

Деловая игра «Ведение переговоров»

Пронина Ольга Юрьевна

*Приамурский государственный университет им.Шолом-Алейхема
студент*

Баженов Руслан Иванович

*Приамурский государственный университет им.Шолом-Алейхема
к.п.н., доцент, зав.кафедрой информатики и вычислительной техники
факультет математики, информационных технологий и техники*

Аннотация

В статье рассматривается пример проведения деловой игры в курсе «Управление проектами информационных систем» среди студентов. В ходе игры студенты делятся на две команды. Цель игры - ведение переговоров, избегая конфликта.

Ключевые слова: деловая игра, ведение переговоров, управление проектами.

Business game «Negotiating»

Pronina Olga Yurievna

*Sholom-Aleichem Priamursky State University
student*

Bazhenov Ruslan Ivanovich

*Sholom-Aleichem Priamursky State University
Candidate of pedagogical sciences, associate professor, Head of the Department
of Information Systems, Mathematics and teaching methods*

Abstract

The paper describes an example of a business game in the course «Management Information Systems Project» among students. During the game, students are divided into two teams. Goal of the game to avoid conflict negotiations.

Keywords: business game, negotiation, project management.

Деловая игра- это прием обучения, при котором участники рассматривают процесс принятия решения, как коллективно, так и самостоятельно. При участии в деловых играх участник погружается в деловую ситуацию, тем самым формирует в себе профессиональные качества.

О том, как вести деловые переговоры написал в своем исследовании А.Д. Карпенко [1]. Четыре важных момента подготовки себя к переговорам раскрыли О. Глошкин, Т.Скриванек и др. [2-3]. Проблему подготовки к переговорам за час раскрыл Пьер Касс [4]. О проблеме сопротивления сторон в сложных переговорах написала С.В.Сатикова [5]. Об организации деловых

игр в курсе «Управление проектами информационных систем» написал Р.И.Баженов [6,7]. Как можно провести деловую игру «Заказ и продажа сайта» показали А.А. Лагунова, С.В. Николаев и др. [8]. Как можно применять деловые игры в подготовке специалистов экономических профилей рассказала Л.С. Чеглакова [9]. И.Н.Мовчан использовала деловые игры в самостоятельной работе студентов [10]. И.Д.Белоусова [11] показала взаимосвязь профессиональных стандартов в сфере обучения ИТ-специалистов. А.О.Горянская и Ю.П.Штепа использовали игровые технологий при изучении систем счисления в школьном курсе информатики [12]. Перспективы повышения качества подготовки инженеров затронула Е.М.Каргина [13]. О.М.Киселева изучала преподавание дисциплины «Социальная информатика» в вузе для направления подготовки «Социальная работа» [14]. С.В.Козлов выделил структуру, содержание и специфика вычислительной практики студентов математического профиля направления подготовки «Педагогическое образование» [15]. О.В.Орусова применила метод деловых игр при преподавании курса «Макроэкономика» [16]. Проведением деловых игр также занимаются и зарубежные ученые [17-20].

Этапы проведения деловой игры:

1. Студенты делятся на две команды (1-2 мин.).
2. Объясняются правила игры (3-5 мин).

Необходимо провести переговоры от лица Николая и Татьяны Васильевны, избегая случаев напряжения, и найти оптимальное решение в сложившейся между ними ситуации.

3. Процесс игры (40-60 мин.).

Команда №1. Николай

Исходные данные:

Вы выполняете услуги по технической поддержке ИС. В ваши обязанности входит:

работы по настройке программного обеспечения

консультации по использованию программного обеспечения

Вы расцениваете свои услуги по стоимости 1 часа.

Вы – специалист своего дела, и всегда работаете качественно.

Ваш постоянный клиент – Татьяна Васильевна.

Татьяна Васильевна в течение 5 лет работает генеральным директором крупной торговой компании. С Вами Татьяна Васильевна общается грубо, очень требовательно относится к точности и своевременности выполнения поставленных задач. В разговоре она держится уверенно и с достоинством, что отражает ее немаловажный социальный статус. У Татьяны Васильевны вы работаете уже четвертый год, она платит всегда вовремя без каких либо задержек.

Вы приходите раз в две недели, занимаетесь поддержкой информационной системы при необходимости консультируете Татьяну Васильевну (работа 1 часа составляет 400 руб.). Вас устраивает данная работа, но проблема в том, что вас не устраивает заработная плата, так как

работаете уже не первый год, а зарплата ни разу не пересматривалась с начала вашего сотрудничества.

За это время:

- инфляция составила 20%
- стоимость проезда увеличилась на 30%

Стоимость 1 часа работы у других Ваших клиентов выше:

- Владимир Петрович 500 руб.
- Татьяна Ивановна 550 руб.

Не смотря на то, что вы боитесь вступать в разговор с Татьяной Васильевной, вы решили, что обязаны сегодня договориться о повышении стоимости 1 часа до 600 руб.

Задание: необходимо провести переговоры с Татьяной Васильевной от имени Николая. Для достижения успеха в переговорах необходимо чувствовать себя с Татьяной Васильевной «на равных» и, несмотря на разницу в социальном статусе, держаться уверенно и непринужденно.

Команда #2. Татьяна Васильевна

Вы в течение 5 лет работаете генеральным директором крупной торговой компании. С партнерами общаетесь грубо, очень требовательно относитесь к точности и своевременности выполнения поставленных задач. В разговоре вы держитесь уверенно и с достоинством, что отражает ваш немаловажный социальный статус.

Ваши требования по поддержке ИС выполняет Николай. Он приходит к вам раз в две недели. Николай работает у вас четвертый год, вы всегда платите ему во время без каких либо задержек.

Вы всегда были довольны работой Николая, но в последнее время стали замечать, что он не совсем четко и понятно проводит с вами консультации по программному обеспечению, а так же при его настройке не всегда выполняет то что вы требуете.

Вы намерены сегодня же обговорить ваши скопившиеся к Николаю претензии, и договориться о снижении оплаты его услуг

Задание: необходимо провести переговоры с Николаем от имени Татьяны Васильевны. С партнерами и клиентами Татьяна Васильевна грубо, а от подчиненных требует точного и своевременного выполнения поставленных задач.

Данный опыт проведения деловой игры показал, что студенты с интересом восприняли процесс и активно занялись участием в деятельности игры.

Библиографический список

1. Карпенко А.Д. Учимся вести переговоры. Школа переговоров // Третейский суд. 2005. № 1 (37). С. 176-184.
2. Глошкин О., Скриванек Т., Крестовникова Е. Подготовка к переговорам: 4 важных момента // Секретарское дело. 2012. № 3. С. 18-23.

3. Мазилкина Е.И. Как подготовиться к переговорам, или всегда ли побеждает сильнейший // Саратов, 2010.
4. Пьер Касс Как подготовиться к переговорам за час. Главные принципы переговоров // пер. с англ. Н. Тысовской. Москва, 2012.
5. Сатикова С.В. Проблема сопротивления сторон в сложных переговорах // Ученые записки Санкт-Петербургского государственного института психологии и социальной работы. 2006. Т. 6. № 1. С. 62-66.
6. Баженов Р.И. Об организации деловых игр в курсе «Управление проектами информационных систем» // Научный аспект. 2014. Т. 1. № 1. С. 101-102.
7. Баженов Р.И. О методике преподавания дисциплины «Управление проектами информационных систем» // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 3 (35). С. 55.
8. Лагунова А.А., Пронина О.Ю., Николаев С.В., Баженов Р.И. Деловая игра «Заказ и продажа сайта» в курсе «Управление проектами информационных систем» // Современная педагогика. 2015. № 7 (32). С. 25-28.
9. Чеглакова Л.С. Применение деловых игр в подготовке специалистов экономических профилей // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2012. № 4. С. 2-7.
10. Мовчан И.Н. О значении самостоятельной работы студентов в вузе // Научные труды SWorld. 2007. Т. 6. № 1. С. 72-73.
11. Белоусова И.Д. Профессиональные стандарты в сфере обучения ИТ-специалистов // Современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 марта 2015 г.: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 20-21.
12. Горянская А.О., Штепа Ю.П. Использование игровых технологий при изучении систем счисления в школьном курсе информатики // Современная педагогика. 2014. № 11 (24). С. 92-98
13. Каргина Е.М. Перспективы повышения качества подготовки инженеров // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 7 (39). С. 190-193.
14. Киселева О.М. Преподавание дисциплины «Социальная информатика» в вузе для направления подготовки «Социальная работа» // Современная педагогика. 2014. № 5 (18). С. 17.
15. Козлов С.В. Структура, содержание и специфика вычислительной практики студентов математического профиля направления подготовки «Педагогическое образование» // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 7 (35). С. 98-103.
16. Орусова О.В. Применение метода деловых игр при преподавании курса «Макроэкономика» // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2012. № 2. С. 200-215.
17. Faria A.J., Wellington W.J. Validating business gaming: business game conformity with pims findings // Simulation and Gaming. 2005. Т. 36. № 2. С. 259-273.

18. Koehn D. Business and game-playing: the false analogy // Journal of Business Ethics. 1997. Т. 16. № 12-13. С. 1447-1452.
19. Seligman D., de Llosa P. The business cycle game // Fortune. 1992. Т. 126. № 2. С. 172-173.
20. Hilts P. This game is all business // Publishers Weekly. 1993. Т. 240. № 44. С. 38.