

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Факультет психологии

УТВЕРЖДАЮ:
Декан факультета психологии
_____ Д.Ю. Баланев
« 21 » _____ 20 23 г.

Рабочая программа дисциплины

Технология ведения переговорного процесса

по направлению подготовки

39.03.03 Организация работы с молодежью

Направленность (профиль) подготовки:

«Социально-гуманитарные технологии сопровождения молодежных инициатив»

Форма обучения

Очная

Квалификация

Бакалавр

Год приема

2023

Код дисциплины в учебном плане: Б1.О.19

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

_____ М.А. Подойницина

Председатель УМК

_____ Э.А. Щеглова

Томск – 2023

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

– УК-3 – Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИУК-3.1. Определяет свою роль в команде и действует в соответствии с ней для достижения целей работы;

ИУК-3.2. Учитывает ролевые позиции других участников в командной работе;

ИУК-3.3. Понимает принципы групповой динамики и действует в соответствии с ними.

2. Задачи освоения дисциплины

- знакомство с современными стратегиями и тактиками переговоров в различных сферах жизнедеятельности людей,

- овладение студентами способами психологического и информационного достижения взаимовыгодных и взаимоприемлемых договоренностей.

- развития у студентов толерантности как необходимого и неотъемлемого качества при работе с молодежью.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к обязательной части образовательной программы.

4. Семестр(ы) освоения и форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине

Семестр 8, зачет.

5. Входные требования для освоения дисциплины

Для успешного освоения дисциплины требуются результаты обучения по следующим дисциплинам: «Философия», «Психологические основы работы с молодежью», «Практика разрешения конфликтов, Я-семья-работа-общество», «Тренинг командообразования», «Психология лидерства».

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 часа, из которых:

– лекции: 12 ч.;

– практические занятия: 16 ч.;

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам

Тема 1. Переговоры как средство урегулирование конфликтов .

Цели переговоров как одного из видов создания и поддержания диалога с деловыми партнерами: установление деловых отношений; выяснение позиций сторон по одному или нескольким вопросам; обмен информацией; урегулирование отношений; углубление взаимопонимания; достижение новых соглашений; подписание соглашений.

Тема 2. Виды и функции переговоров .

Классификация переговоров. Горизонтальные, вертикальные и совместные переговоры. Внутрикомандные переговоры: достижение консенсуса. Переговоры "вне стола". Переговоры экспертов. Переговоры на высшем уровне. Функции переговоров и их соотношение при соперничестве и сотрудничестве сторон.

Тема 3. Стратегии и методы переговорного процесса ведения переговоров как способы организации и проведения переговорного процесса.

Стратегии ведения переговоров как продолжение борьбы или как процесс решения проблемы совместными усилиями. Две основных стратегии - позиционный торг и совместный процесс разрешения проблемы. Стратегия «выигрыш – проигрыш», «выигрыш – выигрыш», «проигрыш – выигрыш», «проигрыш – проигрыш».

Тема 4. Динамика переговорного процесса.

Этапы ведения переговоров и способы подачи позиции. Фазы переговорного процесса. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров. Определение переговорной концепции. Подготовка темы и предмета переговоров. Составление досье. Создание "портрета партнера". Выбор модели ведения переговоров. Определение зоны компромисса. Взаимное уточнение позиций. Определение времени. Пространственная организация. Место переговоров. Расположение за столом участников переговоров. Тактические приемы на переговорах. Тактические приемы, используемые в рамках торга. Тактические приемы, используемые в рамках совместного с партнером поиска решения проблемы. Приемы, обладающие двойственным характером. Соотношение тактических приемов и функций. Методы завершения переговоров. Заключительные документы переговоров. Подготовка документов.

Тема 5. Психологическое обеспечение переговорного процесса .

Основы восприятия противоположной стороны. Предрасположенность к ней. Классификация стереотипов. Эффект ореола. Проецирование собственных качеств на контрагента. Суть когнитивных предубеждений. Психологические феномены эскалация обязательств и проклятие победителя. ?Эффект вклада и реактивная девальвация. Роль коммуникации в переговорах. Активное и пассивное слушание. Настроение и эмоции на переговорах

Тема 6. Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах .

Язык мимики и жестов и его учет в переговорном процессе. Классификация жестов (неосознаваемые, экспрессивные, символические, многозначные, взаимозаменяемые, ритмические). Части тела (руки, плечи, торс, ноги). Сигналы тела. Динамика жестикуляции телодвижений. Шкала неискренности. Мимика лица. Лоб, уши, нос, рот, подбородок. Глаза как зеркало души. Учет национальной специфики невербальных проявлений в процессе переговоров

Тема 7. Техники ведения переговоров.

Техники аргументации и контраргументации и использование приемов повышения асертивности (гибкого поведения). Техники присоединения к партнеру. Техники регуляции эмоционального напряжения. Техники противостояния манипуляциям. Типы вопросов. Работа с возражениями.

Тема 8. Проблемы, возникающие в процессе переговоров.

Скрытые мотивы участников переговоров. ?Трудные? партнеры. Фактор психологического давления. Эффект психологического заражения. Ошибки планирования. Ошибки при использовании технического арсенала. Условия эффективных переговоров.

Тема 9. Переговорный стиль.

Проблема определения понятия «переговорный стиль». Учет типологии ?конфликтных личностей? противоположной стороны для определения стиля переговоров. Личностный стиль ведения переговоров. Жесткие переговоры. Методологические подходы к исследованию национальных стилей. Примеры национальных стилей ведения переговоров (США, Франция, Германия, Великобритания и

др.). Специфика переговоров с представителями различных деловых структур, политические переговоры и др

9. Текущий контроль по дисциплине

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, проведения контрольных работ, тестов по лекционному материалу, деловых игр по темам, выполнения домашних заданий и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр.

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

Зачет в восьмом семестре выставляется с учетом посещаемости и активности студента на практических занятиях (выступления, сообщения, проигрывание ролей, выполнение практических заданий).

11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=5100>

б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

а) основная литература:

– Митрошенков О.А. Эффективные переговоры: Практик. пособие для деловых людей / О.А.Митрошенков.2-е изд., испр.?М.: ИНФРА-М: Весь мир, 2003. - 279 с.

– Мокшанцев Р.И. Психология переговоров: Учеб. пособиеМ.; Новосибирск: ИНФРА-М: Сибирское соглашение, 2002. - 351 с.

– Хасан Б.И. Разрешение конфликтов и ведение переговоров: Учеб.-метод. пособие : Учеб. пособие для студентов и преподавателей высш. пед. учеб. заведений / Б.И. Хасан, П.А. Сергоманов.?М.: МИРОС, 2002. - 175 с. 7.2.

– Трухачев В.И. Международные деловые переговоры [Электронный ресурс]: учеб, пособие / В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева, К.Ю. Михайлова. — М.: Финансы и статистика : АГРУС, 2014.

– Фишер Р. Переговоры без поражения [Электронный ресурс]: гарвардский метод / Р. Фишер, У. Юри, Б. Патон. — Электрон, текстовые данные. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 257 с.

– Шевелева О.В. Организация ведения переговоров учебное пособие. — М.: Советский спорт, 2014.

б) дополнительная литература:

– Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник для вузов / А.Я. Анцупов. - 3-е изд. - СПб. Питер, 2008.

– Барышников Д.Н. Конфликты и мировая политика. Учебное пособие для вузов. М.: издательство АСТ Восток-Запад, 2008. - 384 с.

– Гагин Т.В., Уколов С.С. Новый код НЛП или Великий канцлер желает познакомиться! - М.: Изд-во Института Психотерапии, 2003.

– Камалов М.Н. Техника переговоров: тренинги и мастер-классы для индивидуального и группового обучения. Ростов н/Д: Феникс, 2009.

– Кеннеди Г. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума на любых переговорах. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008

– Лебедева М.М. Технология ведения переговоров". - М.: ЭЛМА ПРЕСС, 2010

- Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Самое главное о переговорах. - М.: ФОРУМ, 2006.
- Лукашук И.И. Дипломатические переговоры. - М.: NOTE VENE, 2004.
- Митрошенков О.А. Эффективные переговоры: практ. пособие для деловых людей. - 2-е изд., испр.М.: ИНФРА-М: Весь мир, 2003.
- Ниренберг Дж., Росс И.С. Секреты успешных переговоров. М.: Омега, 2007.
- Резник С.Г. Всегда выигрывай деловые переговоры. - Ростов н/ Д.: Феникс, 2006.
- Унт И. Искусство ведения переговоров: пошаговое руководство и технологии проведения коммерческих переговоров. - Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004.
- Хасан Б.А., Сергоманов П.А. Психология конфликта и переговоры Издательство: Академия, 2006.
- Кац Д.В. Переговоры и посредничество: инструменты повседневной деятельности международного. СПб.: СПбУ, 2005.
- Козаржевский А.Ч. Искусство полемики. МГУ, 1972.
- Коэн Л., Гудман П. Искусство торговаться, Или все о переговорах. М., 1995.
- 18. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров: учеб. пособие. - М.; Новосибирск: ИНФРА-М: Сибирское соглашение, 2002.
- Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение. Полное руководство к невербальному общению. - М.: Прайм-Еврознак, 2007.
- Нергеш Я. Поле битвы -стол переговоров. - М.: Международные отношения, 1989.
- Ниренберг Дж., Росс И.С. Секреты успешных переговоров. М.: Омега, 2007. 22.
- Пронников В.А., Ладанов И.Д. Язык мимики и жестов. - М.: СТЕЛС, 2001
- Разин А.В. Этика [Текст]: учебное пособие под ред. проф. А.В.Разина -М., 2007.- 273 с. 24.
- Резник С.Г. Всегда выигрывай деловые переговоры. - Ростов н/ Д.: Феникс, 2006.
- Унт И. Искусство ведения переговоров: пошаговое рук. и технологии проведения коммерческих переговоров. - Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004.
- Шотт Б. Как вести переговоры: надежно, креативно, успешно.- Москва: Омега-Л:

Интернет-ресурсы:

- Искусство переговоров - <http://businessnegotiations.biz/>
- Мастер переговоров: электронный учебник для начинающих и опытных переговорщиков / no video EXE - <http://www.twirpx.com/file/410192/>
- Победа на переговорах. - <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978546900670&at=exc&n=0>
- Семь фундаментальных ошибок в переговорах - <http://www.e-xecutive.ru/blog/dao-negotiation/5305.php>
- Участие третьей стороны в урегулировании конфликтов - <http://www.plam.ru/bislit/konfliktologija/p7.php>

13. Перечень информационных технологий

- а) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:
 - Microsoft Office Standart 2013 Russian: пакет программ. Включает приложения: MS Office Word, MS Office Excel, MS Office PowerPoint, MS Office On-eNote, MS Office Publisher, MS Outlook, MS Office Web Apps (Word Excel MS PowerPoint Outlook);
 - публично доступные облачные технологии (Google Docs, Яндекс диск и т.п.).
- б) информационные справочные системы:
 - Электронный каталог Научной библиотеки ТГУ - <http://chamo.lib.tsu.ru/search/query?locale=ru&theme=system>

- Электронная библиотека (репозиторий) ТГУ –
<http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Index>
– ЭБС Лань – <http://e.lanbook.com/>
– ЭБС Консультант студента – <http://www.studentlibrary.ru/>
– Образовательная платформа Юрайт – <https://urait.ru/>
– ЭБС ZNANIUM.com – <https://znanium.com/>
– ЭБС IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru/>

14. Материально-техническое обеспечение

Аудитории для проведения занятий лекционного типа.

Аудитории для проведения занятий семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой и доступом к сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду и к информационным справочным системам.

15. Информация о разработчиках

Скавинская Елена Николаевна, кафедра психотерапии и психологического консультирования, факультет психологии НИ ТГУ, старший преподаватель.