

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Забайкальский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ЗабГУ»)

Психолого-педагогический факультет

Кафедра Теоретической и прикладной психологии

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

Клименко Т.К.

« ____ » _____ 20 ____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.03.2.Эффективное ведение переговоров

на 72 часа(ов), 2 зачетных(ые) единиц(ы)

для направления подготовки (специальности) 37.03.01 – Психология

составлена в соответствии с ФГОС ВО, утвержденным приказом
Министерства образования и науки Российской Федерации от
« ____ » _____ 20 ____ г. № _____

Профиль – Психология (для набора 2013, 2014)

Форма обучения очная, заочная

1. Организационно-методический раздел

1.1 Цель и задачи дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины:

формирование компетенций конструктивного ведения переговоров и спора в любых сферах взаимодействия, практическое овладение правилами аргументации и отражения уловок в споре, развитие умения эффективно разрешать конфликтные и напряженные ситуации в общении с другими людьми.

Задачи изучения дисциплины:

- ознакомить с основным содержанием дисциплины;
- развить навыки конструктивного ведения переговоров и спора в любых сферах взаимодействия;
- сформировать осознанное отношение к необходимости управления конфликтами, разрешения конфликтных и острых ситуаций без насилия.
- рассмотреть психологические аспекты переговоров.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП

Индекс дисциплины -Б1.В. ДВ.3.2., то есть она входит в дисциплин по выбору вариативной части 1 блока учебного плана (дисциплины (модули)

1.3. Объем дисциплины (модуля) с указанием трудоемкости всех видов учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 2 зачетных(ые) единиц(ы), 72 часов.

Очная форма

Виды занятий	Распределение по семестрам	Всего часов
	4 семестр	
Общая трудоемкость		72
Аудиторные занятия, в т.ч.	34	34
лекционные (ЛК)	0	0
практические (семинарские) (ПЗ, СЗ)	34	34
лабораторные (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа студентов (СРС)	38	38
Форма промежуточной аттестации в семестре	Зачет	0
Курсовая работа (курсовой проект) (КР, КП)		

Заочная форма

Виды занятий	Распределение по семестрам	Всего часов
	5 семестр	
Общая трудоемкость		72
Аудиторные занятия, в т.ч.	10	10
лекционные (ЛК)	4	4
практические (семинарские) (ПЗ, СЗ)	6	6
лабораторные (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа студентов (СРС)	62	62
Форма промежуточной аттестации в семестре	Зачет	0
Курсовая работа (курсовой проект) (КР, КП)		

2. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Индекс компетенции	Содержание компетенции
ПК- 3	Способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий.
ПК- 11	Способность к использованию дидактических приёмов при реализации стандартных коррекционных, реабилитационных и обучающих программ по оптимизации психической деятельности человека.
ПК- 13	Способность к проведению работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса

Планируемые результаты обучения по дисциплине для последовательного достижения уровней сформированности компетенций

Результат обучения

Результат обучения	
Знать	Пороговый: - отдельные понятия и термины психологии переговоров и конфликтологии; - основные функции переговоров; - отдельные виды переговоров; - основные вопросы психологии переговоров для индивидуального и группового просвещения; - основные этапы переговорного процесса; - отдельные особенности личности переговорщика, основы саморегуляции в процессе переговоров.
	Стандартный: - базовые понятия и термины психологии переговоров и конфликтологии; - основные функции переговоров; - основные виды переговоров; - содержание психологии переговоров для индивидуального и группового просвещения; - основные этапы переговорного процесса; - целостную характеристику личности переговорщика, основы саморегуляции в процессе переговоров.
	Эталонный: - систему понятий дисциплины; - системные характеристики переговоров; - целостное представление о психологии переговоров для индивидуального и группового просвещения; - целостную разноуровневую характеристику личности переговорщика, основы саморегуляции в процессе переговоров; - генезис эффективного ведения переговоров в рамках различных психологических школ.
Уметь	Пороговый: - обобщить материал по психологии переговоров для индивидуального и группового просвещения; - определять основные моменты работы по эффективному ведению переговоров; - подобрать отдельные методы и механизмы психологического воздействия в переговорном процессе.
	Стандартный: - обучить анализу психологического воздействия в процессе переговоров; - разработать программу разрешения и профилактики конфликтов; - разработать диагностическую программу для определения склонности к конфликтному поведению и уровня конфликтности личности.

	Результат обучения
	Эталонный: - обучить комплексному / системному анализу психологического воздействия в процессе переговоров; - на основе принципа системности разработать программу разрешения и профилактики конфликтов; - на основе принципа системности разработать диагностическую программу для определения склонности к конфликтному поведению и уровня конфликтности личности, других свойств личности, значимых для переговоров
Владеть	Пороговый: - способностью подобрать материал и разработать содержание отдельных тем дисциплины для индивидуального и группового просвещения; - отдельными приемами и техниками ведения переговоров.
	Стандартный: - способностью подобрать материал и разработать содержание лекций / бесед по психологии переговоров для индивидуального и группового просвещения - основами технологий ведения переговоров и управления конфликтом.
	Эталонный: - способностью подобрать материал и разработать содержание лекций / бесед по психологии переговоров для индивидуального и группового просвещения - целостными технологиями ведения переговоров и управления конфликтом.

3. Содержание дисциплины

3.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Наименование раздела	Всего часов	Аудиторные занятия			СРС
				ЛК	ПЗ(СЗ)	ЛР	
1	1	Введение в психологию переговоров	0				
	1	Переговоры как культурно- историческая школа социальных взаимодействий.	7		3		4
	2	Психология посредничества. История эффективных переговоров.	5		3		2
	3	Системный подход в психологии переговоров. Предмет, функции переговоров.	10		4		6
	4	Виды переговоров. Переговоры в межэтническом конфликте.	7		3		4
2	2	Сущность переговорного процесса	0				
	5	Методы и механизмы психологического воздействия в переговорном процессе. Психология манипуляций.	7		3		4
	6	Этапы переговорного процесса. Особенности психологического воздействия на человека на каждом этапе.	5		2		3
	7	Этические проблемы психологических воздействий в процессе переговоров. Психология лжи. Психология доверия.	8		6		2
3	3	Условия эффективности переговорного процесса.	0				
	8	Коммуникативная компетентность в переговорах.	5		2		3
	9	Психология убеждающей коммуникации.	8		3		5
4	4	Личность переговорщика	0				
	10	Экспрессивное поведение в переговорах. Возможности невербальной коммуникации.	3		1		2
	11	Личность переговорщика. Основы противостояния влиянию. Основы саморегуляции в конфликте.	7		4		3
Итого			72	0	34	0	38

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Наименование раздела	Всего часов	Аудиторные занятия			СРС
				ЛК	ПЗ(СЗ)	ЛР	
1	1	Введение в психологию переговоров	0				
	1	Переговоры как культурно- историческая школа социальных взаимодействий.	3	1			2
	2	Психология посредничества. История эффективных переговоров.	4	1			3
	3	Системный подход в психологии переговоров. Предмет, функции переговоров	5				5
	4	Виды переговоров. Переговоры в межэтническом конфликте	5				5
2	2	Сущность переговорного процесса	0				
	5	Методы и механизмы психологического воздействия в переговорном процессе. Психология манипуляций	8	1	2		5
	6	Этапы переговорного процесса. Особенности психологического воздействия на человека на каждом этапе	5				5
	7	Этические проблемы психологических воздействий в процессе переговоров. Психология лжи. Психология доверия.	6	1			5
3	3	Условия эффективности переговорного процесса.	0				
	8	Коммуникативная компетентность в переговорах	7				7
	9	Психология убеждающей коммуникации.	11		2		9
4	4	Личность переговорщика	0				
	10	Экспрессивное поведение в переговорах. Возможности невербальной коммуникации	7				7
	11	Личность переговорщика. Основы противостояния влиянию. Основы саморегуляции в процессе переговоров	11		2		9
Итого			72	4	6	0	62

3.2. Лекционные занятия

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание лекционных занятий
1	1	Введение в психологию переговоров
	1	Переговоры как культурно-историческая школа социальных взаимодействий. Культурная антропология переговоров. Культурные модели переговорщика: палеолит, толмач, мудрец, купец. Переговорные ритуалы. Переговоры в современной европейской и американской культуре. Образ переговоров и переговорщика в русской культуре. Переговоры как социальное действие. Теория социального действия (М. Вебер, Т. Парсонс, К. Левин, Ю. Хаббермас, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев). Переговоры как совместная деятельность. Социальная компетентность переговорщика как «знание в действии».
	2	Психология посредничества. История эффективных переговоров. Специфика посредничества, его отличия от других форм переговоров. История посредничества как культурной практики. Школы посредничества. Источники власти посредника. Критерии успешности посредничества. Стратегии третьей стороны: наблюдение, консультации сторон, подталкивание сторон к переговорам, фасилитация, посредничество, арбитраж, суд, единоличное решение, режиссирование конфликта. Посредничество в организации: роль руководителя как третьей стороны при разрешении конфликтов между подчиненными. История исследования переговоров в психологии. Специфика психологического подхода к переговорному процессу. Подходы к анализу переговорного процесса с позиций различных теоретических традиций в психологии: бихевиоризма, символического интеракционизма и транзактного анализа, когнитивной психологии, теории идентичности и самокатегоризации, социального конструкционизма и дискурсивной психологии, деятельностного подхода и культурно-исторической школы.
	3	
	4	
	2	Сущность переговорного процесса

Модуль	Номер раздела	Содержание лекционных занятий
2	5	Методы и механизмы психологического воздействия в переговорном процессе. Психология манипуляций. Методы исследования в психологии переговоров. Опрос, эксперимент, наблюдение, дискурс-анализ. Особенности переговорной ситуации. Сравнение использования различных методов исследования переговоров в психологии, политологии, истории, экономической теории и социологии. Лабораторный и естественный эксперименты. Трудности исследования конфликтов и переговоров посредством анкетирования. Включенное наблюдение. Возможности и ограничения дискурсивного подхода в психологии переговоров. Анализ временных рядов, мета-анализ, анализ архивных данных. Анализ кейсов. Семинары по разрешению проблем как метод исследования переговоров.
	6	
	7	Этические проблемы психологических воздействий в процессе переговоров. Психология лжи. Психология доверия. Психологические основы переговорного процесса. Проблема этики общения в истории философии и психологии. Этические проблемы психологических воздействий. Манипуляции в общении. Психологический анализ феномена лжи. Формы лжи, её моральные и социальные аспекты. Методы распознавания лжи. Психология доверия: основные аспекты.
3	3	
	8	
	9	
4	4	
	10	
	11	

3.3. Практические (семинарские) занятия

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
	1	Введение в психологию переговоров

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
1	1	Переговоры как культурно-историческая школа социальных взаимодействий. Культурная антропология переговоров. Культурные модели переговорщика: поеол, толмач, мудрец, купец. Переговорные ритуалы. Переговоры в современной европейской и американской культуре. Образ переговоров и переговорщика в русской культуре. Переговоры как социальное действие. Теория социального действия (М. Вебер, Т. Парсонс, К. Левин, Ю. Хаббермас, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев). Переговоры как совместная деятельность. Социальная компетентность переговорщика как «знание в действии».
	2	Психология посредничества. История эффективных переговоров. Специфика посредничества, его отличия от других форм переговоров. История посредничества как культурной практики. Школы посредничества. Источники власти посредника. Критерии успешности посредничества. Стратегии третьей стороны: наблюдение, консультации сторон, подталкивание сторон к переговорам, фасилитация, посредничество, арбитраж, суд, единоличное решение, режиссирование конфликта. Посредничество в организации: роль руководителя как третьей стороны при разрешении конфликтов между подчиненными. Особенности посредничества в сфере семейных отношений. Особенности посредничества при разрешении межэтнических конфликтов. История исследования переговоров в психологии. Специфика психологического подхода к переговорному процессу. Deskриптивный и прескриптивный подходы. Когнитивный поворот. Подходы к анализу переговорного процесса с позиций различных теоретических традиций в психологии: бихевиоризма, символического интеракционизма и транзактного анализа, когнитивной психологии, теории идентичности и самокатегоризации, социального конструкционизма и дискурсивной психологии, деятельностного подхода и культурно-исторической школы.
	3	Системный подход в психологии переговоров. Предмет, функции переговоров. Общая характеристика переговоров. Переговоры в дипломатии, политике, судебной практике, бизнесе и частной жизни. Определение и типологии переговорного процесса. Предмет переговоров. Субъект и объект переговоров. Функции переговоров. Уровни психологического анализа переговорного процесса. Внутриличностный уровень. Мотивационно-когнитивные искажения. Уровень межличностного взаимодействия. Межличностное восприятие.

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
	4	Виды переговоров. Переговоры в межэтническом конфликте. Различные классификации переговоров. Особенности различных способов коммуникации. Межкультурная компетентность. Культурные различия коммуникаций на переговорах. Переговоры в условиях вооруженного конфликта. Теория миротворчества. Культурные особенности ведения переговоров. Переговорные стили реактивных, полиактивных и моноактивных культур. Влияние культурных характеристик сторон на поведение в ходе переговоров (роль индивидуализма, дистанции власти, маскулинности, избегания неопределенности, конфуцианского динамизма, партикуляризма, специфичности - диффузности).
2	2	Сущность переговорного процесса
	5	Методы и механизмы психологического воздействия в переговорном процессе. Психология манипуляций. Методы исследования в психологии переговоров. Опрос, эксперимент, наблюдение, дискурс-анализ. Особенности переговорной ситуации. Сравнение использования различных методов исследования переговоров в психологии, политологии, истории, экономической теории и социологии. Лабораторный и естественный эксперименты. Трудности исследования конфликтов и переговоров посредством анкетирования. Включенное наблюдение. Возможности и ограничения дискурсивного подхода в психологии переговоров. Анализ временных рядов, мета-анализ, анализ архивных данных. Анализ кейсов. Семинары по разрешению проблем как метод исследования переговоров.
	6	Этапы переговорного процесса. Особенности психологического воздействия на человека на каждом этапе. Основные этапы переговоров: подготовка и ведение переговоров, прояснение, выдвижение предложений, торг, принятие решений, закрепление договоренностей. Правила ведения эффективных переговоров. Содержательная сторона подготовки к переговорам. Оппоненты в переговорном процессе. Психологическое влияние. Классификация психологического воздействия. Методы психологического воздействия. Феномен психологического влияния и характеристики воздействия.
	7	. Этические проблемы психологических воздействий в процессе переговоров. Психология лжи. Психология доверия. Психологические основы переговорного процесса. Проблема этики общения в истории философии и психологии. Этические проблемы психологических воздействий. Манипуляции в общении. Психологический анализ феномена лжи. Формы лжи, её моральные и социальные аспекты. Методы распознавания лжи. Психология доверия: основные аспекты.

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
3	3	Условия эффективности переговорного процесса.
	8	Коммуникативная компетентность в переговорах. Особенности коммуникативной компетенции. Коммуникативная компетентность: её формирование и развитие. Модель коммуникативной компетентности. Компоненты коммуникативной компетенции. Коммуникативный тренинг. Аспекты определяющие рамки понятия коммуникации.
	9	Психология убеждающей коммуникации. Техники убеждающей коммуникации. Цель убеждающего воздействия. Модели воздействия на оппонента. Убеждающая коммуникация. Методы принуждения. Правила убеждения. Законы психологии убеждающей коммуникации.
4	4	Личность переговорщика
	10	Экспрессивное поведение в переговорах. Возможности невербальной коммуникации. Характеристики экстремальных ситуаций, требующих ведения переговоров. Особенности ведения переговоров в экстремальной ситуации. Переговоры с террористами в ситуации захвата заложников. Действия правоохранительных органов в ситуации захвата заложников. Этапы ведения переговоров с террористами. Роль переговорщика, его место и функции в разрешении экстремальной ситуации. Подготовка к переговорам в ситуации сжатых сроков и неопределенности. Стокгольмский синдром: опасности синдрома и причины его возникновения.
	11	Личность переговорщика. Основы противостояния влиянию. Основы саморегуляции в переговорах. Роль переговорщика в современном обществе. Переговоры как профессиональная деятельность. Переговорщики: руководитель, политик, общественный деятель, адвокат, дипломат. Признанные мастера переговоров. Секреты известных переговорщиков. Психологические типы личности и их проявление в переговорах. Влияние личностных характеристик переговорщика на успешность переговоров. Эмоциональная экспрессия в переговорах. Ключевые компетенции эффективного переговорщика. Коммуникативная компетентность личности переговорщика. Роль эмоционального интеллекта в переговорах.

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
1	1	
	1	
	2	
	3	
	4	
2	2	Сущность переговорного процесса
	5	Методы и механизмы психологического воздействия в переговорном процессе. Психология манипуляций. Методы исследования в психологии переговоров. Опрос, эксперимент, наблюдение, дискурс-анализ. Особенности переговорной ситуации. Сравнение использования различных методов исследования переговоров в психологии, политологии, истории, экономической теории и социологии. Лабораторный и естественный эксперименты. Трудности исследования конфликтов и переговоров посредством анкетирования. Включенное наблюдение. Возможности и ограничения дискурсивного подхода в психологии переговоров. Анализ временных рядов, мета-анализ, анализ архивных данных. Анализ кейсов. Семинары по разрешению проблем как метод исследования переговоров.
	6	
	7	
3	3	Условия эффективности переговорного процесса.
	8	
	9	Психология убеждающей коммуникации. Техники убеждающей коммуникации. Цель убеждающего воздействия. Модели воздействия на оппонента. Убеждающая коммуникация. Методы принуждения. Правила убеждения. Законы психологии убеждающей коммуникации.
	4	Личность переговорщика
	10	

Модуль 4	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
	11	Личность переговорщика. Основы противостояния влиянию. Основы саморегуляции в конфликте. Роль переговорщика в современном обществе. Переговоры как профессиональная деятельность. Переговорщики: руководитель, политик, общественный деятель, адвокат, дипломат. Признанные мастера переговоров. Секреты известных переговорщиков. Психологические типы личности и их проявление в переговорах. Влияние личностных характеристик переговорщика на успешность переговоров. Эмоциональная экспрессия в переговорах. Ключевые компетенции эффективного переговорщика. Коммуникативная компетентность личности переговорщика. Роль эмоционального интеллекта в переговорах.

3.4. Лабораторные занятия

3.5. Организация самостоятельной работы

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
1	1	Введение в психологию переговоров	
1	1	Культурная антропология переговоров. Теория социального действия (М. Вебер, Т. Парсонс, К. Левин, Ю. Хаббермас, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев). Переговоры как совместная деятельность. Социальная компетентность переговорщика как «знание в действии».	Подготовка к контрольной работе, работа с электронными образовательными ресурсами
1	2	Психология посредничества. История эффективных переговоров. Специфика посредничества, его отличия от других форм переговоров. Школы посредничества. Критерии успешности посредничества. Стратегии третьей стороны: наблюдение, консультации сторон, подталкивание сторон к переговорам, фасилитация, посредничество, арбитраж, суд, единоличное решение, режиссирование конфликта. История исследования переговоров в психологии.	Подготовка докладов по теме. Подготовка к тестированию
1	3	Общая характеристика переговоров. Переговоры в дипломатии, политике, судебной практике, бизнесе и частной жизни. Определение и типологии переговорного процесса. Предмет переговоров. Субъект и объект переговоров. Функции переговоров.	Подготовка докладов по теме.

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
1	4	Различные классификации переговоров. Особенности различных способов коммуникации. Межкультурная компетентность. Культурные различия коммуникаций на переговорах. Переговоры в условиях вооруженного конфликта. Теория миротворчества.	Подготовка презентации по теме
2	2	Сущность переговорного процесса	
2	5	Методы исследования в психологии переговоров. Опрос, эксперимент, наблюдение, дискурс-анализ. Особенности переговорной ситуации. Трудности исследования конфликтов и переговоров посредством анкетирования.	Подготовка к контрольной работе, работа с электронными образовательными ресурсами;
2	6	Психологическое влияние. Методы психологического воздействия. Феномен психологического влияния и характеристики воздействия. Правила ведения эффективных переговоров. Содержательная сторона подготовки к переговорам.	Подготовка рефератов по темам модуля Подготовка к тестированию
2	7	Психологический анализ феномена лжи. Методы распознавания лжи. Психологические основы переговорного процесса. Проблема этики общения в истории философии и психологии. Психология доверия: основные аспекты.	Подготовка презентации по теме
3	3	Условия эффективности переговорного процесса.	
3	8	Особенности коммуникативной компетенции. Коммуникативная компетентность: её формирование и развитие. Модель коммуникативной компетентности. Компоненты коммуникативной компетенции.	Работа с электронными и иными образовательными ресурсами. Подбор методик для диагностики переговорного процесса, коммуникативной компетентности и других свойств личности
3	9	Техники убеждающей коммуникации. Правила убеждения.	Подготовка презентации по теме
4	4	Личность переговорщика	

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
4	10	Характеристики экстремальных ситуаций, требующих ведения переговоров. Особенности ведения переговоров в экстремальной ситуации. Переговоры с террористами в ситуации захвата заложников. Подготовка к переговорам в ситуации сжатых сроков и неопределенности.	Подготовка к контрольной работе. Подготовка докладов по теме.
4	11	Роль переговорщика в современном обществе. Секреты известных переговорщиков. Психологические типы личности и их проявление в переговорах. Влияние личностных характеристик переговорщика на успешность переговоров.	Подготовка презентации по теме

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
1	1	Введение в психологию переговоров	
1	1	Культурная антропология переговоров. Теория социального действия (М. Вебер, Т. Парсонс, К. Левин, Ю. Хаббермас, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев). Переговоры как совместная деятельность. Социальная компетентность переговорщика как «знание в действии».	Подготовка к контрольной работе, работа с электронными образовательными ресурсами;
1	2	Специфика посредничества, его отличия от других форм переговоров. Школы посредничества. Критерии успешности посредничества. Стратегии третьей стороны: наблюдение, консультации сторон, подталкивание сторон к переговорам, фасилитация, посредничество, арбитраж, суд, единоличное решение, режиссирование конфликта. История исследования переговоров в психологии.	Подготовка докладов по теме. Подготовка к тестированию
1	3	Системный подход в психологии переговоров. Предмет, функции переговоров. Общая характеристика переговоров. Переговоры в дипломатии, политике, судебной практике, бизнесе и частной жизни. Определение и типологии переговорного процесса. Предмет переговоров. Субъект и объект переговоров. Функции переговоров. Уровни психологического анализа переговорного процесса. Внутрилиchnостный уровень. Мотивационно-когнитивные искажения. Уровень межличностного взаимодействия. Межличностное восприятие.	Подготовка докладов по теме. Подготовка презентации по теме

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
1	4	Виды переговоров. Переговоры в межэтническом конфликте. Различные классификации переговоров. Особенности различных способов коммуникации. Межкультурная компетентность. Культурные различия коммуникаций на переговорах. Переговоры в условиях вооруженного конфликта. Теория миротворчества. Культурные особенности ведения переговоров. Переговорные стили реактивных, полиактивных и моноактивных культур. Влияние культурных характеристик сторон на поведение в ходе переговоров (роль индивидуализма, дистанции власти, маскулинности, избегания неопределенности, конфуцианского динамизма, партикуляризма, специфичности - диффузности).	Подготовка докладов по теме. Подготовка презентации по теме
2	2	Сущность переговорного процесса	
2	5	Методы исследования в психологии переговоров. Опрос, эксперимент, наблюдение, дискурс-анализ. Особенности переговорной ситуации. Трудности исследования конфликтов и переговоров посредством анкетирования.	Подготовка к контрольной работе, работа с электронными образовательными ресурсами
2	6	Этапы переговорного процесса. Особенности психологического воздействия на человека на каждом этапе. Основные этапы переговоров: подготовка и ведение переговоров, прояснение, выдвижение предложений, торг, принятие решений, закрепление договорённостей. Правила ведения эффективных переговоров. Содержательная сторона подготовки к переговорам. Оппоненты в переговорном процессе. Психологическое влияние. Классификация психологического воздействия. Методы психологического воздействия. Феномен психологического влияния и характеристики воздействия.	Подготовка рефератов по темам модуля Подготовка к тестированию
2	7	Психологический анализ феномена лжи. Методы распознавания лжи. Психологические основы переговорного процесса. Проблема этики общения в истории философии и психологии. Психология доверия: основные аспекты.	Подготовка презентации по теме
3	3	Условия эффективности переговорного процесса	

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
3	8	Особенности коммуникативной компетенции. Коммуникативная компетентность: её формирование и развитие. Модель коммуникативной компетентности. Компоненты коммуникативной компетенции. Коммуникативный тренинг. Аспекты определяющие рамки понятия коммуникации.	Работа с электронными и иными образовательными и ресурсами. Подбор методик для диагностики переговорного процесса, коммуникативной компетентности и других свойств личности
3	9	Техники убеждающей коммуникации. Правила убеждения.	Подготовка презентации по теме
4	4	Личность переговорщика	
4	10	Экспрессивное поведение в переговорах. Возможности невербальной коммуникации. Характеристики экстремальных ситуаций, требующих ведения переговоров. Особенности ведения переговоров в экстремальной ситуации. Переговоры с террористами в ситуации захвата заложников. Подготовка к переговорам в ситуации сжатых сроков и неопределенности.	Подготовка к контрольной работе. Подготовка докладов по теме.
4	11	Личность переговорщика. Основы противостояния влиянию. Основы саморегуляции в процессе переговоров. Роль переговорщика в современном обществе. Секреты известных переговорщиков. Психологические типы личности и их проявление в переговорах. Влияние личностных характеристик переговорщика на успешность переговоров.	Подготовка презентации по теме, подготовка докладов по теме

4. Интерактивные формы образовательных технологий

Модуль	Номер раздела	Вид учебных занятий	Образовательные технологии	Количество часов
1	2	Практическое занятие	интерактивные занятия с использованием мультимедиа	2
2	3	Практическое	интерактивные лекции с использованием мультимедиа	2
3	5	практич.	Представление презентации по теме	2
3	6	Практич.	Представление докладов	2
4	11	Практическое занятие	Представление презентации по теме	2

5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Основная литература

6.1.1. Печатные издания

1. Нуайе Дидье. Управление конфликтными ситуациями: от противостояния к сотрудничеству / Нуайе Дидье. - М. : Претекст, 2007. - 48с.
2. Мокшанцев, Р.И. Психология коммуникаций на переговорах : учеб. пособие / Мокшанцев Рудольф Иванович. - Москва : Инфра-М, 2004. - 368с.
3. Караяни, А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях : учеб. пособие / Караяни Александр Григорьевич, Цветков Вячеслав Лазаревич. - Москва : Юнити-Дана, 2011. - 247 с.

6.1.2. Издания из ЭБС

4. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 121 с.
5. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 440 с.

6.2. Дополнительная литература

6.2.1. Печатные издания

2. Дмитриев, А.В. Конфликтология : учебник / Дмитриев Анатолий Васильевич. - 3-е изд., перераб. - Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2009. - 336 с.
3. . Конфликтология / Кибанов Ардадьон Яковлевич [и др.]; под ред. А.Я. Кибанова. - 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2009. -302 с.

6.2.2. Издания из ЭБС

3. Бунтовская, Л.Л. Конфликтология: Учебное пособие / Бунтовская Лариса Леонидовна; Бунтовская Л.Л., Бунтовский С.Ю., Петренко Т.В. - 2-е изд. - М. : Издательство Юрайт, 2017. – 144 с.

4. Кашапов, М.М. Основы конфликтологии : Учебное пособие / Кашапов Мергалис Мергалимович; Кашапов М.М. - 2-е изд. - М.: Издательство Юрайт, 2017. – 118 с.
5. Черкасская, Г.В. Управление конфликтами : Учебник и практикум / Черкасская Галина Викторовна; Черкасская Г.В., Бадхен М.Л. - 3-е изд. - М. : Издательство Юрайт, 2017. – 236 с.

6.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

- 1 Доступ к информационным ресурсам сети Интернет ЗабГУ:
 - Научная электронная библиотека elibrary <http://www.elibrary.ru/>
 - Электронно-библиотечная система (ЭБС) на платформе издательства «Юрайт».
 - Электронно-библиотечная система (ЭБС) на платформе издательства «Лань». e.lanbook.com.
 - Университетская библиотека онлайн <https://www.biblio-online.ru/>
<http://www.biblioclub.ru>
- 2 Институт психотерапии и клинической психологии/ Библиотека <http://www.psyinst.ru/library.php/>
- 3 Библиотека Гумер – Гуманитарные науки <http://www.gumer.info/>
- 4 Российская государственная библиотека. www.rsl.ru/
- 5 Психология на русском языке <http://psihs.net/>
- 6 Библиотека психологии <http://www.psychology.ru>
- 7 Психея <http://www.psycheya.ru/>
- 8 PSyberLink Психологическая сеть российского Интернета <http://www.nsu.ru/psych/internet>
- 9 Библиотека по психологии <http://psy-konsult.ru/library.html>
- 10 Мир психологии <http://psychology.net.ru>
- 11 BOOKAP: Библиотека психологической литературы <http://www.bookap.by.ru>
- 12 Большой психологический словарь http://www.persev.ru/psychological_dictionary

7. Перечень программного обеспечения

Программное обеспечение общего назначения: ОС Microsoft Windows, Microsoft Office, ABBYY FineReader, ESET NOD32 Smart Security Business Edition, Foxit Reader, АИБС "МегаПро".

Программное обеспечение специального назначения:

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

672000, г. Чита, ул. Бабушкина, 129, ауд. 14-501

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Комплект специальной учебной мебели. Доска аудиторная. Переносное мультимедийное оборудование: ноутбук, проектор (по запросу преподавателя). Наглядность переносная.

672000, г. Чита, ул. Бабушкина, 129, ауд. 14-513

Компьютерный класс.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, самостоятельной работы

Комплект специальной учебной мебели. Доска передвижная поворотная. Доска магнитно-маркерная белая.

7 - ПК (в т.ч. преподавательский).

Доступ к сети Интернет и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

9. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

Каждая тема курса «Эффективное ведение переговоров» предусматривает изучение ряда вопросов, которые являются контрольными на зачете. В рабочей программе приводится список рекомендуемой основной и дополнительной литературы для изучения. Следует ознакомиться с предлагаемым перечнем и использовать рекомендуемую литературу при самостоятельном изучении вопросов по дисциплине. Указанные литературные источники можно использовать также в целях самообразования и самостоятельного решения профессиональных задач.

Самостоятельная работа студентов является составной частью учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний и навыков, поиск и приобретение новых знаний, а также выполнение учебных заданий, подготовку к предстоящим занятиям, к зачету. Материалы для работы предоставляются студентам в начале семестра в электронном виде. Студентам предлагается комплекс заданий (кроме содержания контрольных работ, контрольных тестов), включенных в ФОС дисциплины. Рекомендуется планомерно и последовательно выполнять задания (готовить рефераты, доклады, готовить презентацию). Выдаются планы семинарских занятий, включающие перечень вопросов и заданий, список литературы и источников. Студентам предлагаются презентации по каждой теме курса. Проверка выполнения заданий осуществляется как на практических занятиях с помощью устных выступлений студентов и их коллективного обсуждения, так и с помощью письменных самостоятельных (контрольных) работ.

Общий объем самостоятельной работы студентов по дисциплине включает аудиторную и внеаудиторную самостоятельную работу студентов в течение семестра.

Аудиторная самостоятельная работа осуществляется в форме контрольных мероприятий на занятиях по конкретным темам, внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в следующих формах:

Подготовка к практическим занятиям;

Подготовка к текущим контрольным мероприятиям (контрольные работы, тестирование и др.);

Выполнение домашних заданий.

Разработчик/группа разработчиков: Ишмухаметов Руслан Радифович, доцент

**Рассмотрена на заседании кафедры
(протокол от 04.09.2017 г. № 2)**