

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 03.12.2024 11:50:34
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



Утверждаю:
Руководитель ООП

«08» июня 2022 г.

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

Переговоры и переговорный процесс

Направление подготовки

37.04.02 Конфликтология

Направленность (профиль)

Медиация и медиативные технологии в профессиональной деятельности

Для студентов 1 курса очной формы обучения

Составитель: И.А.Бариляк, О.В.Сучкова

Тверь, 2022

I. Аннотация

1. Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – сформировать компетенции ведения переговоров в профессиональной деятельности, умение использовать новые информационные технологии в процессе переговоров.

Задачами освоения дисциплины являются:

- формирование представления о роли и значении культуры делового общения в процессе переговоров;
- ознакомление с основными принципами и правилами ведения переговоров;
- освоение основных принципов подготовки к переговорам;
- овладение основными принципами разработки переговорной концепции, правилами определения стратегии и тактики переговоров;
- ознакомление с основными этапами проведения переговоров и тактическими приемами;
- знание новых информационных технологий для усиления переговорной позиции;
- усвоение этических правил ведения переговорного процесса.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Учебная дисциплина «Переговоры и переговорный процесс» является дисциплиной Блока 1 «Части, формируемой участниками образовательных отношений» образовательной программы. Для успешного освоения дисциплины студенты-магистранты должны обладать теоретическими знаниями, а также практическими умениями и навыками, приобретенными при освоении дисциплин на ступени бакалавриата «Социальная психология», «Конфликтология», а также связана с изучением таких дисциплин как «Правовые основы медиации», «Технологии классической медиации», «История конфликтологии и медиации», и т.д. Дисциплина содержательно закладывает основы знаний для освоения дисциплин по выбору и непосредственно связана с учебной и производственной практиками.

3. Объем дисциплины: 4 зачетные единицы, 144 академических часов, в том числе:

контактная аудиторная работа: лекции 17 часов, практические занятия 34 часа,

контактная внеаудиторная работа: контроль самостоятельной работы 17 часов,

самостоятельная работа: 49 часов, контроль 27 часов.

4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-5 Способен выполнять основные функции управления медиативной практикой	ПК – 5.1 Анализирует информацию, проясняющую содержание спора и вопросов, возникших в связи со спором и требующих обсуждения в ходе процедуры медиации
	ПК – 5.2 Формирует, согласует и обсуждает повестку с целью понимания сторон процедуры медиации своих интересов и интересов другой стороны
	ПК - 5.3. Выявляет истинные потребности сторон относительно результата процедуры медиации
	ПК - 5.4. Вырабатывает варианты разрешения спора по итогам обсуждения повестки
	ПК - 5.5. Разрабатывает медиативное соглашение, обсуждает со сторонами спора его исполнимость и реалистичность, согласует алгоритм выполнения, обеспечивает подписание итогового варианта соглашения основываясь на принципах беспристрастности и нейтральности в отношении сторон и предмета спора
	ПК - 5. 6. Согласует действия сторон процедуры медиации в случае невыполнения ими или одной из сторон медиативного соглашения
	ПК - 5. 7. Анализирует выгоды, издержки, последствия и возможности событий (состояний) по результатам процедуры медиации
	ПК - 5. 8 Выявляет отношения сторон у ходу и результатам процедуры медиации
ПК – 6 Способен применять специальные техники ведения процедуры медиации в соответствии со спецификацией спора	ПК – 6.1 Выявляет ожидания сторон в отношении процедуры медиации
	ПК – 6.2 Анализирует информацию, переформулирует, уточняет, проясняет, разъясняет, обобщает и резюмирует высказывания сторон спора
	ПК – 6.3 Распознает и корректирует эмоциональное состояние участников процедуры медиации
	ПК - 6.4 Содействует сторонам в анализе выгод, издержек, последствий и возможностей событий и состояний по результатам процесса медиации
	ПК - 6.5. Структурирует цели участников процедуры медиации
	ПК - 6.6. Структурирует цели участников процедуры медиации
	ПК - 6.7 Обеспечивает оптимальный уровень конкретизации решений
	ПК -6.8 Организует процесс взаимодействия участников процедуры медиации
	ПК - 6.9 Осуществляет баланс времени, сил, власти в процессе высказывания сторон и отстаивания ими своих точек зрения
	ПК - 6.10 Работает со средствами визуализации информации

5. Форма промежуточной аттестации и семестр прохождения экзамен, 1 семестр.

6. Язык преподавания русский.

II. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Учебная программа – наименование разделов и тем	Всего (час.)	Контактная работа (час.)				Самостоятельная работа, в том числе Контроль (час.)	
		Лекции		Практические занятия			Контроль самостоятельной работы
		всего	в т.ч. практическая подготовка	всего	в т.ч. практическая подготовка		
1. Переговоры и переговорный процесс: история и современное состояние	20	3		6		3	8
2. Модели переговоров	20	3		6		3	8
3. Переговоры как средство урегулирования конфликтов	20	3		6		3	8
4. Участие третьей стороны в разрешении конфликтов	20	3		6		3	8
5. Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса	20	3		6		3	8
6. Этика и психология деловых бесед и переговоров	17	2		4		2	9
Контроль 27							
ИТОГО	144	17		34		17	49

III. Образовательные технологии

Учебная программа – наименование разделов и тем	Вид занятия	Образовательные технологии
1. Переговоры и переговорный процесс: история и современное состояние	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная, лекция-визуализация), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Активное слушание
2. Модели переговоров	Лекция	Лекция (традиционная, лекция-визуализация), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Технологии развития критического мышления, активное слушание
3. Переговоры как средство урегулирование конфликтов	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Проектная технология, технологии развития критического мышления, метод кейсов
4. Участие третьей стороны в разрешении конфликтов	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная, лекция-визуализация), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Активное слушание, игровые технологии
5. Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса	Лекция	Лекция (традиционная, лекция-визуализация), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Технологии развития критического мышления, активное слушание, тренинг
6. Этика и психология деловых бесед и переговоров	Лекция	Лекция (традиционная, проблемная), дистанционные образовательные технологии
	Практическое занятие	Проектная технология, технологии развития критического мышления

IV. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации

Оценочные материалы для проведения текущей аттестации

1. Раскройте понятие переговоров и охарактеризуйте их место в дипломатической деятельности.
2. Какова роль переговоров в жизни международного сообщества
3. В чем состоит основное предназначение переговоров?
4. Раскройте понятия двусторонних и многосторонних переговоров.
5. Что понимается под сессионными и несессионными многосторонними переговорами?

Примерный тест:

Задания в тестовой форме

1. В чем выражается объективная сторона ведения переговоров
 - А) в предмете переговоров
 - Б) в участниках переговоров
 - В) в характере коммуникаций
2. Если переговоры проходят между отдельными государствами, то они называются:
 - А) международными
 - Б) межнациональными
 - В) межгосударственными
3. К какому типу переговоров можно отнести переговоры в НАТО, ЕЭС, ООН.
 - А) внутренним
 - Б) международным
 - В) территориальным
4. С точки зрения результатов переговоров, они могут быть:
 - А) в рамках конфронтации и в рамках сотрудничества
 - Б) плодотворными и безрезультатными
 - В) выигрышными и бесплодными
5. Этот тип переговоров предполагает переход от конфликтных ситуаций к иным типам отношений между сторонами (нейтральным или сотрудничества)
 - А) переговоры с целью достижения соглашений
 - Б) переговоры с целью нормализации отношений
 - В) переговоры с целью достижения новых отношений
 - Г) переговоры с целью получения косвенных результатов
6. По характеру взаимодействия сторон переговоры могут быть:
 - А) прямые и косвенные
 - Б) непрямые и косвенные
 - В) открытые и закрытые
7. Что включает в себя уровень переговоров?
 - А) территориальный статус участников переговоров
 - Б) уровень материального благосостояния
 - В) степень социальной значимости участников переговоров
 - Г) социальный и политический статус участников переговоров
8. В чем реализуется коммуникативная функция переговорного процесса?
 - А) она ориентирована на налаживание между двумя сторонами-партнерами новых связей и отношений
 - Б) реализуется в тех случаях, когда стороны не готовы на совместные действия, а заинтересованы только в обмене взглядами

В) реализуется, когда необходимо убедить партнеров принять свою позицию или точку зрения.

9. Это наиболее общее, перспективное планирование хода переговоров, планирование самого общего направления движения, ориентированного на достижение целей переговоров.

А) планирование переговорного процесса

Б) тактика

В) стратегия

10. К _____ субъектам переговоров относят тех, кто выступает в роли лиц, осуществляющих переговорный процесс.

А) неявным

Б) явным

В) скрытым

Г) ролевым

Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Формулировка задания	Критерии оценивания и шкала оценки
<p>ПК-5 Способен выполнять основные функции управления медиативной практикой</p>	<p>ПК – 5.1 Анализирует информацию, проясняющую содержание спора и вопросов, возникших в связи со спором и требующих обсуждения в ходе процедуры медиации</p>	<p>Задача: Кейс-задача: В процессе подготовки к строительству для заказчика двухэтажных домов в поселке городского типа инженер подрядной организации обнаружил, что несущая способность фундаментов по проекту имеет достаточный запас, чтобы выдержать не два, а три I этажа. Подрядчик предлагает заказчику увеличить количество этажей до трех и вместо трех двухэтажных домов построить два трехэтажных</p> <p>Представляя в этой ситуации интересы каждой из сторон участников переговоров, сформулируйте письменно перечень некоторых вопросов, которые позволят Вам спланировать предстоящий переговорный процесс, например: - Чего я хочу добиться? - Каковы условия предстоящих переговоров?</p>	<p>Критерии оценки решения кейса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определен тип конфликта – 1 балла; • Определены причины и следствия конфликта – 1 балла; • Выделены стороны конфликта – 1 балла; • Предложено решение конфликтной ситуации посредством консультирования. Предложена схема (алгоритм) консультационной сессии – 4 балла; • Дана оценка необходимости применения медиативной процедуры – 1 балла; • Составлено заявление на процедуру медиации – 1 балла;
	<p>ПК – 5.2 Формирует, согласует и обсуждает повестку с целью понимания сторон процедуры медиации своих интересов и интересов другой стороны</p>		
	<p>ПК-5.3. Выявляет истинные потребности сторон относительно результата процедуры медиации</p>		
	<p>ПК-5.4. Вырабатывает варианты разрешения спора по итогам обсуждения повестки</p>		
	<p>ПК-5.5. Разрабатывает медиативное соглашение, обсуждает со сторонами спора его исполнимость и реалистичность, согласует алгоритм выполнения, обеспечивает подписание итогового варианта соглашения основываясь на принципах беспристрастности и нейтральности в отношении сторон и предмета спора</p>		
	<p>ПК-5.6. Согласует действия сторон процедуры медиации в случае невыполнения ими или одной из сторон медиативного соглашения</p>		
	<p>ПК-5.7. Анализирует выгоды, издержки, последствия и возможности событий (состояний) по результатам процедуры медиации</p>		
	<p>ПК-5.8 Выявляет отношения сторон у ходу и результатам процедуры медиации</p>		

<p>ПК – 6 Способен применять специальные техники ведения процедуры медиации в соответствии со спецификацией спора</p>	<p>ПК – 6.1 Выявляет ожидания сторон в отношении процедуры медиации</p>	<p>- Чему партнер по переговорам придает особенное значение? - Какое мне необходимо информационное обеспечение? и т. д. - Какие рекомендации как конфликтолог Вы можете предложить, соблюдая профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога в данной ситуации?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Предложен медиатор (характеристики) – 1 балла; • Составлено медиативное соглашение – 4 балла; • Дана оценка исполнения медиативного соглашения – 2 балла; • Приведены доводы в пользу использования конфликтологического консультирования или процедуры медиации – 2 балла. • Проведите супервизию консультационной сессии – 11 баллов; • Проведите супервизию процедуры медиации – 11 баллов; <p>Итого – 40 баллов.</p>
	<p>ПК – 6.2 Анализирует информацию, переформулирует, уточняет, проясняет, разъясняет, обобщает и резюмирует высказывания сторон спора</p>		
	<p>ПК – 6.3 Распознает и корректирует эмоциональное состояние участников процедуры медиации</p>		
	<p>ПК-6.4 Содействует сторонам в анализе выгод, издержек, последствий и возможностей событий и состояний по результатам процесса медиации</p>		
	<p>ПК 6.5. Структурирует цели участников процедуры медиации</p>		
	<p>ПК 6.6. Структурирует цели участников процедуры медиации</p>		
	<p>ПК 6.7 Обеспечивает оптимальный уровень конкретизации решений</p>		
	<p>ПК-6.8 Организует процесс взаимодействия участников процедуры медиации</p>		
	<p>Пк 6.9 Осуществляет баланс времени, сил, власти в процессе высказывания сторон и отстаивания ими своих точек зрения</p>		
	<p>Пк 6.10 Работает со средствами визуализации информации</p>		

V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1) Рекомендуемая литература

а) Основная литература

1. Кеннеди, Г. Переговоры: Полный курс: Учебное пособие / Кеннеди Г., - 4-е изд. - Москва : Альпина Пабли., 2016. - 388 с. ISBN 978-5-9614-5267-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/915917> (дата обращения: 09.04.2024).
2. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540108> (дата обращения: 10.04.2024).
3. Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 319 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16604-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535858> (дата обращения: 10.04.2024).

б) Дополнительная литература

1. Михайлова, К. Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие / К. Ю. Михайлова, А. В. Трухачев. — 6-е изд. — Ставрополь : СтГАУ, 2013. — 368 с. — ISBN 978-5-9596-0974-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/61089> (дата обращения: 10.04.2024).
2. Переговоры в гражданском праве и цивилистическом процессе / под ред. Е. И. Носыревой, Д. Г. Фильченко. – Москва : Статут, 2023. – 272 с. – Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711312> (дата обращения: 10.04.2024).

2) Программное обеспечение

Google Chrome - бесплатное ПО

Яндекс Браузер - бесплатное ПО

Kaspersky Endpoint Security 10

Многофункциональный редактор ONLYOFFICE - бесплатное ПО

ОС Linux Ubuntu - бесплатное ПО

3) Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ЭБС Лань <http://e.lanbook.com/>

ЭБС Znanium.com <https://znanium.com/>

ЭБС Университетская библиотека online <https://biblioclub.ru>

ЭБС ЮРАЙТ <https://urait.ru/>

ЭБС IPR SMART <https://www.iprbookshop.ru/>

Электронно-библиотечная система ТвГУ

<http://megapro.tversu.ru/megapro/Web>

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru/>

Электронная библиотека диссертаций РГБ <http://diss.rsl.ru/>

Справочно-правовая система «Консультант Плюс» www.consultant.ru
(<http://library.tversu.ru/nauchnyeresursy/35-about-library/resurs/348-c.html>)

Психологический навигатор - психологический портал

<https://www.psynavigator.ru/>

Национальная психологическая энциклопедия <https://vocabulary.ru>

Психологический портал (базы данных) <http://www.psychology-online.net>

4) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети

«Интернет», необходимых для освоения дисциплины

<http://koob.ru/> Электронная библиотека

<http://dic.academic.ru/> Словари и энциклопедии на Академике

<http://www.mchs.gov.ru> Сайт МЧС России

<http://psychology.net.ru/> Мир психологии

<http://www.voppsy.ru/> Журнал «Вопросы психологии»

<http://psyjournals.ru/> Журнал «Консультативная психология и психотерапия»

<http://www.psyedu.ru/> Электронный журнал «Психологическая наука и образование»

VI. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины

Учебная программа

1. Переговоры и переговорный процесс: история и современное состояние

Понятие «переговоры». Переговорный процесс. Исторические и современные методы ведения переговоров. Тематическая и процессуальная часть переговоров. Специфика российских и зарубежных переговоров.

2. Модели переговоров

<http://arbitr.ru/conciliation/> Классификация переговорного процесса. Виды переговорного процесса. Западные модели переговоров. Модель «торга». Модель «теории игр», транзактная модель, стратегическая модель.

3. Переговоры как средство урегулирование конфликтов

Этапы развития конфликта, возможности ведения переговоров. Подготовка переговоров. Ведение переговоров: привлечение всех сторон, обсуждение повестки, принятие соглашения, слушание, выдвижение альтернатив, работа с эмоциональной стороной конфликта, выработка

уступок. Завершение переговоров. Основные факторы, влияющие на ход переговоров.

4. Участие третьей стороны в разрешении конфликтов

Посредники в переговорах. Типы участия третьей стороны. Арбитр, посредник, фасилитатор. Выбор посредника и определение круга его полномочий. Регламент поведения конфликтующих сторон. Техники создания адекватного психологического климата. Техника ПРИСН – последовательные и реципрокные инициативы в снижении напряжения. Предварительная оценка конфликта.

5. Стратегии манипулятивного воздействия в ходе переговорного процесса

Манипуляции. Манипулятор. Манипулятивное воздействие. Манипулятивные технологии. Средства психологического воздействия. Механизм эффективного внушения. Манипулятивные способы подачи информации. Противодействие манипуляциям. Тактические приемы.

6. Этика и психология деловых бесед и переговоров

Шесть основных правил налаживания отношений между партнерами. Умение задавать вопросы. Типы вопросов. Этические нормы и принципы: точность, честность, корректность, такт, умение выслушать. Правила ведения переговоров.

Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Понятие переговоров
2. История развития переговорных отношений
3. Современные методы ведения переговоров
4. Сравнительный анализ различных подходов к переговорам
5. Особенности проведения отечественных переговоров
6. Особенности проведения зарубежных переговоров
7. Факторы, влияющие на ход переговоров.
8. Этика психолога
9. Психологические особенности деловых бесед и переговоров
10. Западные модели переговоров
11. Стратегическая модель переговоров как основа переговорного процесса
12. Роль переговоров в жизни международного сообщества
13. Понятие этики и этических переговоров.
14. «Кульминация» и «развязка» переговоров
15. Стратегии и тактики переговоров
16. Значение сотрудничества в ходе переговоров.
17. Психологическое воздействие друг на друга партнеров по переговорам.
18. Национальные особенности ведения переговоров.
19. Особенности переговорного стиля дипломатии: России, США, Франции, Великобритании, Германии, Италии.

VII. Материально-техническое обеспечение

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, № 427-428 Комплект учебной мебели Проектор с креплением Ноутбук Настенный экран	170100, Тверская область, г. Тверь, пер. Студенческий, д. 12, 4-й этаж, помещение 56
Учебно-практическая лаборатория клинической психологии и психодиагностики – помещение для групповых и индивидуальных консультаций, помещение для самостоятельной работы, № 444 Комплект учебной мебели, Компьютер (2 шт.) Устройство психофизиологического тестирования (3 шт.) Модуль психомоторных тестов Видеокамера МФУ Внешний жесткий диск (2 шт.) Диктофон цифровой Ноутбук	170100, Тверская область, г. Тверь, пер. Студенческий, д. 12, 4-й этаж, помещение 49
Методический кабинет факультета психологии. Помещение для самостоятельной работы, № 343 Комплект учебной мебели, Компьютер (2 шт.) Принтер Учебная литература	170100, Тверская область, г. Тверь, пер. Студенческий, д. 12, 3-й этаж, помещение 36

VIII. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины

№п.п.	Обновленный раздел рабочей программы дисциплины	Описание внесенных изменений	Реквизиты документа, утвердившего изменения
1.	V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	Обновлен список литературы и информационные ресурсы	Протокол №11 от 21.06.2024 года заседания ученого совета факультета