «О задачах пролетариата в данной революции». Выступление В.И. Ленина 7 апреля 1917 г. Опубликовано: «Правда», 7 апреля 1917 г. «Наше дело правое. Враг будет разбит. Победа будет за нами!»;
- манифест Великой Императрицы Екатерины II «О принятии полуострова Крымского, острова Тамана и всей Кубанской стороны под Российскую Державу, 8 (19) апреля 1783 года»;
- речь М.С. Горбачева на семинаре в Американском университете в Турции «Целью всей моей жизни было уничтожение коммунизма»;
- первое послание Ивана Грозного Курбскому (отрывок) «Москва – третий Рим. И разве твой злобесный собачий умысел изменить не похож на злое неистовство Ирода?»;
- Пушкинская речь Ф.М. Достоевского. Произнесено 8 июня 1880 г. в заседании Общества любителей российской словесности;
- обращение Сталина к народу 9 мая 1945 г. «Слава нашему великому народу, народу-победителю!».

Основная литература

Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 48–105 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизированных пользователей.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 91–117 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
3. История.РФ : федеральный портал. – 2013–2019. – URL: <https://histrf.ru/lichnosti/speeches/b/tost-za-russkii-narod> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если в ответе представлена краткая историческая справка, описывающая эпоху и личность оратора; точно определена целевая аудитория речи; обозначена цель выступления; выделена структура выступления; перечислены с примерами риторические способы выражения, характерные для того или иного оратора.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если в ответе представлена краткая историческая справка, описывающая эпоху и личность оратора; точно определена целевая аудитория речи; обозначена цель выступления; выделена структура выступления; перечислены с примерами риторические способы выражения, характерные для того или иного оратора, но есть неточности и/или незначительные ошибки в одном-двух критериях.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если в ответе есть незначительные ошибки по всем критериям анализа; студент не смог грамотно определить риторические способы выражения, характерные для того или иного оратора.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответа нет.

Практическое занятие 6

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ РЕЧИ ПО ЦЕЛЯМ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: ознакомить студентов с различными видами речи.

В результате освоения темы студент должен знать специфику различных видов речи, уметь использовать риторические средства выражения в текстах выступлений в соответствии с собственным целеполаганием.

I задание

Прочитайте скороговорку в очень быстром темпе.

Жили были три китайца: Як, Як-Цидрак, Як-Цидрак-Цидрон-Цидрони. И ещё три китайки: Цыпа, Цыпа-Дрипа, Цыпа-Дрипа-Лампомпони.

Все они переженились: Як на Цыпе, Як-Цидрак на Цыпе-Дрипе, Як-Цидрак-Цидрон-Цидрони на Цыпе-Дрипе-Лампомпони.

И у них родились дети: У Яка с Цыпой: Шах, у Як-Цидрака с Цыпой-Дрипой: Шах-Шарах, у Як-Цидрак-Цидрон-Цидрони с Цыпой-Дрипой-Лампомпони: Шах-Шарах-Шарони.

II задание

1. Какие формы ритуальных речей (речей по специальному поводу) вы знаете?
2. Перечислите особенности протокольной (рамочной) речи.
3. Как строится траурная речь?
4. Чем отличается торжественная речь от речи в дружеском кругу?
5. Охарактеризуйте следующие виды речи: развлекательную, мотивирующую, информационную. Как реализуется цель в каждой?

III задание

1. Составьте речь – поздравление с днем рождения сокурсника. Регламент 1,5–2 минуты. Используйте уместные риторические средства выражения.
2. Произнесите речь перед группой.

IV задание

1. Подготовьте текст о риторических способах выражения в одном из видов речи (развлекательная, информационная, мотивирующая, ритуальная). Используйте уместные риторические средства выражения.
2. Произнесите речь перед группой.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание выполняется студентами индивидуально. На его выполнение отводится 2 минуты, после чего каждый студент вслух читает скороговорку.

II задание. Для его выполнения необходимо ознакомиться с основной и дополнительной литературой по теме.

III задание выполняется студентами индивидуально. Важно, чтобы «поздравили» каждого студента в группе. На выполнение задания отводится 20 минут.

При выполнении задания следует помнить, что речь-поздравление имеет свои особенности. Она не должна быть длинной и излишне пафосной. При этом обязательным элементом речи является комплимент.

Основными правилами создания комплимента считаются следующие: реальная фактическая основа, отсутствие гипербол, нестандартность, индивидуальный подход на основе известных фактов. Рекомендуется начать с общих воспоминаний из реальной жизни. Обязательным элементом поздравительной речи является признание – расскажите человеку, чем он важен в вашей жизни, что вас в нем восхищает. Заканчивается речь пожеланиями. Важно, чтобы они были конкретными, относящимися именно к этому человеку, такие пожелания надолго остаются в памяти. Постарайтесь использовать метафору как центральное звено в поздравлении. Обязательно используйте несколько риторических фигур. Объясните, с какой целью и почему вы выбрали именно эти средства выразительности.

IV задание выполняется студентами индивидуально, на его выполнение отводится 20 минут. Важно, чтобы студенты подготовили презентации в разных видах речи (развлекательная, информационная, мотивирующая, ритуальная).

Характеристики видов речи, которые необходимо знать для выполнения задания

Развлекательная речь (стендап). Цель – развлечь. Произносится в неформальной благожелательной обстановке. Развлекательная речь может быть юмористической – отражающей шутовское обыгрывание образа жизни или поведения. Или неюмористической – рассказ о пережитом событии. Обязательно должны присутствовать новизна, конкретность, контрасты, действие, конфликтные драматические моменты.

Информационная речь. Цель – организовать понимание слушателей, дать новую информацию, которая в идеале встраивается в картину мира слушателя, позволяет ему чувствовать себя более умным и понимающим.

Ритуальная речь. Цель – возбудить соответствующие эмоции и настроения. Произносится на торжественных мероприятиях (приветственные, напутственные, поздравительные речи). Тема должна затрагивать личные интересы.

Мотивирующая речь. Цель – убедить, побудить слушателя к совершению конкретного действия с помощью логических и психологических аргументов. В мотивирующей речи важна правильная формулировка темы – она должна быть актуальной и релевантной для аудитории, вызывать желание последовать советам выступающего.

Критерии оценки презентаций:

- наличие главного вопроса, то есть четко сформулированной темы; понятна цель презентации;
- заголовки слайдов лаконичны, один слайд – одна мысль;
- есть «дорожная карта»;
- соблюдено правило шести минут;
- есть история;
- выступающий «поделился сценой»;
- есть реквизит;
- есть момент «вау»;
- презентация информативна и аргументированна;
- содержание презентации логично;
- использованы риторические средства выразительности;
- был зрительный контакт с аудиторией;

– невербальное поведение выступающего соответствовало правилам (поза, жесты, мимика).

Основная литература

1. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 8–48 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
2. Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ресурс] : практич. пособие. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – С. 5–19 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 214–246 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ полностью соответствует критериям оценки презентаций; содержание речи соответствует выбранному виду.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответ соответствует критериям оценки презентаций; содержание речи соответствует выбранному виду, но есть ошибки в невербальном поведении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответ соответствует критериям оценки презентаций менее чем на 50 %.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответ не соответствует критериям оценки презентаций или ответа нет.

Практическое занятие 7 ВИДЫ ВОПРОСОВ И ТЕХНИКИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: сформировать у студентов умение формулировать и использовать в коммуникации различные виды вопросов.

В результате освоения темы студент должен знать основные виды вопросов и их назначение, уметь использовать вопросы в соответствии с целью коммуникации.

I задание

1. Охарактеризуйте преимущества метода вопросов по отношению к методу утверждений.

2. Охарактеризуйте следующие виды вопросов:

- закрытые вопросы;
- открытые вопросы;
- наводящие вопросы;
- альтернативные вопросы;
- риторические вопросы;
- переломные вопросы;
- вопросы для обдумывания;
- зеркальные вопросы;
- контрольные вопросы;
- вопросы-капканы;
- вопросы, направленные на проверку компетентности;
- вопросы, направленные на демонстрацию своих знаний;
- сбивающие вопросы;
- провокационные вопросы;
- вермонтские вопросы;
- уточняющие вопросы;
- корректные вопросы;
- благожелательные вопросы;
- провокационные вопросы.

II задание

Заполните таблицу по образцу.

Тип вопроса	Цель	Пример
Закрытый вопрос	Получить согласие или подтверждение имеющейся информации или ранее достигнутой договоренности	«Вы замужем?» – «Да»

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание. Для его выполнения необходимо ознакомиться с основной и дополнительной литературой по теме.

II задание выполняется в группах по 3–5 человек, на выполнение отводится 30 минут, после чего группы представляют свои варианты для обсуждения.

Основные понятия и сведения, необходимые для выполнения задания

Закрытый вопрос – это вопрос, на который можно дать однозначный ответ («да», «нет», назвать точную дату, имя или число и т. п.). Например: «Вы студент?» – «Нет». «Вы замужем?» – «Да». «Вы работаете в университете?» – «Да».

Закрытые вопросы обычно начинаются с местоимения «Вы» или содержат его в вопросительной конструкции. Например, «Вы уверены, что...», «Не будете ли Вы против, если...».

Их цель – получить согласие или подтверждение имеющейся информации или ранее достигнутой договоренности: «Завтра обедаем вместе?» – «Конечно»; «Оценки будут выставлены до четверга?» – «Нет, в субботу». Закрытые вопросы неизбежны, но их преобладание приводит к созданию напряженной атмосферы, так как создается впечатление допроса.

Открытый вопрос – это вопрос, который требует объяснения и осмысления, он начинается со слов «почему», «зачем», «каким образом», «что вы хотите получить», «какие у вас планы на завтрашний день?» и т. д.

Их цель – получить дополнительные сведения или выяснить реальные интересы и позицию собеседника. Преимущество открытых вопросов: собеседник является источником информации, идей

и предложений. Недостатки открытых вопросов: они дают возможность собеседнику предоставлять только выгодную для себя информацию, могут уводить разговор в сторону.

Наводящий вопрос — вопрос, подсказывающий собеседнику ожидаемый от него ответ.

Альтернативный вопрос задается в форме открытого вопроса, но при этом предлагается несколько заранее заготовленных вариантов ответа. Например: «Каким образом вы прибыли в Москву: самолетом, поездом? Почему выбрали этот вид транспорта?», «Как вы считаете, нам лучше провести зачет на этой неделе или на следующей?».

Важно: альтернативы не должны затрагивать интересы собеседника. Рекомендуется смягчать вопросы, которые могут задеть собеседника, и формулировать их в форме предположения. Например, вместо вопроса «Вы, что, боитесь, что вас за это накажут?» можно спросить: «А может быть так, что вас накажут за эту инициативу?» Цель альтернативных вопросов — разговорить собеседника.

Риторический вопрос не требует прямого ответа. Они должны быть краткими и понятными всем слушателям. Цель риторических вопросов — вызвать ту или иную реакцию: акцентировать внимание, указать на нерешенные проблемы. Например: «Правильно ли мы поступили?», «Мы ведь одна команда, правда?», «Когда наконец люди станут добрее?». Риторические вопросы следует применять осторожно, чтобы не скатиться до демагогии и не попасть в смешное положение.

Переломный вопрос удерживает беседу в строго установленных рамках или же поднимает новые проблемы. Цель переломных вопросов — выявить уязвимые места в позиции партнера, переключиться на другую проблему. Например: «Как вы представляете себе перспективы вашего обучения?», «Как вы считаете, нужно ли вводить в учебный план новые дисциплины, связанные с изучением английского языка?». Они задаются в тех случаях, когда нужно переключиться на другую проблему.

Недостаток переломных вопросов: собеседник может оказаться неспособным дать ответ или, наоборот, его ответ будет настолько неожиданным и сильным, что сломает планы спросившего.

Вопросы для обдумывания вынуждают собеседника тщательно анализировать и комментировать то, что было сказано. Например: «Правильно ли я вас понял, что...?», «Считаете ли вы, что...?». Цель этих вопросов — создать атмосферу взаимопонимания, подвести итоги беседы, создать благоприятную атмосферу. Недостаток вопросов для обдумывания: собеседник может изменить свою позицию.

Зеркальный вопрос состоит в повторении с вопросительной интонацией части утверждения собеседника. Цель этих вопросов — сделать разговор открытым, выявить смысл.

Контрольные вопросы типа «кто, что?» ориентированы на факты, а вопросы «как, зачем?» помогают управлять вниманием партнера, они направлены на управление поведением человека. Цель — проверить достигнутое понимание.

Вопросы-ловушки. Цель таких вопросов — оценка знаний и опыта инициатора общения. Как правило, автор вопроса уже знает ответ, но хочет проверить собеседника. Возможная реакция на вопрос-ловушку: «Зачем вы задаете вопрос, на который сами знаете ответ?».

Основными вариантами вопросов-ловушек являются следующие.

1. Вопросы, направленные на демонстрацию знаний. Цель вопросов — блеснуть компетентностью и эрудицией перед другими участниками беседы. Возможная реакция на вопрос-ловушку: попросить автора ответить на него самому, а затем дополнить его ответ.

2. Сбивающие вопросы имеют цель перевести разговор на другую тему. Данные вопросы могут задаваться умышленно или непреднамеренно из-за желания решить некоторые из собственных проблем. Возможная реакция на вопрос-ловушку: предложить рассмотреть вопрос в другое время.

3. Провокационные вопросы имеют цель поймать собеседника на противоречии между тем, что он говорит сейчас, и сказанным им ранее. Возможная реакция на вопрос-ловушку: не оправдываться и не инициировать «разборки». В случае вашей победы собеседник прекратит общение или отомстит позже.

Основная литература

1. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 194–213 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
2. Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ресурс] : практич. пособие. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – С. 76–83 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 246–295 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответы верные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы, но недостаточно аргументированны.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с ошибками, не в полном объеме, недостаточно аргументированны.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с грубыми ошибками или ответов нет.

Практическое занятие 8

ПЕРЕГОВОРЫ КАК ВИД КОММУНИКАЦИИ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов индивидуальной работы студентов.

Цель занятия: ознакомить студентов с основными этапами переговоров.

В результате освоения темы студент должен знать основные этапы подготовки к переговорам, уметь планировать переговоры.

I задание

1. Назовите основные этапы переговоров.
2. Охарактеризуйте каждый этап.

II задание

Пройдите тест «Умеете ли вы вести переговоры» и оцените ваш тип переговорщика.

III задание

1. Разработайте стратегию переговоров для участника деловой игры.

Вводные для деловой игры

Ситуация. В поселке, расположенном в 1300 км от Москвы, строится филиал консервного завода по производству томатной пасты. Предполагается, что в поселке будет создана соответствующая инфраструктура, но пока строительство находится в начальной стадии. Представители завода проживают в арендуемом доме без каких-либо удобств.

Руководитель, осуществляющий надзор за строительством, попал в ДТП, находится в больнице. Необходимо в течение суток осуществить замену.

Роли

1. Вадим Григорьевич, 25 лет, заместитель директора по производству. Молодой, перспективный, имеет шанс быть назначенным директором филиала в Лондоне (через 5 месяцев) при условии сдачи теста по английскому языку. Для оплаты обучения взял кредит на сумму 250 000 рублей в банке.

2. Ольга Юрьевна, 40 лет, директор организации. Каждый ее день начинается с парикмахерской, завсегда с спа-салона. Интересуется живописью и театром, не пропускает ни одной премьеры в Москве.

3. Игорь Петрович, 35 лет, начальник цеха. Женат, имеет двоих детей (2 и 4 года). Снимает квартиру. Жена беременна. Роды через две недели. Финансовое положение нельзя назвать блестящим.

2. Реализуйте вашу стратегию в деловой игре.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание. Для его выполнения необходимо ознакомиться с основной и дополнительной литературой по теме.

II задание выполняется студентами индивидуально, на выполнение задания отводится 10 минут, после чего два-три студента представляют свои результаты.

Тест «Умеете ли вы вести переговоры?»

(Цит. по: Резник С.Д., Игошина И.А. Организационное поведение : практикум. – М. : ИНФРА-М. – 2020. – С. 115.)

Выполните тестовые задания.

Поставьте сами себе баллы от 1 до 5, опираясь на приведенные ниже критерии, и запишите их после каждого утверждения (это надо сделать корректно и объективно). Не опасайтесь ставить и крайние баллы. Критерии оценки: 1 балл – нет, так не бывает; 2 балла – нет, как правило, так не бывает; 3 балла – неопределенная оценка; 4 балла – да, как правило, так бывает; 5 баллов – да, так бывает всегда.

1. Даю подчиненным поручения даже в том случае, если есть опасность, что при их невыполнении критиковать будут меня.

2. У меня всегда много идей и планов.

3. Я прислушиваюсь к замечаниям других.

4. Мне в основном удается привести логически правильные аргументы при обсуждениях.

5. Я настраиваю сотрудников на то, чтобы они решали свои задачи самостоятельно.

6. Если меня критикуют, то я защищаюсь, несмотря ни на что.
7. Когда другие люди приводят свои доводы, я всегда прислушиваюсь.
8. Для того чтобы провести какое-то мероприятие, мне приходится строить планы заранее.
9. Свои ошибки я по большей части признаю.
10. Я принимаю альтернативные предложения других.
11. Защищаю тех, у кого есть трудности.
12. Высказываю свои мысли с максимальной убедительностью.
13. Мой энтузиазм заразителен.
14. Я принимаю во внимание точку зрения других людей и стараюсь отразить ее в проекте решения.
15. Обычно я настаиваю на своей точке зрения и на своих гипотезах.
16. Я с пониманием выслушиваю и агрессивно высказываемые контраргументы.
17. Ясно выражаю свои мысли.
18. Я всегда признаюсь в том, что чего-то не знаю.
19. Энергично защищаю свои взгляды.
20. Я стараюсь развивать чужие идеи так, как будто они были моими.
21. Всегда продумываю то, что могли бы ответить на тот или иной вопрос другие, и ищу аргументы.
22. Я помогаю людям советом, как организовать свой труд.
23. Увлекаясь своими проектами, своими планами работы на перспективу, я обычно не интересуюсь планами других людей.
24. Я прислушиваюсь и к тем людям, которые имеют точку зрения, отличающуюся от моей.

25. Если кто-то не согласен с моим проектом, я ищу новые пути.
26. Использую все средства, чтобы заставить согласиться со мной.
27. Открыто говорю о своих надеждах, опасениях и личных трудностях.
28. Я всегда нахожу возможность организовать поддержку моих проектов.
29. Я понимаю чувства других людей.
30. Я больше стараюсь высказывать свои мысли, чем выслушивать чужие.
31. Прежде чем защищаться, я внимательно выслушиваю критику.
32. Излагаю свои мысли системно.
33. Даю возможность другим изложить свою точку зрения.
34. Внимательно слежу за противоречиями в чужих рассуждениях.
35. Меняю точку зрения для того, чтобы показать другим, что слежу за ходом их мыслей.
36. Как правило, я никого не перебиваю.
37. Не притворяюсь, что уверен в своей точке зрения, если это не так.
38. Я трачу много энергии на то, чтобы убедить других, как им нужно правильно поступить.
39. Говорю эмоционально, чтобы вдохновить людей на работу.
40. Стремлюсь, чтобы при подведении итогов были активны и те, кто редко просит слова.

Результат

Суммируйте баллы, поставленные вами против утверждений 1, 3, 5, 7, 9, 11, 14, 16, 18, 20, 22, 24, 27, 29, 31, 33, 35, 36, 37 и 40, и обозначьте сумму через А (она находится в интервале от 20 до 100).

Для получения суммы Б суммируйте баллы, поставленные после утверждений 2, 4, 6, 8, 10, 12, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 25, 26, 28, 30, 32, 34, 38 и 39. Эта величина также должна находиться в интервале от 20 до 100.

Результаты теста показывают, является ли ваше поведение на совещаниях дипломатичным или авторитарным.

Если сумма А не менее чем на десять баллов превышает сумму Б, то вы хороший дипломат.

Если же сумма Б как минимум на десять баллов больше суммы А, то вы ведете дискуссию авторитарно, властно и бесцеремонно.

Если же обе суммы различаются менее чем десятью баллами, то ваше поведение не получает однозначной оценки в коллективе. Она может быть как положительной, так и отрицательной — в зависимости от обстоятельств.

Допустим, стиль вашего поведения определен с помощью этого теста однозначно. В таком случае дипломатичный стиль означает, что у вас есть стремление учесть мнение других и убедиться в том, что ваши идеи согласуются с идеями других сотрудников. При этом неизбежны компромиссы, зато участники совещания убеждаются, что есть и их вклад в принятие решения, что их сотрудничество вам как руководителю безразлично.

Некоторые участники совещания стремятся «проташить» свои проекты, действуют напористо. Партнерам по совещанию редко выпадает возможность высказаться. При таком авторитарном ведении совещания руководитель уверенно держит бразды правления, подает множество предложений, сообщает новую информацию, формулирует свое мнение категорично, не допуская возражений, не добивается всеобщего согласия, не ищет поддержки, необходимой для его реализации.

Выбор способа поведения зависит от поставленных целей, а также от конкретной ситуации, в которой вы будете проводить то или иное совещание или беседу. Дипломатия в общении уместна в следующих случаях:

- достаточно времени, чтобы обсудить все доводы;
- решение будет успешно реализовано только тогда, когда его признают все участники обсуждения;

- участники совещания понимают проблему и знают варианты ее разрешения;
- возникли большие разногласия, и необходимо переубедить несогласных в правильности принимаемого решения.

Авторитарное поведение допустимо, если по каким-либо причинам нельзя обратиться к помощи партнеров ни при творческом обсуждении, рассмотрении данного вопроса, ни при последующем его решении. Это бывает в том случае, когда необходимо как можно быстрее принять решение.

Психологи, работающие на предприятиях, подтверждают, что оба стиля поведения – дипломатичный и авторитарный – могут привести к успеху. Однако авторитарное ведение совещания следует отнести к нежелательным исключениям, особенно если с его участниками придется работать и дальше. В противном случае в дальнейшем вам не поможет никакая дипломатия.

III задание. Анализ поведения в деловой игре. Необходимо задать участникам вопрос: что получилось? Сначала отвечают сами участники игры, затем – зрители. Следующий вопрос: что не получилось? Также сначала отвечают участники, затем – зрители. Подводятся итоги: сравниваются стратегии, выбранные участниками, с оптимальными в данной ситуации.

Основная литература

1. Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ресурс]: практич. пособие. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 151 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизированных пользователей.
2. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское отделение, 2002. – С. 28–116.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 295–337 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы, но учтены не все аспекты.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с ошибками, не в полном объеме, недостаточно аргументированы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с грубыми ошибками, не в полном объеме или ответов нет.

Практическое занятие 9 СТРАТЕГИИ ПЕРЕГОВОРОВ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: ознакомить студентов с основными стратегиями ведения переговоров.

В результате освоения темы студент должен знать основные стратегии ведения переговоров, уметь действовать в рамках этих стратегий.

I задание

1. Назовите основные стратегии переговоров, выделенные Роджером Фишером, Уильямом Юри и Брюсом Паттоном в книге «Путь к согласию, или Переговоры без поражения».
2. Охарактеризуйте стратегию «Победа-поражение (win-lose)».
3. Охарактеризуйте стратегию «Поражение-поражение (lose-lose)».
4. Охарактеризуйте стратегию «Победа-победа (win-win)».
5. Охарактеризуйте стратегию «Поражение-победа (lose-win)».
6. Что такое интересы в переговорах?
7. Чем интерес отличается от позиции в переговорах?

II задание

1. Выберите одну из стратегий и разыграйте переговоры в следующей ситуации.

Мужчина открыл собственный бизнес и предложил жене пользоваться одной машиной, пока фирма не встанет на ноги. Жена не возражала, так как муж обещал отвозить ее каждое утро на работу и привозить после работы домой. Но через некоторое время он стал вечером опаздывать на час-полтора, объясняя, что «бизнес – прежде всего» и «у тебя все равно нет срочных дел». Возникла конфликтная ситуация.

2. Представьте варианты, предложенные группой для обсуждения.

III задание

Выберите одну из стратегий и разыграйте переговоры в следующей ситуации.

Вы – молодой специалист в пенсионном отделе областной администрации. Вы знаете, что у вас есть право брать один день в неделю на учебу для повышения квалификации. Вы решили воспользоваться вашим правом, чтобы пройти курсы и получить диплом по менеджменту. Однако руководитель не подписал ваше заявление, мотивируя тем, что диплом менеджера имеет отдаленное отношение к вашему кругу обязанностей.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание. Для его выполнения необходимо ознакомиться с основной и дополнительной литературой по теме.

II задание выполняется студентами в парах, на выполнение задания отводится 10 минут, после чего студенты представляют свой вариант. Каждой группе выдается вариант стратегии, по которой нужно выстраивать переговоры.

III задание выполняется студентами в парах, на выполнение задания отводится 10 минут, после чего студенты представляют свой вариант. Каждой группе выдается вариант стратегии, по которой нужно выстраивать переговоры. Подробно прочитать о стратегиях и ознакомиться с примерами можно на сайте 4brain.ru по адресу: <https://4brain.ru/peregovory/strategy.php>.

Основные понятия и сведения, необходимые для выполнения заданий

Стратегия win-win (сотрудничество)

В основе стратегии win-win (победа-победа) лежит сотрудничество. Цель стратегии – выигрыш всех участников переговоров, уважение и учет интересов друг друга. Это самая эффективная стратегия в любых переговорах.

ПРИМЕР. *Василий и Владислав трудились в одной компании. Каждый из них стремился к карьерному росту, вследствие чего оба друг с другом соперничали. Василий, как и Владислав, при любом удобном случае старался чем-то выделиться и отличаться, чтобы стать луч-*

ше другого и, соответственно, получить в компании более престижную должность. Соперники придумывали перспективные проекты и успешно их реализовывали. Руководителя компании такое положение дел вполне устраивало, ведь позиции компании на рынке становились все лучше. Но в один из дней в компании начал работать новый руководитель, понятия не имевший о том, что Василий и Владислав устроили между собой «гонку». Этот руководитель дал им задание по выполнению общего проекта, и дело, как и следовало ожидать, встало на месте. Соперники желали доказать друг другу, что каждый из них лучше, вследствие чего проект так и не продвинулся. Рейтинг коллег в глазах вновь пришедшего руководителя начал стремительно падать, и он неоднозначно намекнул им на то, что они вскоре могут быть уволены. Василию и Владиславу не оставалось ничего иного, как начать сообща трудиться над выполнением порученного проекта. Коллеги начали искать способы достижения общего результата, а не возможности «обскакать» друг друга. В итоге они пришли к выводу, что им вполне комфортно работать вместе и направлять свои знания и умения в общее русло. В конце концов нужный результат был достигнут, а самих Василия и Владислава повысили до руководящих должностей, к чему они изначально и стремились.

Стратегия win-lose (соперничество)

В основе стратегии win-lose лежит соперничество. Цель — достижение победы любым путем, в том числе с помощью обмана, манипуляций и т. д. Оппонент воспринимается в качестве противника и нередко даже врага. Стратегия win-lose применяется в основном в тех случаях, когда важны не отношения, а результат. Стратегия очень эффективна в сфере продаж, когда продавцу требуется во что бы то ни стало увеличить чек, продав дорогостоящий товар или несколько товаров сразу. Стратегия соперничества нередко бывает эффективной только для реализации краткосрочных целей.

ПРИМЕР. *Перед продавцом супермаркета электроники поставлена задача выполнить определенный план на месяц, но к концу месяца он понимает, что до выполнения плана ему еще далеко, а значит, его работа может оказаться под угрозой. В итоге продавец принимает решение любыми способами выполнить план. Учитывая то, что будущие отношения с клиентами продавца особо не волнуют, он может начать*

предлагать покупателям самые дорогие товары или огромное количество сопутствующих товаров, стараться переубедить покупателей, не желающих совершать покупку, настаивать на своем и т. д. Если продавец будет достаточно любезен и сумеет выстроить свое общение с клиентами так, что они просто не смогут отказаться, он, конечно, сможет выполнить план, но вероятность того, что в будущем к этому продавцу вернутся эти покупатели, крайне мала.

Стратегия lose-win (приспособление)

В основе стратегии lose-win лежит приспособление, то есть осознанное поражение выбравшего ее участника. Эта стратегия является наиболее эффективной в тех ситуациях, когда отношения между оппонентами представляют особую ценность, а результат в конкретной ситуации можно отодвинуть на второй план.

ПРИМЕР. *Менеджер небольшой компании хочет подписать контракт с крупной компанией, чтобы его компания стала ее партнером. Изначально он рассчитывает на одни условия, составляет договор и надеется на определенный результат. Но в процессе переговоров представитель крупной компании говорит, что контракт может быть подписан, но только на условиях его компании, которые значительно хуже тех, на которые рассчитывал менеджер небольшой компании. Несмотря на то что условия контракта менеджера не удовлетворяют, он все равно его подписывает, так как даже эти невыгодные условия открывают для его компании хорошие перспективы.*

Стратегия lose-lose (уклонение)

В основе стратегии lose-lose лежит уклонение. В подавляющем большинстве случаев представленная стратегия применяется в переговорах сторонами со слабыми позициями или когда соперники, независимо от того, каковы будут результаты переговоров, не желают друг другу уступать, действуют по принципу «ни себе, ни людям».

ПРИМЕР. *Человек, не особо хорошо разбирающийся в интернет-технологиях, посещает ресурс профессиональной студии по созданию сайтов с намерением заказать сайт для собственного интернет-магазина. Разработчики выслушивают требования этого человека-заказчика, подбирают для него наиболее подходящий вариант и озвучивают цену. Заказчик доволен, сделка заключается, отправляется предоплата. Но немногим погодя заказчик начинает бродить*

по просторам Интернета и случайно обнаруживает, что сайт для интернет-магазина можно сделать за пару часов, причем совершенно бесплатно. В результате заказчик впадает в панику, считая, что его «нагрели» на деньги, обманули и «все плохо». Заказчик, отправивший разработчикам предоплату, принимает решение вернуть свои деньги. Он звонит в компанию, специалисты которой создают для него сайт, и предъявляет свои претензии. Разработчики, не сумев противостоять напору заказчика, возвращают ему деньги, оказываясь в этой ситуации первыми проигравшими. Далее заказчик, «сэкономивший» деньги, может решить либо обратиться к более дешевому разработчику (другу, например), либо вообще «сделать сайт» сам. Итогом этого становится то, что теперь на протяжении долгих месяцев этот заказчик будет разбираться в тонкостях создания сайтов либо получит кофа в мешке от доморощенного специалиста-энтузиаста. Отсюда и получается, что заказчик становится вторым проигравшим. В перспективе заказчик, конечно же, образумится и поймет, за что студия по созданию сайтов берет деньги, но будет уже поздно.

Основная литература

Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 194–213 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизированных пользователей.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 295–337 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизированных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы, выбранная стратегия переговоров реализована полностью и без ошибок.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы, но не полностью и с ошибками реализована выбранная стратегия ведения переговоров.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с ошибками, не в полном объеме, недостаточно аргументированны, студенту не удалось реализовать выбранную стратегию ведения переговоров.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с грубыми ошибками или ответов нет.

Практическое занятие 10 ТЕХНИКИ ПЕРЕГОВОРОВ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: ознакомить студентов с основными техниками переговоров.

В результате освоения темы студент должен знать основные техники переговоров, уметь использовать различные техники переговоров в повседневной жизни.

I задание

1. Используя различные ресурсы Интернета, сделайте презентации по темам:
 - «Правила эффективной техники ведения переговоров»;
 - «Наиболее продуктивное поведение при ведении переговоров».
2. Представьте презентации для обсуждения в группе.

II задание

Выберите три техники переговоров и разыграйте их.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание. Для его выполнения необходимо ознакомиться с основной и дополнительной литературой по теме. Кроме того, рекомендуется воспользоваться информацией, доступной в блоге о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах <http://negotiationskills.ru>, а также на сайте о переговорах 4brain.ru по адресу: <https://4brain.ru/peregovory/technics>.

II задание. Задание выполняется в группах по два человека. На выполнение задания отводится 15 минут, после чего группы представляют свои варианты для обсуждения.

Основные техники переговоров

«**Маленькие ходы**» – отслеживание степени своего воздействия на оппонента посредством совершения маленьких шагов и наблюдения за реакцией.

«**Силовое плечо**» – эффективна в ситуациях, когда одна сторона имеет возможность воздействовать на решение другой.

«Внутренний наблюдатель» — позволяет повлиять на процесс переговоров, но лишь в том случае, если вы постоянно наблюдаете за оппонентом, стараясь определить, какой стратегии переговоров он придерживается.

«Если» вместо «нет» — основной фразой опытных переговорщиков является «Если...»: *«Я немного снижу цену, если вы решите приобрести не одну..., а две...».*

«Метод пустого шкафа» — используется чаще всего в переговорах, целью которых является сбить цену какого-либо товара или снизить стоимость контракта. Смысл техники заключается в том, что вы мысленно открываете перед оппонентом шкаф, показывая, что у вас нет такого количества средств, которое он запрашивает.

«Ружьё всегда заряжено» — отражение главного охотничьего принципа, согласно которому охотник всегда относится к ружью так, будто оно заряжено, даже если в нем и патронов нет. *В процессе переговоров нужно держать в сознании идею, что если что-то может быть понято неверно, оно будет понято неверно, и подготовить «вариант Б».*

«Игра в одни ворота» — отказ идти на какие-либо уступки без предварительной торговли. Уступки воспринимаются как должное.

«Метод принципиала» — позволяет добиться своих целей в переговорах с минимальными потерями. Принципиал — лицо, уполномочившее принимать участие в переговорах от своего имени. *В процессе ведения переговоров оппонент должен понять, что вы ведете переговоры от имени другого лица и есть конкретные условия, от которых вы не можете отступить.*

«Крутые ребята» — оппонент кричит, ругается, угрожает.

Основная литература

2. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 256 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). — Режим доступа: для авторизированных пользователей.
3. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров : учеб. пособие. — М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское отделение, 2002. — 352 с.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы; выбранная техника переговоров реализована полностью и без ошибок.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы, но не полностью и с ошибками реализована выбранная техника ведения переговоров.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с ошибками, не в полном объеме, недостаточно аргументированны, студенту не удалось реализовать выбранную технику ведения переговоров.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с грубыми ошибками или ответов нет.

Практическое занятие 11 МАНИПУЛЯЦИИ В ПЕРЕГОВОРАХ

Форма – практическое занятие с проверкой результатов работы студентов.

Цель занятия: ознакомить студентов с основными видами манипуляций, используемых в коммуникации.

В результате освоения темы студент должен знать основные виды манипуляций, уметь их опознавать и противодействовать в ситуациях повседневного общения.

I задание

1. Охарактеризуйте следующие виды манипуляций:

- эмоциональное подавление;
- манипуляция доверием;
- манипуляция обстоятельствами;
- манипулятивная подача информации.

2. Перечислите приемы защиты от манипуляций.

II задание

Разыграйте ситуации, в которых используются различные виды манипуляций.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание. Выполняется индивидуально, для выполнения необходимо изучить основную и дополнительную литературу, интернет-источники.

II задание выполняется в группах по два человека. Каждой группе выдается задание, которое включает несколько видов манипуляций. На подготовку задания выделяется 20 минут, после чего каждая группа представляет свои варианты, остальные должны отгадать вид манипуляции. Студенты используют информацию сайта о переговорах 4brain.ru, находящегося по адресу: <https://4brain.ru/peregovory>, а также блога о переговорах, находящегося по адресу: <http://negotiationskills.ru>.

Задания для групп по видам манипуляций

№ группы	Манипуляция – эмоциональное подавление	Манипуляция доверием	Манипуляция обстоятельствами	Манипуляция подачей информации
1	«Молчание»; «Внешние раздражители»; «Хороший – плохой полицейский»	«Коломбо»	«Сейчас или никогда»	«Вопрос – ответ»; «Рубли – проценты»
2	«Оскорбление личности»; «Эмоциональный всплеск»	«Открыть карты»	«Слон и моська»	«Забрасывание цифрами»; «Надуманнные проблемы»
3	«Первое предложение»; «Нереальные запросы»; «Добавки напоследок»	«Поверьте мне на слово»	«Конкуренты»	«Вот документ!»; «Избыток аргументов»
4	«Вы мне хамите?»; «Вы мне угрожаете?»; «Хозяин положения»	«Жалость»	«У меня мало времени»	«Избирательный ответ»; «Смешные деньги»

Основные приемы манипуляций с примерами можно посмотреть на сайте, посвященном переговорам, по адресу: <http://negotiationskills.ru>.

Эмоциональные мотивации

Манипуляция «Молчание» – в ответ на предложение вы получаете молчание и высокомерный взгляд. Возникает неуверенность, желание уступить, чтобы завязать диалог. Цель данного приема – подавить эмоциональный настрой.

Манипуляция «Внешние раздражители» – неудобное место, оппонент все время отвлекается и т. д.

Манипуляция «Оскорбление личности» – оппонент делает ремарки, затрагивающие непосредственно вашу личность.

Манипуляция «Эмоциональный всплеск» – несдержанные эмоции.

Манипуляция «Первое предложение» — оппонент громко и крайне отрицательно реагирует на первое предложение: «Вы издеваетесь? Вы считаете ЭТО предложением?»

Манипуляция «Нереальные запросы» — оппонент требует невозможного.

Манипуляция «Вы мне хамите?» / «Вы мне угрожаете?» — оппонент эмоционально реагирует на все замечания, обвиняет в хамстве.

Манипуляция «Хозяин положения» — оппонент требует уступок, в том числе эмоциональных, в качестве условия для продолжения переговоров.

Манипуляция «Хороший — плохой полицейский».

Манипуляция «Добавки напоследок» — после окончания переговоров оппонент включает дополнительное требование, как бы относящееся к основному соглашению.

Манипуляции доверием

Манипуляция «Коломбо» — оппонент играет роль наивного и глуповатого человека (его часто недооценивают и делают ошибки).

Манипуляция «Открыть карты» — оппонент предлагает вам открыто озвучить ваши максимальные требования (чего вы хотите) и ваши возможности (бюджет, уступки).

Манипуляция «Поверьте мне на слово» — оппонент предлагает поверить ему на слово, потому что он не тот человек, который будет вводить вас в заблуждение.

Манипуляция «Жалость» — оппонент сообщает, как ему тяжело в данной ситуации.

Манипуляции обстоятельством

Данный тип манипуляций основан на использовании обстоятельств, которые ослабляют вашу позицию или которые вы не можете проверить.

Манипуляция «Сейчас или никогда» — ставит целью не дать оппоненту хорошо обдумать выдвинутое предложение и склонить к немедленному принятию решения.

Манипуляция «Слон и Моська» — оппонент требует уступок, мотивируя это тем, что ваша доля в его бизнесе ничтожно мала.

Манипуляция «Конкуренты» — оппонент сообщает, что ваше предложение менее привлекательно, чем предложение конкурентов.

Манипуляция «У меня мало времени» – оппонент оказывает давление, говоря: «У меня мало времени!».

Основная литература

1. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 256 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
2. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское отделение, 2002. – 352 с.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы; выбранная манипуляция реализована полностью и без ошибок.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответы верные, аргументированные, основаны на знании теоретического материала основной и дополнительной литературы, но не полностью и с ошибками реализована выбранная манипуляция ведения переговоров.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с ошибками, не в полном объеме, недостаточно аргументированны; студенту не удалось реализовать выбранную манипуляция ведения переговоров.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответы даны с грубыми ошибками или ответов нет.

Практическое занятие 12 ПРЕЗЕНТАЦИЯ В ФОРМАТЕ «ПЕЧА-КУЧА»

Форма – практическое занятие с проверкой результатов самостоятельной работы.

Цель занятия: ознакомить студентов с правилами подготовки презентации в формате «Печа-куча».

В результате освоения темы студент должен знать особенности формата презентации «Печа-куча», уметь создавать презентации в данном формате.

I задание

Ознакомиться с форматом презентации «Печа-куча».

В результате освоения темы студент должен знать особенности подготовки презентации в данном формате, уметь делать презентации в формате «Печа-куча», применяя все изученные правила.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы особенности формата «Печа-куча»?
2. Какие достоинства и недостатки есть у этого формата?

II задание

Подготовить презентацию в формате «Печа-куча», используя все известные техники презентации.

Методические рекомендации по выполнению заданий

I задание выполняется студентами индивидуально, для его выполнения необходимо ознакомиться с требованиями к формату на сайте «Теплица социальных технологий» по адресу: <https://te-st.ru/2018/03/30/how-to-make-a-presentation-of-pecha-kucha-format>.

II задание

Темы для презентаций в формате «Печа-куча»

1. Структура и основные правила создания презентации.
2. Правила оформления слайдов в презентации.
3. Риторические средства выражения в презентациях.
4. Классификация видов публичной речи по целям.
5. Виды вопросов и техники их использования.

6. Переговоры как вид коммуникации.
7. Стратегии переговоров.
8. Техники переговоров.
9. Манипуляции в переговорах.
10. Презентация в формате «Печа-куча».
11. Принципы реагирования на вопросы.
12. Обучающие презентации.
13. Корпоративные презентации.
14. Бизнес-презентация для клиента (заказчика).
15. Основы планирования собственного выступления.
16. Использование сторителлинга в подготовке выступления.
17. Управление собственным эмоциональным состоянием.
18. Публичные выступления: история и современность.
19. Разработка презентационных сценариев.
20. Выявление основных мотивирующих факторов аудитории, влияющих на достижение целей презентации.

Задание выполняется студентами индивидуально в течение 60 минут, после чего студент выступает перед группой.

Критерии оценки презентаций:

- наличие главного вопроса, то есть четко сформулированной темы; понятна цель презентации;
- заголовки слайдов лаконичны, один слайд — одна мысль;
- есть «дорожная карта»;
- соблюдено правило шести минут;
- есть история;
- выступающий «поделился сценой»;
- есть реквизит;
- есть момент «вау»;
- презентация информативна и аргументированна;
- содержание презентации логично;
- использованы риторические средства выразительности;
- был зрительный контакт с аудиторией;
- невербальное поведение выступающего соответствовало правилам (поза, жесты, мимика).

Основная литература

Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ресурс] : практич. пособие. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – С. 83–115 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Критерии оценки

Оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ полностью соответствует критериям оценки презентаций.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответ соответствует критериям оценки презентаций, но есть ошибки в невербальном поведении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответ соответствует критериям оценки презентаций менее чем на 50 %.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответ не соответствует критериям оценки презентаций или ответа нет.

ЗАЧЕТНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ПО КУРСУ

Форма – практическое занятие в форме представления презентаций.

Цель зачета: проверить знания и умения, полученные студентами за время прохождения курса.

В результате студент должен знать основные техники подготовки презентаций, уметь создавать и представлять презентации, соответствующие целям выступающего и правилам подготовки презентаций. Для зачета студент должен подготовить презентацию на тему, в которой он разбирается и которая ему интересна. Не допускаются выступления на религиозные и политические темы.

Основная литература

1. Каверин Б.И., Демидов И.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 256 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
2. Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ресурс] : практич. пособие. – 2-е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 151 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.
3. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское отделение, 2002. – 352 с.

Дополнительная литература

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студ. вузов. – М : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 431 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019). – Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. – 2012–2019. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. – 2014. – URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).

Критерии оценки

«Зачтено» – соответствие презентации критериям; умение отвечать на вопросы; демонстрация правильного визуального оформления слайдов; владение материалом.

«Не зачтено» – несоответствие презентации критериям или отсутствие презентации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Каверин, Б.И. Ораторское искусство : учеб. пособие / Б.И. Каверин, И.В. Демидов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 256 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/10487.html> (дата обращения: 25.12.2019).
2. Кузнецов, И.Н. Риторика, или Ораторское искусство : учеб. пособие для студ. вузов / И.Н. Кузнецов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 431 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html> (дата обращения: 25.12.2019).
3. Мазилкина, Е.И. Искусство успешной презентации : практич. пособие / Е.И. Мазилкина. — 2-е изд. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 151 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html> (дата обращения: 25.12.2019).
4. Мокшанцев, Р.И. Психология переговоров : учеб. пособие / Р.И. Мокшанцев. — Москва : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское отделение, 2002. — 352 с.
5. Резник, С.Д. Организационное поведение : практикум / С.Д. Резник, И.А. Игошина. — Москва : ИНФРА-М, 2010. — 201 с.

Электронные ресурсы

1. 4brain.ru : открытый образовательный портал : сайт. — 2012–2019. — URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
2. negotiationskills.ru : блог о технике, приемах и манипуляциях в сложных переговорах. — 2014. — URL: <http://negotiationskills.ru> (дата обращения: 22.12.2019).
3. История.РФ : федеральный портал. — 2013–2019. — URL: <https://histrf.ru/lichnosti/speeches/b/tost-za-russkii-narod> (дата обращения: 22.12.2019).