

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»  
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)  
Филиал АГУ им. В.Н. Татищева в г. Знаменске

СОГЛАСОВАНО  
Руководитель ОПОП



Н.И. Абдуллаева

« 08 » апреля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой педагогики,  
психологии и гуманитарных  
дисциплин



Б.В. Рыкова

« 08 » апреля 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ»**

Составитель(и)	<b>Абдуллаева Н.И., доцент, канд. психол. наук, доцент кафедры ППГД</b>
Согласовано с работодателями	<b>Т.Н. Прохорова, профессор, докт. пед наук, директор ГБПОУ АО « Астраханское худ. училище (техникум) им. П.А. Власова» С.В. Хансверова, педагог-психолог дет. образовательного центра «Heart»</b>
Направление подготовки	<b>44.04.02 ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ</b>
Направленность (профиль) ОПОП	<b>МЕДИАЦИЯ В ОБРАЗОВАНИИ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ</b>
Квалификация (степень)	<b>магистр</b>
Форма обучения	<b>очно-заочная</b>
Год приёма	<b>2025</b>
Курс	<b>2</b>
Семестр(ы)	<b>3</b>

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1. Цель освоения дисциплины (модуля) Б1.Д.03.01. «Психология переговоров»:** сформировать у магистрантов теоретические знания в области психологии переговоров, обучить практическим навыкам миротворчества как не силового и творческого разрешения проблемных, конфликтных и кризисных ситуаций.

**1.2. Задачи освоения дисциплины:**

- обеспечить эффективное взаимодействие участников образовательных отношений;
- обучить организации эффективных межличностных контактов и переговоров среди участников образовательной среды в условиях поликультурного социума.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

**2.1.** Учебная дисциплина **Б1.Д.03.01. «Психология переговоров»** относится к Вариативной части (элективные дисциплины), предназначена для магистрантов 2-го года обучения. Дисциплина изучается в 3-м семестре (зачет).

**2.2.** Для изучения данной учебной дисциплины необходимы следующие знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, формируемые предшествующими дисциплинами: Обязательная часть (базовая): *Нормативно-правовые и этические основы профессиональной деятельности, Конфликтология, Медиация в образовании, Психолого- педагогические технологии в профессиональной деятельности, Психология самопрезентации, Психология воздействия.*

**Знания:** знать основные приемы, методы и способы ведения переговорного процесса.

**Умения:** применять на практике основные приемы, методы и способы ведения переговорного процесса.

**Навыки:** владеть навыками применения на практике основных приемов, методов и способов ведения переговорного процесса.

**2.3.** Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной: *Медиация в работе с тяжелобольными людьми, инвалидами и членами их семей, Медиация в работе омбудсмена, Медиация для работы с кадрами, Медиация в восстановительном правосудии и ювенальной юстиции, Психология детско-родительских отношений, Медиация в системе государственного и муниципального управления, Когнитивные и поведенческие технологии в медиации.*

Такая последовательность изучаемых дисциплин позволяет глубже понять особенности психологии переговоров, дает возможность проследить логическую и содержательно- методическую взаимосвязи с другими необходимыми для них знаниями, умениями и навыками. Данная дисциплина встраивается в логическую структуру последовательного освоения знаний, умений и навыков, необходимых для непрерывного процесса формирования компетенций у выпускника, включая освоение методов, приемов, техник, технологии и психологии переговоров.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному

направлению подготовки (специальности):

а) универсальных (УК):

УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(-ых) языке(-ах), для академического и профессионального взаимодействия.

**Таблица 1.**  
**Декомпозиция результатов обучения**

Код компетенции	Планируемые результаты освоения дисциплины		
	Знать	Уметь	Владеть
УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(-ых) языке(-ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИУК-4.1.1 Знает компьютерные технологии и информационную инфраструктуру в организации; этические принципы коммуникации; факторы улучшения коммуникации в организации, коммуникационные технологии в профессиональном взаимодействии; информационно-коммуникационных технологий.	ИУК-4.2.1 Умеет построить профессиональную коммуникацию, правильно и культурно приемлемо построить речевое высказывание для ведения устных деловых разговоров в процессе профессионального взаимодействия.	ИУК-4.3.1 Владеет устными и письменными формами коммуникаций; методами представления планов и результатов собственной и командной деятельности с использованием коммуникативных технологий; технологией построения эффективной коммуникации в организации; передачей профессиональной информации в информационно-телекоммуникационных сетях; использованием современных средств информационно-коммуникационных технологий.

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объем дисциплины (модуля) **Б1.Д.03.01. «Психология переговоров»** составляет 2 зачетные единицы (72 часа), в том числе 30 часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем, из них 15 часов – лекции, 15 часов – практические, семинарские занятия, и 42 часа – на самостоятельную работу обучающихся.

**Таблица 2.**  
**Структура и содержание дисциплины**

№ п/п	Наименование раздела (темы)	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа (в часах)			Самостоят. работа		Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
I.	Раздел I. Развитие психологии переговоров в отраслях наук	3		5	5			14	
1.	Тема 1. Развитие психологии переговоров в социальной науке	3	1-2	2	2			5	1. Вопросы для собеседования 2. Практическое задание для индивидуальной работы 3. Практическое задание для групповой работы 4. Реферат

2.	Тема 2. Теория конфликтного взаимодействия и переговоры в правоведении	3	3-4	2	2			5	1. Вопросы для собеседования 2. Практическое задание для групповой работы 3. Кейс-задача 4. Ролевая игра 5. Обратная связь 6. Доклад
3.	Тема 3. Развития психологии переговоров в психологии	3	5-6	1	1			4	1. Вопросы для собеседования 2. Практическое задание для индивидуальной работы 3. Практическое задание для групповой работы 4. Дискуссия 5. Эссе 6. Тест 7. Контрольная работа №1
II.	Раздел II. Психологическая сущность переговоров и типы переговоров	3		5	5			14	
4.	Тема 4. Психологическая сущность переговоров	3	7-8	2	2			5	1. Вопросы для собеседования 2. Практическое задание для индивидуальной работы 3. Практическое задание для групповой работы 4. Реферат
5.	Тема 5. Понятийный аппарат психологии переговоров	3	9-10	2	2			5	1. Вопросы для собеседования 2. Практическое задание для индивидуальной работы 3. Практическое задание для групповой работы 4. Доклад

									Контрольная работа №2
6.	Тема 6. Типология переговоров	3	1-12	1	1			4	1.Вопросы для собеседования 2.Практическое задание для индивидуальной работы 3.Практическое задание для групповой работы 4.Эссе 5. Контрольная работа №3
III.	Раздел III. Динамика переговоров и методы их исследования	3		5	5			14	
7.	Тема 7. Структура и динамика переговоров	3	13-14	2	2			5	1.Вопросы для собеседования 2.Практическое задание для индивидуальной работы 3.Практическое задание для групповой работы 4.Реферат
8.	Тема 8. Особенности конфликтного взаимодействия	3	15-16	2	2			5	1.Вопросы для собеседования 2.Практическое задание для индивидуальной работы 3.Практическое задание для групповой работы 4.Доклад 5. Контрольная работа №4

9.	Тема 9. Правила ведения переговоров	3	9-17-18	1	1			4	1. Вопросы для собеседования 2. Практическое задание для индивидуальной работы 3. Практическое задание для групповой работы 4. Эссе
	<b>ИТОГО:</b>			<b>15</b>	<b>15</b>			<b>42</b>	<b>Зачет</b>
	<b>108 ч.</b>								

*Условные обозначения:*

*Л – занятия лекционного типа; ПЗ – практические занятия, ЛР – лабораторные работы; КР – курсовая работа; СР – самостоятельная работа по отдельным темам.*

**Таблица 3.**  
**Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины/модуля и формируемых в них компетенций**

Темы, разделы дисциплины	Кол-во часов	Компетенции	
		УК-4	Σ общее количество компетенций
Раздел I. Развитие практики ведения переговоров в отраслях наук	24	+	1
Тема 1. Развитие практики ведения переговоров в социальной науке	9	+	1
Тема 2. Теория конфликтного взаимодействия и переговоры в правоведении	9	+	1
Тема 3. Развитие практики ведения переговоров в психологии	6	+	1
Раздел II. Психологическая сущность переговоров и типы переговоров	24	+	1
Тема 4. Психологическая сущность переговоров	9	+	1
Тема 5. Понятийный аппарат практики ведения переговоров	9	+	1
Тема 6. Типология переговоров	6	+	1
Раздел III. Динамика переговоров и методы их исследования	24	+	1
Тема 7. Структура и динамика переговоров	9	+	1

Тема 8. Особенности конфликтного взаимодействия	9	+	1
Тема 9. Правила ведения переговоров	6	+	1
Итого:	72	+	1

## СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### **Раздел I. РАЗВИТИЕ ПСИХОЛОГИИ ПЕРЕГОВОРОВ В ОТРАСЛЯХ НАУК**

#### **Тема 1. Развитие психологии переговоров в социальной науке**

В качестве переговорщика может выступать один специалист или целая команда. Когда переговоры проходят на вашей территории, есть возможность спросить совета у квалифицированного специалиста. В ходе переговоров может возникнуть несовпадение интересов и мнений, что затрудняет принятие правильных решений и провоцирует назревание конфликтной ситуации.

#### **Тема 2. Теория конфликтного взаимодействия и переговоры в конфликтологии**

Переговоры в ситуации конфликта.

1. Основные категории конфликтологии: структура конфликта, динамика конфликта, разрешение конфликта (управление конфликтом), типология конфликтов.
2. Анализ конфликтной ситуации, психологические аспекты конфликтного поведения на переговорах.
3. Схема стратегии поведения личности в конфликте Томаса-Киллмена.

#### **Тема 3. Развитие психологии переговоров в психологии**

Понятие и основные характеристики переговорного процесса.

1. История возникновения и развития теории и практики переговоров. События, предопределившие интерес к переговорному процессу. Первые профессиональные переговорщики. Переговоры как объект научного исследования.
2. Понятие о переговорах: определение, природа и сущность, специфические черты. Ситуации, когда переговоры маловероятны, а когда необходимы. Функции переговоров.
3. Личностный фактор на переговорах. Черты успешного переговорщика. Мужской и женский стиль ведения переговоров - миф или реальность? Национальные особенности ведения переговоров.
4. Психологический подход к переговорам. Основные стили переговорного процесса: мягкий, жесткий, принципиальный. Факторы, влияющие на выбор стиля переговорного процесса. Психологическая характеристика участников переговоров, придерживающихся разных стилей переговоров.
5. Позиционный торг и переговоры на основе интересов сторон.
6. Принципиальный подход к переговорам, разработанный в Гарвардской школе - подробная характеристика.
7. Различные классификации переговоров, их специфика.
8. Переговоры как тип коммуникации: деловое общение и переговоры; рефлексивное и нерефлексивное слушание; невербальное поведение и переговоры.

## **Раздел II. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПЕРЕГОВОРОВ И ТИПЫ ПЕРЕГОВОРОВ**

### **Тема 4. Психологическая сущность переговоров**

Психологическая сущность переговоров. В современной психологии управления само понятие «переговоры» используется в двух смыслах: широком и узком. Что такое переговоры в широком смысле слова? Это любой обмен информацией с целью принять общее решение. Каждый день супруги, семьи, соседи, начальники, продавцы, организации и даже государства оказываются перед проблемой, как сказать друг другу «нет», не прибегая при этом к войне. Этика переговоров.

### **Тема 5. Понятийный аппарат психологии переговоров**

Переговоры (в широком смысле) – субъект обменивается мнениям с другим человеком, с целью изменения взаимоотношений, возможности прихода к общему мнению и согласию, по возникшему вопросу. Переговоры (в узком смысле) – тип межличностного взаимодействия сторон, цель которого организация сотрудничества или разрешения конфликта, оформленные документально. Деловые переговоры – это форма общения между партнерами, которые пытаются совместно решить проблему, рассматривая интересы обеих сторон. Цель

– заключить договор, сделку, контракт.

Процедура деловых переговоров называется переговорным процессом. Он является главным элементом в деловых отношениях. Переговорный процесс состоит из таких компонентов как:

- поиск согласия между сторонами;
- сохранение интересов сотрудничества;
- сохранение личных интересов партнера.

Но переговоры не гарантируют 100% результаты. Они также могут закончиться не согласием сторон. Чтобы переговоры были успешными необходимо иметь:

- профессиональную подготовку;
- наличие опыта;
- теоретическое знание о ведении переговоров (изучение технологии и психологии).

### **Тема 6. Типология переговоров**

Как показывает практика, такие споры возникают в результате применения стратегий

«жесткое доминирование» и «мягкая уступчивость». Сторонники первого подхода стараются добиться своего невзирая ни на что, настаивают на своем до последнего, требуют от партнера соглашения в свою пользу. Сторонники второго метода всеми силами стараются добиться соглашения, идут на уступки, принимают потери, с доверием относятся к партнерам, желают достичь компромиссного решения.

Наиболее результативны «принципиальные переговоры», которые направлены на сотрудничество и соглашение. Необходимо соблюдать положительный, дружеский настрой к собеседникам. Не настаивайте жестко на своей позиции, сконцентрируйтесь на интересах. Старайтесь обсуждать только варианты выгодные для обеих сторон. Деловые переговоры – неотъемлемая часть бизнеса. И порой, будущее компании зависит от исхода беседы. Выбрав правильный метод ведения переговоров, вы сможете достичь соглашения в свою пользу.

Непосредственные и опосредованные переговоры.

1. Ситуации, когда необходимы опосредованные переговоры. Цели и функции опосредованных переговоров.

2. Условия проведения опосредованных переговоров. Задачи посредника. Личностные качества посредника.

3. Виды посредничества. Дизъюнктивное посредничество. Конъюнктивное посредничество. Смешанный вариант посредничества.

### ***Раздел III. ДИНАМИКА ПЕРЕГОВОРОВ И МЕТОДЫ ИХ ИССЛЕДОВАНИЯ***

#### ***Тема 7. Структура и динамика переговоров***

Структура и динамика переговоров в *переговорах продаж*.

1. Переговоры продаж: понятие, особенности, уровни представительства на переговорах

2. Психологические особенности взаимодействия с партнером на переговорах продаж и приемы эффективного переговорного процесса.

Переговоры с террористами – это вид деятельности, востребованной правоохранительной практикой. Сотрудникам подразделений по борьбе с организованной преступностью и терроризмом приходится выполнять ряд задач (предупреждение и пресечение терактов), когда важно добиваться поставленной цели за счет средств речи без применения силы. Главная задача переговоров с точки зрения психологии заключается в убеждении партнера принять выгодное для вас предложение. При этом используя только вежливые и тактичные фразы, не угнетая личность собеседника. Но ни в коем случае не нужно думать только о своей выгоде, иначе вы рискуете попасть в ряды неинтересных партнеров.

*Структура и динамика переговоров.*

1. Понятие о структуре и динамике переговоров. Различные подходы к выделению этапов переговоров - проанализировать и сравнить 2 различных модели (этапов) переговорного процесса (укажите источники, из которых взяты рассматриваемые этапы).

2. Развернутая характеристика стадий переговорного процесса по классической схеме

- дайте подробную характеристику стадии; выступление постройте в формате мастер-класса (т.е. научите правильно выполнять всё, что необходимо сделать на характеризуемой стадии):

2.1. Подготовка к переговорам.

2.2. Начало беседы, вход в контакт.

2.3. Передача информации.

2.4. Убеждение и аргументирование. Психологическое влияние на партнеров в переговорах.

2.5. Нейтрализация возражений.

2.6. Поиск компромисса.

2.7. Принятие решений и подведение итогов.

2.8. Оценка результатов переговоров. Показатели успешности завершившихся переговоров.

#### ***Тема 8. Особенности конфликтного взаимодействия***

1. Понятие манипуляции. Природа манипуляции.

2. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах.

3. Распознавание манипуляции.
4. Противостояние манипулятивному воздействию.
5. Обман как психологический феномен коммерческих переговоров. Показатели неискренности человека, наблюдаемые в процессе делового общения. Идентификация обмана в переговорном процессе.
6. Манипуляция в переговорном процессе

### **Тема 9. Правила ведения переговоров**

Выявление исследовательских методов науки о переговорах, психология ведения переговоров, позволяющих дать следующие рекомендации:

1. В ходе высказывания собеседника проявляйте интерес и переспрашивайте, так собеседник не заметит, как вы внедрите свою мысль в голову партнера. Вам самим может показаться, что он упустил сказанное вами, но эта идея поселилась в его подсознании. Этот способ поможет вам в продвижении ваших целей.
2. Позвольте сначала высказаться собеседнику и только потом предлагайте свои варианты.
3. Важные идеи излагайте в начале и в конце беседы, это самые выгодные моменты.
4. Обязательно удерживайте визуальный контакт, займите то же положение, что и собеседник, соблюдайте громкость, темп и тембр голоса. Громкую речь собеседник может воспринять как навязывания своего мнения.
5. Следите за своей осанкой, ваша поза демонстрирует отношение к собеседнику. Если тело и мышцы расслаблены, человек чувствует себя свободнее, его голос звучит увереннее.
6. Следите за своими жестами и мимикой. Наличие большого количества жестов создает ощущение излишней суеты и неуверенности. Если вы заметили, что собеседник увлекся каким-то предметом: ручкой, ложкой, телефоном, значит вы его утомили и ваша речь ему неинтересна.
7. Очень важно правильно пожать руку при встрече. Рукопожатие не должно быть слабым, но и не слишком сдавливающим.

## **5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**5.1. Указания по организации и проведению лекционных, практических (семинарских) и лабораторных занятий с перечнем учебно-методического обеспечения**

***Организация аудиторных (лекций и практических (семинарских)) занятий.***

*Лекционные занятия* предполагают освещение преподавателем с помощью презентаций учебного материала. Занятие выстраивается на основе актуализации поисковой активности магистрантов с применением элементов образовательных (краткое тестирование-опрос, выполнение теоретических заданий, педагогические игровые упражнения, игровое проектирование, научно-практический проект с его презентацией, групповые творческих заданий с исполнением мастер-классов) технологий.

На лекционных занятиях предполагается применение и информационных технологий: использование возможностей Интернета, электронной почты преподавателя, средств представления учебной информации, системы Moodle.

Основные аспекты курса, необходимые для усвоения указаны в его содержании.

*Семинарские занятия* предполагают опрос учащихся, проведение эвристических бесед, разбор кейс-задач и выполнение теоретических и практических заданий,

психодиагностическое обследование с последующим анализом результатов. Одним из основных элементов семинарского занятия являются: психологической групповой дискуссии как метод психологического тренинга, ролевых игр как методическое средство тренинга, метафорических игр, педагогических игровых упражнений, игрового проектирования, научно-практический проект с его презентацией, групповых творческих заданий с исполнением мастер-классов, рефератов, докладов, сообщений, эссе, тестовых заданий и контрольных работ.

На семинарских занятиях применяются задания из 7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности. Количество и конкретизация, применяемых на занятиях, образовательных и информационных технологий, и глубина погружения в них, будет зависеть от особенностей, обучающейся группы магистрантов.

#### ***Организация самостоятельной работы.***

Самостоятельная работа магистрантов направлена на решение следующих задач:

- формировать логическое мышление, навыки создания научных работ гуманитарного направления, ведения научных дискуссий;
- развитие навыков работы с разноплановыми источниками;
- осуществление эффективного поиска информации;
- получение, обработка и сохранение источников информации;
- преобразование информации в знание.

Для решения указанных задач магистрантам предлагаются к прочтению и содержательному анализу тексты, включая научные работы, научно-популярные статьи, документы официального и личного происхождения. Результаты работы с текстами обсуждаются на семинарских занятиях. Магистранты выполняют задания, самостоятельно обращаясь к учебной, справочной литературе. Проверка выполнения заданий осуществляется как на семинарских занятиях с помощью устных выступлений магистрантов и их коллективного обсуждения, так и с помощью письменной контрольной работы. Самостоятельная работа заключается в более глубоком и разностороннем изучении тем учебной программы по курсу дисциплины и рекомендованной литературы. Также возможны задания в виде поиска необходимой информации в Internet и других источниках. Самостоятельная работа магистрантов подразумевает в том числе и работу под руководством преподавателей (консультации), а также индивидуальную работу магистрантов в библиотеке.

Дополнительными формами самостоятельной работы являются групповые и индивидуальные задания. Они являются, как правило, продолжением аудиторных занятий и содействуют овладению практическими навыками по основным разделам дисциплины. Контроль выполненной работы осуществляется на очередном семинарском занятии в форме устного опроса, собеседования, тестирования, либо выполнения письменной контрольной работы и т.д.

***Видами заданий для самостоятельной работы магистрантов могут быть: для овладения знаниями:***

- чтение текста (учебника, дополнительной литературы);
- составление плана текста;
- конспектирование текста; выписки из текста; работа со словарями и справочниками; ознакомление с нормативными документами;
- учебно-исследовательская работа; использование
- аудио- и видеозаписей, компьютерной техники в целях поиска дополнительной информации по заданной теме (работа с Интернет-ресурсами, энциклопедиями, дополнительной литературой) и др.;

***для закрепления и систематизации знаний:***

- работа с конспектом лекции (обработка текста);

- составление плана и тезисов ответа;
- составление таблиц для систематизации учебного материала;
- ответы на контрольные вопросы;
- аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент- анализ и др.);
- подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции;
- составление библиографии, тестирование и др.

*для формирования умений:*

- решение вариативных задач и упражнений;
- выполнение индивидуальных и групповых творческих заданий.

Творческие задания, как форма самостоятельной работы, представляют подготовку самостоятельного развернутого ответа по конкретной теме или вопросу. Задания преподаватель предлагает специально для каждой группы, с учетом профиля, по которому группа специализируется и потенциала группы. В ходе выполнения творческих заданий магистранты работают индивидуально и в группах, что способствует развитию, как личной творческой инициативы, так и умению работать в команде. Таким образом, развитие и формирование компетенций в курсе будет способствовать эффективности профессиональной деятельности.

**Критериями оценки результатов** самостоятельной работы магистранта могут являться: уровень освоения магистрантом учебного материала; умение магистранта использовать теоретические знания при выполнении практических задач; обоснованность и четкость изложения ответа; оформление материала в соответствии с требованиями стандартов; сформированные умения и навыки в соответствии с целями и задачами изучения дисциплины.

Управление самостоятельной работой магистранта:

- предварительное указание перечня вопросов, которые предполагается отработать на очередной лекции и практическом занятии;
- согласование тем докладов;
- предоставление магистрантам методического обеспечения и проведение консультации по подготовке к практическому занятию (рекомендации по написанию докладов, решению задач, подготовке к тестированию; указание перечня основной и дополнительной литературы, электронных ресурсов и др.);
- контроль за работой магистрантов на практическом занятии.

## **5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)**

Объем самостоятельной работы составляет **42 часа**.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Психология переговоров» включает вопросы для самостоятельного изучения (см. табл. «Самостоятельное изучение разделов дисциплины») и задания для самостоятельной работы (входят в состав фонда оценочных средств, выполняя одновременно как роль задания, так и роль оценочного средства сформированности категорий и уровней освоения компетенций).

**Таблица 4.**

### **Содержание самостоятельной работы обучающихся**

Номер раздела (темы)	Темы/вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Формы работы

Раздел I. Развитие психологии переговоров в отраслях наук		14	<i>Доклад, реферат, эссе</i>
Тема 1. Развитие психологии переговоров в социальной науке	Личностный фактор на переговорах. Черты успешного переговорщика. Мужской и женский стиль ведения переговоров - миф или реальность? Национальные особенности ведения переговоров.	5	Доклад Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы Опрос Анализ ситуаций
Тема 2. Теория конфликтного взаимодействия и переговоры в правоведении	Убеждение и аргументирование. Психологическое влияние на партнеров в переговорах.	5	Реферат Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее Опрос Анализ ситуаций
Тема 3. Развитие психологии переговоров в психологии	Конкретные тактические приемы, с помощью которых достигаются стратегические цели на переговорах.	4	Эссе Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме Опрос Анализ ситуаций
Раздел II. Психологическая сущность переговоров и типы переговоров		14	<i>Доклад, реферат, эссе</i>

Тема 4. Психологическая сущность переговоров	Обман как психологический феномен коммерческих переговоров. Показатели неискренности человека, наблюдаемые в процессе делового общения. Идентификация обмана в переговорном процессе.	5	Доклад Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно- исследовательской или научной темы Опрос Анализ ситуаций
Тема 5. Понятийный аппарат психологии переговоров	Дизъюнктивное посредничество. Конъюнктивное посредничество. Смешанный вариант посредничества.	5	Реферат Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно- исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее Опрос Анализ ситуаций
Тема 6. Типология переговоров	Психологические особенности взаимодействия с партнером на переговорах продаж и приемы эффективного переговорного процесса.	4	Эссе Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей
Раздел III. Динамика переговоров и методы их исследования		14	<i>Доклад, реферат, эссе</i>
Тема 7. Структура и динамика переговоров	Положения Козера, ставшие теоретическим фундаментом современной науки о переговорах. Постоянным источником социальных переговоров является	5	Доклад Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы Опрос Анализ ситуаций

	<p>неустрашимый дефицит ресурсов, власти, ценностей, престижа, всегда существующий в любом обществе. Поэтому пока существует общество, будет существовать в нем и определенная напряженность, время от времени перерастающая в переговоры.</p> <p>Особую роль в постоянной борьбе за эти дефицитные ресурсы имеет стремление людей к власти и престижу. Хотя переговоры существуют в любом обществе, их роль в недемократическом, «закрытом», и демократическом, «открытом», обществе различна. В «закрытом», особенно в тоталитарном обществе, которое расколото на два враждебных, противоположных лагеря, переговоры носят революционно-насильственный, разрушительный характер. В «открытом» обществе, хотя и возникает множество переговоров, они разрешаются конструктивным путем. Конструктивные и</p>		
--	---	--	--

	разрушительные результаты переговоров глубоко различаются между собой. Главная задача переговоров и состоит в разработке рекомендаций по ограничению негативных и использованию позитивных функций переговоров.		
Тема 8. Особенности конфликтного взаимодействия	Основные модели представлений о переговорах: статическая и динамическая. Статическая модель и переговоров как специфическая система, первым элементом которой являются стороны (люди, животные, объекты, теории), а вторым – отношения между этими сторонами. Переговоры как конкурентная ситуация, в которой стороны стремятся занять позицию, не совместимую с желаниями другой стороны (Боулдинг).	5	Реферат Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно- исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее Опрос Анализ ситуаций

Тема 9. Правила ведения переговоров	Динамическая модель и современная психологическая концепция бихевиоризма, или поведенческой психологии, согласно которой человек ведет себя по принципу «стимул – реакция», постоянно реагируя на импульсы окружающей среды. Динамика переговоров как одно из проявлений общих поведенческих реакций человека в условиях противоборства. Природа человека как предполагающая множество вариантов переговорных действий	4	Эссе Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме Опрос Анализ ситуаций
-------------------------------------	--	---	---

**5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины, выполняемые обучающимися самостоятельно: реферат, доклад, эссе.**

Подготовка доклада, реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста (для реферата) в текстовом редакторе *MS Word* или в *OpenOffice.org Writer*.
5. Представление реферата (доклада, эссе) на практическом занятии.

Текст реферата, доклада включает в себя: титульный лист, оглавление, основную часть, библиографический список.

Требования к оформлению

1. Объем – 3-5 стр.. текста
2. Шрифт
  1. основного текста - Times New Roman Cyr 14 размер.
  2. заголовков 1 уровня - Times New Roman Cyr 16 размер (жирный).
  3. заголовков 2 уровня - Times New Roman Cyr 14 размер (жирный курсив).

3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал — 1,5 выравнивание по ширине.

4. Параметры страницы: верхнее, нижнее, слева, справа поля 2,5 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.

5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).

6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основно-о текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.

7. Рисунки - черно-белые или цветные, формат GIF, JPG. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.

8. В конце текста должен быть дан список литературы (не менее 3 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание: Общие требования и правила составления» (приложение 1)

Указанные в библиографическом списке источники должны быть приведены в алфавитном порядке. Если при подготовке доклада использовалась литература на иностранном языке, то через интервал после русскоязычного списка должен быть приведен также в алфавитном порядке – иноязычный.

После окончания работы по подготовке текста доклада необходимо расставить страницы (вверху по центру) и сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

Пример оформления титульного листа доклада приведен в приложении 2.

## **6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине могут использоваться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

### **6.1. Образовательные технологии**

Название образовательной или информационной технологии	Темы, разделы дисциплины	Краткое описание применяемой технологии
Проведение эвристической беседы (по две группы)	используется на всех занятиях	Побуждение магистрантов к поиску самостоятельного ответа на поставленный вопрос путем постановки наводящих вопросов. Форма учебных занятий, развивающая у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества
Разбор кейс-задач	используется на занятии по темам: 3, 8	Кейс-технология - техника обучения, использующая описание реальных ситуаций. Разбор и анализ конкретных ситуаций с позиций изучаемых психологических положений

Выполнение практических заданий в двух группах, в парах, группах по 3-4, 5-6 человека (равный обучает равного)	используется на занятиях по темам: 1-9	Проведение анализа и оценки особенностей формирования и развития личности, ее психических свойств на примерах реальных представителей учебного процесса
Проведение психодиагностического обследования с последующим анализом результатов	используется на занятиях по темам: 1-7, 9	Эмпирическое исследование и анализ психологических особенностей личности, ее личностных особенностей, сравнение получаемых показателей с нормой
Психологическая групповая дискуссия как метод психологического тренинга	используется на занятиях 2, 6 и 7 отдельные элементы используются занятиях по темам: 1-5, 8	Дискуссия – обсуждение спорных вопросов, проблем. Важной характеристикой дискуссии является аргументированность. Дискуссия должна протекать в форме диалога как дополнения собеседниками мыслей и идей друг друга с применением знаний.
Ролевая игра как методическое средство тренинга (метафорическая игра, педагогические игровые упражнения (в качестве коллективного задания), игровое проектирование)	используется на занятии 5 и 9, отдельные элементы используются занятиях по темам: 1-4, 6-8	В ролевой игре анализируются только социально- психологические проблемы. Акцент в ролевых играх делается на межличностное взаимодействие. Происходит разыгрывание участниками группы сценки с заранее распределенными ролями в интересах овладения определенной поведенческой или эмоциональной стороной жизненных ситуаций участников образовательного процесса
Научно-практический проект с его презентацией	используется на занятии 9, отдельные элементы используются занятиях по темам: 1-4, 6-8	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся
Тесты (тестирование)	используется на занятиях по темам: 3, 9	Средство проверки знаний, умений и навыков, предполагающее выбор верного альтернативного ответа, из нескольких альтернатив
Контрольная работа	используется на занятиях по темам: 3, 6, 9	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу

Реферат	используется на занятиях по темам: 1, 4, 7	Продукт самостоятельной работы магистранта, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.
Доклад, сообщение	используется на занятиях по темам: 2, 5, 8	Продукт самостоятельной работы магистранта, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы
Эссе	используется на занятиях по темам: 3, 6, 9	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме

Учебные занятия по дисциплине могут проводиться с применением информационно- телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) интерактивном взаимодействии обучающихся и преподавателя в режиме on-line в формах: видеоконференции, собеседования в режиме чат, выполнения виртуальных практических работ.

## 6.2. Информационные технологии

Название образовательной или информационной технологии	Темы, разделы дисциплины	Краткое описание применяемой технологии
Информационная технология – использование возможностей Интернета	используется на занятиях по темам: 3, 6, 9	- использование возможностей Интернета в учебном процессе (рассылка заданий, предоставление выполненных работ, ответы на вопросы, ознакомление учащихся с оценками и т.д.)
Информационная технология – использование возможностей электронной почты преподавателя	используется на занятиях по темам: 3, 6, 9	- использование возможностей электронной почты преподавателя
Информационная технология – использование средств представления	используется на занятиях по темам: 3, 6, 9	- использование средств представления учебной информации (применение новых технологий для проведения очных (традиционных) лекций и семинаров с использованием презентаций и т.д.).

учебной информации		
--------------------	--	--

При реализации различных видов учебной и внеучебной работы используются следующие информационные технологии: виртуальная обучающая среда (или система управления обучением Moodle) или иные информационные системы, сервисы и мессенджеры.

### 6.3. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

#### а) Перечень лицензионного учебного программного обеспечения 2024-2025 уч.г.

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
Moodle	Образовательный портал ФГБОУ ВО «АГУ»
Mozilla FireFox	Браузер
Microsoft Office 2013	Пакет офисных программ
7-zip	Архиватор
Microsoft Windows 7 Professional	Операционная система
Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Google Chrome	Браузер
Far Manager	Файловый менеджер
Notepad++	Текстовый редактор
OpenOffice	Пакет офисных программ
Opera	Браузер

**б) информационно-справочные системы:**

**Перечень современных профессиональных баз данных,  
информационных  
справочных систем**

Учебный год	Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем
2021/2022	Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARK SQL НПО «Информ-систем». <a href="https://library.asu.edu.ru">https://library.asu.edu.ru</a>
	Электронный каталог «Научные журналы АГУ»: <a href="http://journal.asu.edu.ru/">http://journal.asu.edu.ru/</a>
	Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО "ИВИС". <a href="http://dlib.eastview.com">http://dlib.eastview.com</a> Имя пользователя: AstrGU Пароль: AstrGU
	Электронно-библиотечная система elibrary. <a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>
	Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИКОН) «Межрегиональная аналитическая роспись статей» (МАРС) - сводная база данных, содержащая полную аналитическую роспись 1800 названий журналов по разным отраслям знаний. Участники проекта предоставляют друг другу электронные копии отсканированных статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. <a href="http://mars.arbicon.ru">http://mars.arbicon.ru</a>
	Электронные версии периодических изданий, размещенные на сайте информационных ресурсов <a href="http://www.polpred.com">www.polpred.com</a>
	Справочная правовая система КонсультантПлюс. <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>
	Информационно-правовое обеспечение «Система ГАРАНТ». <a href="http://garant-astrakhan.ru">http://garant-astrakhan.ru</a>
	Единое окно доступа к образовательным ресурсам <a href="http://window.edu.ru">http://window.edu.ru</a>
	Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <a href="https://minobrnauki.gov.ru/">https://minobrnauki.gov.ru/</a>
	Министерство просвещения Российской Федерации <a href="https://edu.gov.ru">https://edu.gov.ru</a>
	Официальный информационный портал ЕГЭ <a href="http://www.ege.edu.ru">http://www.ege.edu.ru</a>
	Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодежь) <a href="https://fadm.gov.ru">https://fadm.gov.ru</a>
	Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор) <a href="http://obrnadzor.gov.ru">http://obrnadzor.gov.ru</a>
	Сайт государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» <a href="http://zhit-vmeste.ru">http://zhit-vmeste.ru</a>
	Российское движение школьников <a href="https://рдш.рф">https://рдш.рф</a>
	Официальный сайт сетевой академии cisco: <a href="http://www.netacad.com">www.netacad.com</a>

**в) Перечень электронно-библиотечных систем (ЭБС)**

<i>Учебный год</i>	<i>Наименование ЭБС</i>
2021/2022	Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех». <a href="https://biblio.asu.edu.ru">https://biblio.asu.edu.ru</a> <i>Учетная запись образовательного портала АГУ</i>
	Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента». <a href="http://www.studentlibrary.ru">www.studentlibrary.ru</a> . <i>Регистрация с компьютеров АГУ</i>
	Электронная библиотечная система издательства ЮРАЙТ, раздел «Легендарные книги». <a href="http://www.biblio-online.ru">www.biblio-online.ru</a> , <a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>
	Электронная библиотечная система IPRbooks. <a href="http://www.iprbookshop.ru">www.iprbookshop.ru</a>
	Электронно-библиотечная система ВООК.ru

**7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**7.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине**

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине «Психология переговоров» проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

**Таблица 5.  
Соответствие изучаемых разделов,  
результатов обучения и оценочных средств**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Раздел I. Развитие психологии переговоров в отраслях наук Тема 1. Развитие психологии переговоров в социальной науке	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание (диагностика) 3. Реферат
2	Тема 2. Теория конфликтного взаимодействия и переговоры в правоведении	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание 3. Доклад 4. УК-4 Дискуссия

3	Тема 3. Развитие психологии переговоров в психологии	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание 3. Тест. 4. Эссе. 5. Кейс-задача. 6. Контрольная работа №1
4	Раздел II. Психологическая сущность переговоров и типы переговоров Тема 4. Психологическая сущность переговоров	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание (диагностика) 3. Реферат
5	Тема 5. Понятийный аппарат психологии переговоров	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание 3. Ролевая игра 4. Доклад
6	Тема 6. Типология переговоров	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание 3. Эссе 4. Дискуссия 5. Контрольная работа №2
7	Раздел III. Динамика переговоров и методы их исследования Тема 7. Структура и динамика переговоров	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание 3. Реферат 4. Дискуссия
8	Тема 8. Особенности конфликтного взаимодействия	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание 3. Доклад 4. Кейс-задача.
9	Тема 9. Правила ведения переговоров	УК-4	1. Вопросы для обсуждения 2. Практическое задание 3. Ролевая игра 4. Научно-практический проект сего презентацией 5. Эссе 6. Контрольная работа №3.

**7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкалоценивания**

**Таблица 6**  
**Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний**

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокое знание теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность полно, правильно и аргументированно отвечать на вопросы, приводить примеры

4 «хорошо»	демонстрирует знание теоретического материала, его последовательное изложение, способность приводить примеры, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы преподавателя, не может привести примеры

**Таблица 7**

**Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений**

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, не способен применить знание теоретического материала при выполнении заданий, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание при подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задание

**Таблица 8**

**Показатели оценивания результатов обучения с помощью кейс-задач**

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы выставляется магистранту, если он умеет решать кейс-задач, анализировать и оценивать собственный опыт и опыт других

4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя – выставляется магистранту, если он умеет решать кейс-задач, но недостаточно критически подходит к оценке своей деятельности по ее решению
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, не способен применить знание теоретического материала при выполнении заданий, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание при подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов – выставляется магистранту, если он испытывает существенные сложности при подборе и решении кейс-задач
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задание – выставляется магистранту, если он не способен подбирать и решать кейс-задач, анализировать и оценивать как собственный опыт, так и опыт других

### **7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности**

#### **Раздел I. РАЗВИТИЕ ПСИХОЛОГИИ ПЕРЕГОВОРОВ В ОТРАСЛЯХ НАУК**

##### **Тема 1. Развитие психологии переговоров в социальной науке**

###### **1. Вопросы для обсуждения**

В качестве переговорщика может выступать один специалист или целая команда. Когда переговоры проходят на вашей территории

Есть возможность спросить совета у квалифицированного специалиста? В ходе переговоров может возникнуть несовпадение интересов и мнений. Что затрудняет принятие правильных решений?

Что провоцирует назревание конфликтной ситуации?

###### **2. Практическое задание:**

Проведение психодиагностического обследования по изучаемой теме с последующим анализом результатов.

1) Выполните методику «Диагностика социальной эмпатии» (Н.П. Фетискин, В.В.

Козлов, Г.М. Мануйлов).

2) Обработайте результаты, сделайте вывод о социальной эмпатии испытуемого как представителя организации.

3) Разработайте рекомендации по развитию социальной эмпатии испытуемого как представителя организации.

Выполните упражнения (с рефлексией), и расположите их в определенном порядке (сформулировать критерий расположения):

Упражнение 1. «Выбор».

Упражнение 2. «Холодно или горячо». Упражнение 3. «Один день из жизни».

##### **Тема 2. Теория конфликтного взаимодействия и переговоры в**

## **конфликтологии.**

### **1. Вопросы для обсуждения**

Переговоры в ситуации конфликта.

1. Основные категории конфликтологии и психология переговоров: структура конфликта, динамика конфликта, разрешение конфликта (управление конфликтом), типология конфликтов.
2. Анализ конфликтной ситуации, психологические аспекты конфликтного поведения на переговорах.
3. Схема стратегии поведения личности в конфликте Томаса-Киллмена.

**2. Практическое задание:** Психологическая групповая дискуссия как метод психологического тренинга. Дискуссионная тема для проведения дискуссии: «Личностно-профессиональные качества специалиста ведущего переговоры».

## **Тема 3. Развития психологии переговоров в психологии**

### **1. Вопросы для обсуждения**

Понятие и основные характеристики переговорного процесса.

1. История возникновения и развития теории и практики переговоров. События, предопределившие интерес к переговорному процессу. Первые профессиональные переговорщики. Переговоры как объект научного исследования.
2. Понятие о переговорах: определение, природа и сущность, специфические черты. Ситуации, когда переговоры маловероятны, а когда необходимы. Функции переговоров.
3. Личностный фактор на переговорах. Черты успешного переговорщика. Мужской и женский стиль ведения переговоров - миф или реальность? Национальные особенности ведения переговоров.
4. Психологический подход к переговорам. Основные стили переговорного процесса: мягкий, жесткий, принципиальный. Факторы, влияющие на выбор стиля переговорного процесса. Психологическая характеристика участников переговоров, придерживающихся разных стилей переговоров.
5. Позиционный торг и переговоры на основе интересов сторон.
6. Принципиальный подход к переговорам, разработанный в Гарвардской школе - подробная характеристика.
7. Различные классификации переговоров, их специфика.
8. Переговоры как тип коммуникации: деловое общение и переговоры; рефлексивное и нерефлексивное слушание; невербальное поведение и переговоры.

### **2. Практическое задание:**

#### **а) Тест**

1. Древний Китай – основные положения:
  - 1) Ицзин (книга перемен) – 2 конфликтующие силы инь и ян. Инь – женсконачало, ян – мужское.
  - 2) Конфуций (Кун-цзы, 551 – 479 гг. до н.э.) – основатель школы благородных мужей (изюнь цзы). Противопоставленные низкому человеку (сяожень).
  - 3) Даосизм – учение о дао. Дао первооснова мира. Противопоставлен конфуцианству интуитивным характером знаний и парадоксализмом.
  - 4) Школа легионов (законников). Получили большее распространение в древнем Китае, так как её идеи были выгодны правителям.
2. Древняя Индия. Индуизм прошел длительную эволюцию: а) Везизм

б) Брахманизм

в) Вишнуизм (Вишну – хранитель мира)г) Шиваизм (Шива – разрушитель мира)

3. Согласны ли Вы с утверждением о том, что:

- В основе индуизма лежит идея Ахимсы (ненасилия).
- Священная книга «Веды» (сборник гимнов в честь богов) говорит о делении общности на варны (касты): брахманы, кшатрии (военноначальники, воины), вайшьи (ремесленники), шудры (крестьяне).
- Между ними идёт противостояние.
- Согласно карме (закон воздаяния), если хорошо и правильно исполнять дхарму (законы варн), то душа освобождается от постоянного переселения (сансара).
- Этот процесс называется мокшей.

4. Буддизма – «Благородные истины»:

1. Жизнь – страдание
2. Причина страданий – человеческие желания.
3. Выход состоит в том, чтобы избавиться от желаний.
4. Чтобы избавиться от желаний, нужно следовать «восьмиричному пути развития».
5. Итогом жизни в отличие от индуизма является нирвана (если соблюдать все истины) – угасание желаний и страданий.

5. Древняя Греция. Милетская школа – представители (речь шла об онтологии, о первооснове мира) (укажите верное соответствие):

- 1) У Фалеса – вода;
- 2) У Анаксимандра – это апейрон (беспредельное);
- 3) У Анаксимена – воздух.

6. Основные идеи основателя диалектики Героклит Эфесский:

- Всеобщая изменчивость мира
- Огонь – первооснова мира.
- Единство и борьба противоположностей.
- Элейская школа и метафизика.
- Метафизика – противоположность диалектике и связана с отрывом и абсолютизацией в качестве чего-то самостоятельно существующего, отдельной стороны, момента, свойства единого целого, система.

1. Атомизм или филофский материализм – представители:

- Левкипп,
- Демокрит,
- Эпикур.

2. Представители философского материализма считали, что:

1. мир состоит из атомов;
2. материя – первична;
3. духовность – вторична.

3. Идеалистическая философия – представители её представители считали, что:  
духовное – первичное,  
материальное – вторичное.

пифагорейцы углубились в математические исследования, для них природа определялась числом.

4. Софисты:

1. мудрец,
2. изобретатель
3. учитель красноречия
4. учитель знаний
5. для них преобладала натурфилософия, к ней относятся ранее рассмотренные философские школы.
6. первые начали изучать внутренний мир человека.

11. Платон:

1. представитель идеализма;
2. его центральная идея – мир вещей и мир идей;
3. душа как воздух.

12. Аристотель был:

- идеалистом;
- материалистом;
- как идеалистом, так и материалистом.

13. История христианства:

- в 1054 г. христианство распалось на римско-католическую и православную церкви;
- в 16 веке в Европе началась реформация – антикатолическое движение, в результате появился протестантизм.

14. Христианство – основные идеи:

- 1) Вера, что Бог един, но он есть Троица, то есть Бог имеет три лица: Отец, Сын и Святой Дух, которые образуют единого Бога, сотворившего Вселенную.
- 2) Вера в искупительную жертву Иисуса Христа (особенно у протестантов)
- 3) Вера в божественную благодать (баракат в исламе).
- 4) Вера в посмертное воздаяние и загробную жизнь.
- 5) Вера в существование ангелов и бесов.

15. Ислам. 5 столпов мусульманства или обряды:

1. «Нет Бога кроме Алааха и Муххамед – Пророк Его».
2. Совершение ежедневной пятикратной молитвы (намаз).
3. Соблюдение поста в месяц Рамадан или Рамазан (по-турецки).
4. Раздача милостыни бедным.
5. Совершение паломничества в Мекку (хадж).

История ислама:

- 1) в настоящее время ислам разделен на два основных течения, которые конфликтуют друг с другом на Ближнем Востоке – это сунниты и шииты;
- 2) сунниты придерживаются традициям, шииты же считают, что власть должна принадлежать только потомкам Мухаммеда, а не выборным лицам, как у суннитов;
- 3) сунниты полностью соблюдают Сунну (которой придерживаются сунниты), дополняя её своими постановлениями;
- 4) самое главное различие, что у шиитов между Аллахом и мусульманами

существует посредник – имам. Эти различия приводят к конфликтам между суннитами и шиитами и порой заканчиваются кровавыми конфликтами.

**б) Как могут урегулировать конфликты выше изложенные представители конфликтологических мыслей?**

**в) Кейс-задача – задания для решения кейс-задачи:** «Проанализируйте ситуацию. Определите какие (ую) проблемы (у) необходимо решить в данной ситуации. Какие формы и методы разработки и принятия решений по данной ситуации Вы могли бы порекомендовать?».

Предпримите попытку согласно психологии переговоров и правилам ведения переговоров урегулировать и разрешить конфликт между друзьями, коллегами, супругами, парнем и девушкой.

## **Раздел II. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПЕРЕГОВОРОВ И ТИПЫ ПЕРЕГОВОРОВ**

### **Тема 4. Психологическая сущность переговоров**

#### **1. Вопросы для обсуждения**

Психологическая сущность переговоров.

В современной психологии управления само понятие «переговоры» используется в двух смыслах: широком и узком.

Что такое переговоры в широком смысле слова?

Любой обмен информацией с целью принять общее решение.

Этика переговоров: каждый день супруги, семьи, соседи, начальники, продавцы, организации и даже государства оказываются перед проблемой, как сказать друг другу «нет», не прибегая при этом к войне.

#### **2. Практическое задание:**

Проведение психодиагностического обследования по изучаемой теме с последующим анализом результатов

1) Выполните методику «Диагностика доброжелательности» (по шкале Кэмпбелла).

2) Выполните методику «Друг-советчик 1» (Е.К. Веселовой).

3) Обработайте результаты, сделайте вывод о доброжелательности и нравственности выборов испытуемого как ведущего переговоры.

4) Разработайте рекомендации по развитию доброжелательности и нравственности выборов испытуемого как ведущего переговоры.

### **Тема 5. Понятийный аппарат психологии переговоров**

#### **1. Вопросы для обсуждения**

Переговоры (в широком смысле) – субъект обменивается мнениям с другим человеком, с целью изменения взаимоотношений, возможности прихода к общему мнению и согласию, по возникшему вопросу. Переговоры (в узком смысле) – тип межличностного взаимодействия сторон, цель которого организация сотрудничества или разрешения конфликта, оформленные документально. Деловые переговоры – это форма общения между партнерами, которые пытаются совместно решить проблему, рассматривая интересы обеих сторон. Цель

– заключить договор, сделку, контракт.

Процедура деловых переговоров называется переговорным процессом. Он является главным элементом в деловых отношениях. Переговорный процесс состоит из таких компонентов как:

- поиск согласия между сторонами;
- сохранение интересов сотрудничества;
- сохранение личных интересов партнера.

Но переговоры не гарантируют 100% результаты. Они также могут закончиться не согласием сторон. Чтобы переговоры были успешными необходимо иметь:

- профессиональную подготовку;
- наличие опыта;
- теоретическое знание о ведении переговоров (изучение технологии и психологии).

**2. Практическое задание: Ролевая игра «Типы людей».** Цель: изучить типы людей.

Задачи: углубление и расширение, систематизация знаний об возможных особенностях медиаторов и ролях манипуляторов.

Ожидаемый результат: ознакомиться с внутренним миром манипулятора и предложить выход из манипулятивной стратегии взаимодействия каждого из них.

- а) Выполните упражнения в парах, выполняя соответственно 1 и 2, 3 и 4, 5 и 6, 7 и 8 роли.

*Диктатор* – преувеличивает свою силу, он доминирует, приказывает и цитирует авторитеты – делает все, чтобы управлять жертвами. Разновидности: Настоятельница, Начальник, Босс.

*Тряпка* – обычная жертва Диктатора и его прямая противоположность. Тряпка развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Он преувеличивает свою чувствительность. При этом характерные приемы: забывать, не слышать, пассивно молчать. Разновидности: Мнительный, Глупый, Хамелеон, Конформист, Смущающийся, Отступающий.

*Калькулятор* – преувеличение необходимости все и всех контролировать. Он обманывает, увильчивает, лжет, старается, с одной стороны, перехитрить, с другой – перепроверить других. Разновидности: Делец, Аферист, Игрок, Шантажист.

*Прилипала* – полярная противоположность Калькулятору. Из всех сил преувеличивает свою зависимость. Это личность, которая жаждет быть предметом забот. Позволяет и исподволь заставляет делать за него его работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный, Человек с девизом: «Ах, жизнь не удалась, и поэтому...».

*Хулиган* – преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет с помощью угроз разного рода. Разновидности: Оскорбитель, Ненавистник, Угрожающий, Сварливая Баба («Пила»).

*Славный парень* – преувеличивает свою любовь, заботливость, внимательность. Он убивает добротой. Разновидности: Угодливый, Добродетельный Моралист, Человек организации.

*Судья* – преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: Всезнающий, Обвинитель, Обличитель, Собиратель улик, Позорящий, Оценщик, Мститель.

*Защитник* – противоположность судье. Чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибке. Он портит всех, сочувствуя сверх всякой меры, и отказывается позволить тем, кого защищает, встать на собственные ноги, и вырасти самостоятельным. Вместо того, чтобы заняться собственными делами, он заботится о нуждах других. Разновидности: Наседка с цыплятами, Утешитель, Покровитель, Мученик, Помощник, Самоотверженный.

- б) Разработайте рекомендации по взаимодействию с такими типами людей.

## **Тема 6. Типология переговоров**

### **1. Вопросы для обсуждения**

Как показывает практика, такие споры возникают в результате применения стратегий

«жесткое доминирование» и «мягкая уступчивость».

Сторонники первого подхода стараются добиться своего невзирая ни на что, настаивают на своем до последнего, требуют от партнера соглашения в свою пользу.

Сторонники второго метода всеми силами стараются добиться соглашения, идут на уступки, принимают потери, с доверием относятся к партнерам, желают достичь компромиссного решения.

Наиболее результативны «принципиальные переговоры», которые направлены на сотрудничество и соглашение.

Необходимо соблюдать положительный, дружеский настрой к собеседникам. Не настаивайте жестко на своей позиции, сконцентрируйтесь на интересах.

Старайтесь обсуждать только варианты выгодные для обеих сторон. Деловые переговоры – неотъемлемая часть бизнеса.

Когда будущее компании зависит от исхода беседы. Выбрав правильный метод ведения переговоров

Что значит достичь соглашения в свою пользу? Непосредственные и опосредованные переговоры:

1. Ситуации, когда необходимы опосредованные переговоры. Цели и функции опосредованных переговоров.

2. Условия проведения опосредованных переговоров. Задачи посредника. Личностные качества посредника.

3. Виды посредничества. Дизъюнктивное посредничество. Конъюнктивное посредничество. Смешанный вариант посредничества.

### **2. Практическое задание:**

1) Проведение психодиагностического обследования по изучаемой теме с последующим анализом результатов

а) Выполните методику «Друг-советчик - 2» (Е.К. Веселовой).

б) Обработайте результаты, сделайте вывод о нравственности выборов испытуемого как ведущего переговоры.

в) Разработайте рекомендации по развитию нравственности выборов испытуемого как ведущего переговоры.

2) Психологическая групповая дискуссия как метод психологического тренинга. Дискуссионная тема для проведения дискуссии: «Психология ведения переговоров во внутриличностных и социальных конфликтах».

## **Раздел III. ДИНАМИКА ПЕРЕГОВОРОВ И МЕТОДЫ ИХ ИССЛЕДОВАНИЯ**

### **Тема 7. Структура и динамика переговоров**

#### **1. Вопросы для обсуждения**

Структура и динамика переговоров в *переговорах продаж*.

1. Переговоры продаж: понятие, особенности, уровни представительства на переговорах

2. Психологические особенности взаимодействия с партнером на переговорах продаж и приемы эффективного переговорного процесса.

Переговоры с террористами – это вид деятельности, востребованной правоохранительной практикой.

Сотрудникам подразделений по борьбе с организованной преступностью и терроризмом приходится выполнять ряд задач (предупреждение и пресечение терактов), когда важно добиваться поставленной цели за счет средств речи без применения силы.

Главная задача переговоров с точки зрения психологии заключается в убеждении партнера принять выгодное для вас предложение.

При этом используя только вежливые и тактичные фразы, не угнетая личность собеседника.

Что значит, что ни в коем случае не нужно думать только о своей выгоде, иначе вы рискуете попасть в ряды неинтересных партнеров.

*Структура и динамика переговоров.*

1. Понятие о структуре и динамике переговоров. Различные подходы к выделению этапов переговоров - проанализировать и сравнить 2 различных модели (этапов) переговорного процесса (укажите источники, из которых взяты рассматриваемые этапы).

2. Развернутая характеристика стадий переговорного процесса по классической схеме

- дайте подробную характеристику стадии; выступление постройте в формате мастер-класса (т.е. научите правильно выполнять всё, что необходимо сделать на характеризующей стадии):

2.1. Подготовка к переговорам.

2.2. Начало беседы, вход в контакт.

2.3. Передача информации.

2.4. Убеждение и аргументирование. Психологическое влияние на партнеров в переговорах.

2.5. Нейтрализация возражений.

2.6. Поиск компромисса.

2.7. Принятие решений и подведение итогов.

2.8. Оценка результатов переговоров. Показатели успешности завершившихся переговоров.

## **2. Практическое задание:**

1) Проведение психодиагностического обследования по изучаемой теме с последующим анализом результатов

а) Выполните методику «Друг-советчик 2» (Е.К. Веселовой).

б) Обработайте результаты, сделайте вывод о нравственности выборов испытуемого как ведущего переговоры.

в) Разработайте рекомендации по развитию нравственности выборов испытуемого как ведущего переговоры.

2) Психологическая групповая дискуссия как метод психологического тренинга. Дискуссионная тема для проведения дискуссии:

а) Конфликтная ситуация и психология переговоров». б) «Специалист по ведению переговоров».

## **Тема 8. Особенности конфликтного взаимодействия**

### **1. Вопросы для обсуждения**

1. Понятие манипуляции. Природа манипуляции.

2. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах.

3. Распознавание манипуляции.

4. Противостояние манипулятивному воздействию.

5. Обман как психологический феномен коммерческих переговоров.

Показатели неискренности человека, наблюдаемые в процессе делового общения. Идентификация обмана в переговорном процессе.

## 6. Манипуляция в переговорном процессе

### **2. Практическое задание:**

Разбор кейс-задач; Ролевая игра

*Задания для решения кейс-задачи:*

Допускаемые работником ошибки в профессиональной деятельности:

- ошибки, связанные с неправильным заключением работника о сути проблемы коллеги, клиента;
- неправильные рекомендации, предоставляемые работником клиенту;
- неверные действия клиента по реализации рекомендаций, полученных от работника;
- ошибки, обусловленные неточной интерпретацией работником информации, полученной от начальника, коллеги, клиента;
- ошибки в интерпретации запроса клиента, вызванные неполнотой информации, полученной от клиента;
- ошибки интерпретации запроса клиента по причине склонности работника делать преждевременные выводы;
- ошибки в интерпретации запроса клиента по причине недостаточного опыта практической работы у работника;
- ошибки в интерпретации запроса клиента по причине предвзятого, субъективного отношения работника к клиенту;
- ошибки односторонности рекомендаций, предлагаемых работником клиенту;
- ошибки, обусловленные предоставлением клиенту практически не выполнимых рекомендаций;
- ошибки непонимания клиентом предлагаемых ему рекомендаций;
- ошибки, обусловленные объективной невозможностью клиентом выполнить полученные им практические рекомендации.

## **Тема 9. Правила ведения переговоров**

### **1. Вопросы для обсуждения**

Выявление исследовательских методов науки о переговорах, психология ведения переговоров, позволяющих дать следующие рекомендации:

- В ходе высказывания собеседника проявляйте интерес и переспрашивайте, так собеседник не заметит, как вы внедрите свою мысль в голову партнера. Вам самим может показаться, что он упустил сказанное вами, но эта идея поселилась в его подсознании. Этот способ поможет вам в продвижении ваших целей.
- Позвольте сначала высказаться собеседнику и только потом предлагайте свои варианты.
- Важные идеи излагайте в начале и в конце беседы, это самые выгодные моменты.
- Обязательно удерживайте визуальный контакт, займите то же положение, что и собеседник, соблюдайте громкость, темп и тембр голоса. Громкую речь собеседник может воспринять как навязывания своего мнения.
- Следите за своей осанкой, ваша поза демонстрирует отношение к собеседнику. Если тело и мышцы расслаблены, человек чувствует себя свободнее, его голос звучит увереннее.
- Следите за своими жестами и мимикой. Наличие большого количества жестов создает ощущение излишней суеты и неуверенности. Если вы заметили, что собеседник увлекся каким-то предметом: ручкой, ложкой, телефоном, значит вы его утомили и ваша речь ему неинтересна.

## 2. **Практическое задание:**

1) Проведение психодиагностического обследования по изучаемой теме с последующим анализом результатов

а) Выполните методику «Друг-советчик 2» (Е.К. Веселовой).

б) Обработайте результаты, сделайте вывод о нравственности выборов испытуемого как ведущего переговоры.

в) Разработайте рекомендации по развитию нравственности выборов испытуемого как ведущего переговоры.

2) **Ролевая игра:** тема «Визуализация кейс-задачи» (проблема – работа с профессиональными ошибками). Концепция – углубление и расширение, систематизация знаний о возможных профессиональных ошибках организационных психологов. Роли – психолога и клиента. Ожидаемый результат по игре – приобрести предостережения к профессиональной деятельности психолога в организации.

а) Покажите, как провести профилактическую работу профессиональную ошибок.

**Задания для решения кейс-задачи:** «Проанализируйте ситуацию. Определите какие(ую) проблемы(у) необходимо решить в данной ситуации. Какие формы и методы разработки и принятия решений по данной ситуации Вы могли бы порекомендовать?».

- использование имени клиента в ходе интервью;
- принятие профессиональных ограничений;
- освоение профессиональной позиции и этики;
- рефлексия на содержание профессиональной деятельности;
- использование простого четкого языка;
- организация профориентационного пространства;
- контроль за соответствием задаче клиента;
- безоценочное общение, владение предметом интервью, следование предмету;

- следование цели интервью – выяснение мнения, проблемы, внутренней картины болезни в логике индивидуальной судьбы человека, самоконтроля за профессиональным развитием.

Подведение итогов выполнения практически значимого учебного **проекта** по дисциплине. Учебный практически значимый проект в **презентации** «Технологии разрешения конфликтами» (курс «Психология переговоров») Необходимо осветить (15-25 слайдов):

1. Конфликт, инициатор конфликта, инцидент, модель конфликта, конфликтная ситуация.
2. Конфликтное взаимодействие, анализ конфликтной ситуации
3. Основные причины конфликта (причины конфликтов)
4. Динамика конфликта, этапы протекания конфликтов, управление конфликтом
5. Разрешение конфликта, этапы разрешения конфликтов
6. Стадии конфликта, барьеры при разрешении конфликтов
7. Методы разрешения конфликтов (организационных...)
8. Способы разрешения конфликтов (внутриличностных...)
9. Стратегии разрешения (межличностных...) конфликтов
10. Процесс разрешения конфликта, пути разрешения конфликтов
11. Методы управления конфликтами, методы разрешения конфликтов
12. Завершение конфликтов, формы завершения конфликтов
13. Способы и приемы профилактики конфликтов
14. Ступени конфликтов, уели разрешения конфликтов, урегулирование конфликтов

Типы конфликтных ситуаций по критерию психологической дистанции конфликтующих (применительно к системе образования):

1) учитель – ученик, учитель – родитель, администрация – учитель,

родитель –ребенок, родитель – администрация

2) ученик – ученик, родитель – родитель, учитель – учитель.

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации: Раздел I. Развитие психологии переговоров в отраслях наук

Контрольная работа №1: Развитие психологии переговоров в социальной науке

Контрольная работа №2. Теория конфликтного взаимодействия и переговоры в правоведении.

Контрольная работа №3. Развитие психологии переговоров в психологии Раздел II. Психологическая сущность переговоров и типы переговоров Контрольная работа №4. Психологическая сущность переговоров Контрольная работа №5. Понятийный аппарат психологии переговоров Контрольная работа №6 Типология переговоров

Динамика переговоров и методы исследования Контрольная работа №7: Структура и динамика переговоров

Контрольная работа №8: Особенности конфликтного взаимодействия Контрольная работа №9: Правила ведения переговоров

### **Перечень вопросов и заданий, выносимых на зачёт**

1. Развитие психологии переговоров в отраслях наук.
2. Развитие психологии переговоров в социальной науке.
3. Психологические особенности переговорщика в переговорах.
4. Теория конфликтного взаимодействия и переговоры в конфликтологии.
5. Переговоры в ситуации конфликта.
6. Основные категории конфликтологии в психологии конфликта: структура конфликта, динамика конфликта, разрешение конфликта (управление конфликтом), типология конфликтов.
7. Анализ конфликтной ситуации, аспекты конфликтного поведения на переговорах.
8. Схема стратегии поведения личности в конфликте Томаса-Киллмена.
9. Развитие психологии переговоров в психологии
10. Понятие и основные характеристики переговорного процесса.
11. История возникновения и развития теории и практики переговоров.
12. События, предопределившие интерес к переговорному процессу.
13. Первые профессиональные переговорщики.
14. Переговоры как объект научного исследования.
15. Понятие о переговорах: определение, природа и сущность, специфические черты.
16. Ситуации, когда переговоры необходимы.
17. Функции переговоров.
18. Личностный фактор на переговорах.
19. Черты успешного переговорщика.
20. Мужской и женский стиль ведения переговоров - миф или реальность?
21. Национальные особенности ведения переговоров.
22. Психологический подход к переговорам.
23. Основные стили переговорного процесса: мягкий, жесткий, принципиальный.
24. Факторы, влияющие на выбор стиля переговорного процесса.
25. Характеристика участников переговоров с разными стилями переговоров.
26. Позиционный торг и переговоры на основе интересов сторон.
27. Принципиальный подход к переговорам (Гарвардская школа).
28. Различные классификации переговоров, их специфика.

29. Переговоры как тип коммуникации.
30. Деловое общение и переговоры.
31. Рефлексивное и нерефлексивное слушание.
32. Невербальное поведение и переговоры.
33. Психологическая сущность переговоров и типы переговоров.
34. Психологическая сущность переговоров.
35. Переговоры в двух смыслах: широком и узком.
36. Этика переговоров – нравственный аспект.
37. Понятийный аппарат психологии переговоров.
38. Процедура деловых переговоров как переговорный процесс.
39. Компоненты переговорного процесса.
40. Критерии успешности переговорного процесса.
41. Типология переговоров.
42. Применение в переговорах стратегий «жесткое доминирование» и «мягкая уступчивость».
43. «Принципиальные переговоры» направлением на сотрудничество и соглашение.
44. Деловые переговоры как неотъемлемая часть бизнеса.
45. Непосредственные и опосредованные переговоры.
46. Виды посредничества (дизъюнктивное, конъюнктивное, смешанное посредничество).
47. Динамика переговоров и методы исследования.
48. Структура и динамика переговоров.
49. Структура и динамика переговоров в переговорах продаж.
50. Переговоры с террористами как вид деятельности конфликтолога.
51. Главная задача переговоров с точки зрения психологии.
52. Различные подходы к выделению этапов переговоров.
53. Проанализировать и сравнить 2 различных модели (этапов) переговорного процесса.
54. Развернутая характеристика стадий переговорного процесса по классической схеме - дайте подробную характеристику стадии; выступление постройте в формате мастер-класса.
55. Особенности конфликтного взаимодействия.
56. Манипуляция в переговорном процессе.
57. Обман как психологический феномен коммерческих переговоров.
58. Показатели неискренности человека, наблюдаемые в процессе делового общения.
59. Идентификация обмана в переговорном процессе.
60. Правила ведения переговоров.

#### **7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности**

##### **Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности**

<b>№ п/п</b>	<b>Контролируемые мероприятия</b>	<b>Количество мероприятий/баллы</b>	<b>Максимальное количество баллов</b>	<b>Срок предоставления и</b>
1.	Посещение занятий	2 балла за занятие	18	по расписанию

2.	Активность магистранта на занятии	2 балла за занятие	18	по расписанию
3.	Выступления на семинарских занятиях			по расписанию
3.1.	полный ответ на вопрос	5 баллов	20	
3.2.	доклад (сообщение) по дополнительной теме	4 балла	4	
3.3.	дополнения	0,5-1 балл	10	
4.	Контрольные работы	5 баллов за к/р	10	по расписанию
5	Зачетное занятие	10 баллов	10	
<b>Итого:</b>			90	

### Система штрафов

Показатель	Баллы
Опоздания (два и более)	-2
Не готов к практической части	-2
Нарушение учебной дисциплины	-2
Пропуск лекции без уважительной причины (за 1 лекцию)	-2
Пропуск практического занятия без уважительной причины (за 1 занятие)	-2

### Начисление бонусов

Показатель	Баллы
Отсутствие пропусков лекций (посетил все лекции)	+2
Отсутствие пропусков практических занятий	+3
Постоянная активность магистранта на занятиях	+2
Участие в конференции	+3

Фонда оценочных средств (ФОС) предусматривает:

- анализ комплекса **показателей** - дескрипторов освоения компетенций в виде результатов обучения, которые магистрант может продемонстрировать. Для контроля достижения каждого из них должны быть предусмотрены оценочные средства в виде вопросов, заданий ит.д.;
- обозначение **критериев** - правил принятия решения по оценке достигнутых результатов обучения и сформированности компетенций. В качестве таких критериев принимаются достижение обучающимся заданного уровня результатов обучения;
- в качестве **шкалы оценивания** принимается 100-бальная система с выделением с градацией оценок в соответствии с положением о текущем контроле и промежуточной аттестации:

Рейтинг	Оценка на экзамене, дифференцированном зачёте	Оценка на зачёте
90 – 100	отлично	зачтено
70 - 89	хорошо	зачтено
60 – 69	удовлетворительно	зачтено

0-59	неудовлетворительно	не зачтено
------	---------------------	------------

Преподаватель, реализующий дисциплину, в зависимости от уровня подготовленности обучающихся может использовать иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

## **8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **а) Основная литература**

1. Василенко И.А. Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции [Электронный ресурс] / Василенко И.А. – М. : Международные отношения, 2018. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785713315177.html> (ЭБС «Консультант студента»).

2. Матвеева Л.В., Психология ведения переговоров [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Матвеева Л.В., Деревягина Д.М., Гараева М.Р. – М. : Восточная книга, 2020. – 128 с. <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785478013158.html> (ЭБС «Консультант студента»).

3. Стацевич Е., Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия [Электронный ресурс] / Екатерина Стацевич, Кирилл Гуленков, Ирина Сорокина. – 3-е изд., доп. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 150 с. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961447033.html> (ЭБС «Консультант студента»).

4. Цуранова С.П., Павлова И.М., Вашкевич А.С. Психология и этика деловых отношений. Практикум [Электронный ресурс]: учеб. пособие / С.П. Цуранова, И.М. Павлова, А.С. Вашкевич – Минск : РИПО, 2018. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9789855037676.html> (ЭБС «Консультант студента»).

5. Чумиков А. Н. Переговоры – фасилитация – медиация [Электронный ресурс] : Учебное пособие для магистрантов вузов / А. Н. Чумиков. – М. : Аспект Пресс, 2017. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785756707380.html> (ЭБС «Консультант студента»).

### **б) Дополнительная литература**

1. Абрамова Г.С. Психологическое консультирование. Теория и практика [Электронный ресурс]: Учебник для вузов и ссузов. / Абрамова Г.С. – М. : Прометей, 2019. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785906879714.html> (ЭБС «Консультант студента»).

2. Абрамова Г.С. Психология развития и возрастная психология (издание исправленное и переработанное) [Электронный ресурс]: Учебник для вузов и ссузов. / Абрамова Г.С. – М.: Прометей, 2018. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785906879684.html> (ЭБС «Консультант студента»).

3. Абрамова Г.С. Психология человеческой жизни [Электронный ресурс]: Учебное пособие для вузов и ссузов. / Абрамова Г.С. – М. : Прометей, 2020. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785906879691.html> (ЭБС «Консультант студента»).

4. Волков Б.С., Волкова Н.В. Психология семейных конфликтов [Электронный ресурс]: учеб. пособие для педагогических вузов (бакалавриат) / Волков Б.С., Волкова Н.В. – М.: ВЛАДОС, 2017. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785906992017.html> (ЭБС «Консультант студента»).

5. Борисова Е.В. Когнитивные образовательные технологии: учеб.-метод. пособ. / Е.В. Борисова [ и др. ]. – Астрахань : Астраханский ун-т, 2019. – 154 с. (Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» на электронной платформе URL: <https://biblio.asu.edu.ru> (ЭБС «БИБЛИОТЕХ»)).

6. Грете Л. Психодрама: теория и практика. Классическая психодрама Я.Л. Морено [Электронный ресурс] / Лейтц Грете – М. : Когито-Центр, 2020. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893534955.html> (ЭБС «Консультант студента»).

7. Давыдов Н.А., Аминов И.И. Психология в профессиональной деятельности

[Электронный ресурс] / Давыдов Н.А., Аминов И.И. – М. : Проспект, 2017. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392217618.html> (ЭБС «Консультант студента»).

8. Зубова Л.В. Практикум по общей психологии по изучению самосознания личности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Зубова Л.В. - Оренбург: ОГУ, 2019. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785741019566.html> (ЭБС «Консультант студента»).

9. Иванова Е.Н. Конфликтологическое консультирование [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Иванова Е.Н. - Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2020. – <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785778220409.html> (ЭБС «Консультант студента»). <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785741016886.html> (ЭБС «Консультант студента»).

10. Кеннеди Г. Переговоры: Полный курс [Электронный ресурс] / Гэвин Кеннеди ; Пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2018. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978596145> (ЭБС «Консультант студента»).

11. Самыгин С.И. Психология делового общения / С.И. Самыгин [и др.]; под ред. Самыгина. – Ростов н/Д: Феникс, 2019. – 222с. (29 экз.).

12. Санстейн К. Иллюзия выбора: Кто принимает решения за нас и почему это не всегда плохо [Электронный ресурс] / Санстейн К. – М. : Альпина Паблишер, 2019. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961454789.html> (ЭБС «Консультант студента»).

13. Фиофанова О.А. Психология взросления и воспитательные практики нового поколения [Электронный ресурс] / Фиофанова О.А. – М. : ФЛИНТА, 2017. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976512368.html> (ЭБС «Консультант студента»).

14. Франкл В. Доктор и душа: Логотерапия и экзистенциальный анализ [Электронный ресурс] Франкл В. – М. : Альпина Паблишер, 2017. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785916716160.htm> (ЭБС «Консультант студента»).

15. Фройнд Д. Переговоры каждый день: Как добиваться своего в любой ситуации [Электронный ресурс] / Джеймс Фройнд – М.: Альпина Паблишер, 2018. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978596144> (ЭБС «Консультант студента»).

16. Шадриков В.Д. Некогнитивная психология [Электронный ресурс] / В.Д. Шадриков – М.: Логос, 2017. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785986992242.html> (ЭБС «Консультант студента»).

17. Шадриков В.Д. Эволюция мысли. Как человек научился мыслить [Электронный ресурс] / В.Д. Шадриков – М.: Логос, 2017. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785986991610.html> (ЭБС «Консультант студента»).

**в) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимый для освоения дисциплины (модуля):**

1.Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» <https://biblio.asu.edu.ru>

2.Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента». [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru).

## **9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Учебные аудитории; библиотека филиала АГУ; учебные видеоролики, фильмы; средства мультимедиа и компьютерная техника.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения. Для этого требуется заявление магистранта (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).

## ПРИМЕРЫ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ЗАПИСЕЙ

### Книги

#### *Однотомные издания*

Тихонова, В. П. Английский язык для магистрантов-геологов : учеб. пособие / В. П. Тихонова. – Астрахань : Издательский дом «Астраханский университет», 2017. – 105с.

#### *Законодательные материалы*

Конституция Российской Федерации. – М. : Приор, 2001. – 32 с.

Гражданский процессуальный кодекс РСФСР : [принят третьей сес. Верхов. Совета РСФСР шестого созыва 11 августа 1964 г.] : офиц. текст : по состоянию на 15 нояб. 2001 г. / М-во юстиции Рос. Федерации. – М. : Маркетинг, 2021. – 159 с.

#### *Правила*

Правила безопасности при обслуживании гидротехнических сооружений и гидромеханического оборудования энергоснабжающих организаций : РД 153-34.0- 03.205–2021. – М. : ЭНАС, 2021. – 158 с.

#### *Стандарты*

Аппаратура радиоэлектронная бытовая. Входные и выходные параметры и типы соединений. Технические требования : ГОСТ Р 517721–2021. – Введ. 2002–01–01.– М. : Изд-во стандартов, 2021. – IV, 27 с.

#### *Патентные документы*

Приемопередающее устройство : пат. 2187888 Рос. Федерация : МПК<sup>7</sup> Н 04 В 1/38, Н 04 J 13/00 / Чугаева В. И. ; заявитель и патентообладатель Воронеж. науч.- исслед. ин-т связи. – № 2000131736/09 ; заявл. 18.12.00 ; опубл. 20.08.02, Бюл. № 23(II ч.). – 3 с.

### Многотомные издания

#### *Документ в целом*

Русская литература XX века : учеб. пособие : в 2 т. / Л. П. Кременцов, Л. Ф. Алексеева, Т. М. Колядич и др. ; под ред. Л. П. Кременцова. – М. : Издательский центр «Академия», 2018.

#### *Диссертации*

Абельская, Р. Ш. Поэтика Булата Окуджавы: истоки творческой индивидуальности : дис. ... канд. филол. наук / Абельская Раиса Шолемовна. – Екатеринбург, 2018. – 211 с.

#### *Картографические издания*

Мир. Политическая карта мира [Карты] : полит. устройство на 1 янв. 2001 г. / гл. ред. Н. Н. Полункина ; ред. О. И. Иванцова, Н. Р. Монахова. – М. : ПКО «Картография», 2021. – 1 к. (2 л.).

### ***Аудиоиздания***

Гладков, Г. А. Как львенок и черепаха пели песню и другие сказки про Африку [Звукозапись] / Геннадий Гладков ; исп.: Г. Вичин, В. Ливанов, О. Анофриев [и др.]. – М. : Экстрафон, 2018. – 1 мк.

### ***Видеоиздания***

От заката до рассвета [Видеозапись] / реж. Роберт Родригес ; в ролях: К. Та-рантино, Х. Кейтель, Дж. Клуни ; Paramount Films. – М. : Премьер-видеофильм, 2021.– 1 вк.

### **Электронные ресурсы...**

#### ***...локального доступа***

Художественная энциклопедия зарубежного классического искусства [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые, граф., зв. дан. и прикладная прогр. (546 Мб). – М. : Большая Рос. энцикл. [и др.], 2017. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.) + открытка (1 л.). – (Интерактивный мир). – Систем. требования: ПК 486 или выше ; 8 Мб ОЗУ ; Windows 3.1 или Windows 95 ; SVGA 32768 и более цв. ; 640x480 ; 4x CD-ROM дисковод ; 16-бит. зв. карта ; мышь. – Загл.с экрана.

#### ***...удаленного доступа***

Харламова, Д. А. Куда везет «Трамвай «Желание»? [Электронный ресурс] / Д. А. Харламова. – Режим доступа: [www.krugosvet.teatr.ru](http://www.krugosvet.teatr.ru), свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

### **Составные части документов**

#### **Статья из...**

##### ***... книги или другого разового издания***

Земская, Е. А. Функции американизмов в речи русских эмигрантов / Е. А. Земская // Слово в тексте и в словаре : сб. ст. – М. : Наука, 2020. – С. 91–102.

##### ***... сериального издания***

Алефиренко, Н. Ф. Парадигмы современной науки о языке: традиции и инновации / Н.Ф. Алефиренко // Известия ВГПУ. Сер. Филологические науки. – 2018. – № 1. – С. 5–14.

Ширшов, И. А. ПРОБЛЕМЫ СЛОВООБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУКЕ / И. А. Ширшов // ВОПРОСЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ. – 2019. – № 5. – С. 104–122.

#### ***Раздел, глава***

Белякова, Г. В. Структура словообразовательной категории суффиксальных локативных существительных / Г. В. Белякова // Словообразовательная категория суффиксальных локативных существительных в современном русском языке : монография. – Астрахань : Издательский дом «Астраханский университет», 2017. – 170 с. – Гл. 2.

Шахмедова, Г. С. Особенности технологии возделывания хлопчатника на юге России / Г. С. Шахмедова // Хлопчатник на юге России : монография / Г. С. Шахмедова, Ю. И. Дедова, И. Ш. Шахмедов, Н. Ю. Жарикова, Н. Д. Токарева. – Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2017. –109с. –Гл. 6.