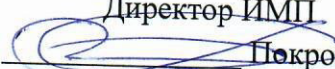


Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет» (Новосибирский государственный университет, НГУ)

Институт медицины и психологии

Согласовано
Директор ИМП

Покровский А.Г.

«29» июля 20 17 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ИСКУССТВО ПЕРЕГОВОРОВ


направление подготовки/специальности: 37.03.01 Психология

Профиль/направленность: организационная психология, клиническая психология

Форма обучения: очная

Разработчик:


Старший преподаватель Верба Е.М.



(подпись)

Руководитель программы:

к.псих.н., доцент Первушина Ольга Николаевна



(подпись)

Новосибирск 2017

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	3
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	3
3. Трудоемкость дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося	3
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	4
5. Перечень учебной литературы	4
6. Перечень учебно-методических материалов по самостоятельной работе обучающихся .	5
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	5
8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.....	6
9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	6
10. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине	Ошибка! Закладка не определена. 7
Приложение 1 Аннотация по дисциплине	

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Результаты освоения образовательной программы (компетенции)	В результате изучения дисциплины обучающиеся должны:		
	Знать	Уметь	владеть
ПК-3 способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий	стандартные базовые процедуры, направленные на повышение эффективности переговоров	анализировать, сравнивать и подбирать стандартные программы, методы и технологии, направленные на повышение коммуникативной компетентности индивидов и эффективности внутригрупповой коммуникации	- основными навыками диагностики коммуникативной компетентности; - методами повышения эффективности межличностной коммуникации
ПК-14 способность к реализации психологических технологий, ориентированных на личностный рост сотрудников организации и охрану здоровья индивидов и групп	Основные характеристики переговорного процесса в различных социально-значимых ситуациях	анализировать наиболее типичные проблемные ситуации, встречающиеся в процессе переговоров	навыками эффективного ведения переговоров в профессиональной деятельности и социально-значимых ситуациях

2. Место в образовательной программе

Дисциплина «Искусство переговоров» реализуется в 5 семестре в рамках дисциплин по выбору (модулей) Блока 1.

В основе освоения дисциплины «Искусство переговоров» лежат знания, полученные при изучении дисциплин «Общая психология», «Искусство переговоров», «Социальная психология». Результаты обучения по дисциплине «Искусство переговоров» имеют важное значение при освоении дисциплин «Конфликтология», «Управление персоналом», «Мотивация персонала», «Управленческое консультирование», «Психология лидерства и руководства».

3. Трудоемкость дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося

Трудоемкость дисциплины – 3 з.е. (108 ч)

Форма промежуточной аттестации: 5 семестр – зачет

№	Вид деятельности	Семестр
		5
1	Лекции, ч	
2	Практические занятия, ч	32
3	Лабораторные занятия, ч	
4	Занятия в контактной форме, ч (лекции+практические+лабораторные+консультации+проведение контроля), из них	34
5	из них аудиторных занятий, ч	
6	в электронной форме, ч	
7	консультаций, час.	
8	промежуточная аттестация, ч	2
9	Самостоятельная работа, час. (сам. работа во время занятий+сам. работа во время промежуточной аттестации)	74
10	Всего, ч	108

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

3 семестр

Практические занятия (32 ч)

Содержание практического занятия	Объем, час
Понятие, основные характеристики и виды переговоров	4
Основные этапы переговорного процесса	8
Стратегии, тактики и инструменты переговоров	8
Невербальные технологии переговоров	8
Управление стрессом при ведении переговоров	4

Самостоятельная работа студентов (5 семестр) (74ч.)

Перечень занятий на СРС	Объем, час
	5 семестр
Подготовка к практическим занятиям.	24
Выполнение письменных самостоятельных работ	36
Реферат	6
Подготовка к зачету	8
Итого	74

5. Перечень учебной литературы

5.1 Основная литература

1. *Матвеева, Л. В.* Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452637>
2. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб.: Питер, 2018 / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://www.litres.ru/evgeniy-ilin/psihologiya-obscheniya-i-mezhlichnostnyh-otnosheniy/>
3. *Митрошенков, О. А.* Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455770>

5.2 Дополнительная литература

4. Смирнов С.Д. Еще раз о соотношении понятий «деятельность» и «общение» // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Психология. — 2007. — Т.9. — вып.1(2015) / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://elib.nsu.ru/dsweb/Get/Resource-3435/page0000.pdf?q=%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F+%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F?collectionHandle=Site>
5. Шкуратова И.П. Самопредъявление личности в общении. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2009 / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://flogiston.ru/articles/social/shkuratova-monography-2010>
6. *Садовская, В. С.* Основы коммуникативной культуры. Психология общения : учебник и практикум для вузов / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06390-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452115>
7. Агальцев А.М. Общение и коммуникация // Вестник Санкт-Петербургского университета — сер.6. — 2008. — вып.4 / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obschenie-i-kommunikatsiya/viewer>

6. Перечень учебно-методических материалов по самостоятельной работе обучающихся

8. Методические материалы по дисциплине «Искусство переговоров» / [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://fp.nsu.ru/studentu/metodicheskie-materialy>

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Освоение дисциплины используются следующие ресурсы:

- электронная информационно-образовательная среда НГУ (ЭИОС);
- образовательные интернет-порталы;
- информационно-телекоммуникационная сеть Интернет.

Взаимодействие обучающегося с преподавателем (синхронное и (или) асинхронное) осуществляется через личный кабинет студента в ЭИОС, электронную почту, социальные сети.

7.1 Современные профессиональные базы данных:

1. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки (ЭБД РГБ)
2. Полнотекстовые электронные ресурсы Freedom Collection издательства Elsevier (Нидерланды) (ArtsandHumanities)
3. Электронные ресурсы Web of Science Core Collection (Thomson Reuters Scientific LLC.), Journal Citation Reports + ESI
4. Электронные БД JSTOR (США). 6 предметных коллекций: Arts & Sciences III, V, VI, VII, VIII, Language & Literature
5. БД Scopus (Elsevier)
6. Лицензионные материалы на сайте eLibrary.ru
7. Организационная психология (электронный журнал) // <http://orgpsyjournal.hse.ru/>
8. Реферативный психологический журнал: <http://solitonpress.ru/>
9. Журнал «Психологические исследования»: <http://psystudy.ru/>

7.2. Информационные справочные системы

Не используются

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

8.1 Перечень программного обеспечения

Windows
Microsoft Office

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для реализации дисциплины Искусство переговоров используются специальные помещения:

1. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной и итоговой аттестации;
2. Помещения для самостоятельной работы обучающихся;

Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду НГУ.

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется согласно «Порядку организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в Новосибирском государственном университете».

10. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

Перечень результатов обучения по дисциплине Искусство переговоров и индикаторов их достижения представлен в виде знаний, умений и владений в разделе 1.

10.1 Порядок проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

Текущий контроль успеваемости:

В качестве текущего контроля запланированы письменные самостоятельные работы. Работы должны быть выполнены и сданы до конца семестра.

Порядок проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Искусство переговоров» проводится в форме зачета по перечню тестовых вопросов. Результаты прохождения аттестации оцениваются по шкале «незачет», «зачет». Оценка «зачет» означает успешное прохождение промежуточной аттестации.

Положительная оценка «зачет» ставится обучающемуся, если он правильно отвечает на 2 вопроса. На подготовку к ответу отводится 30 минут. Литературой и техническими средствами во время зачета пользоваться нельзя. Оценка сообщается в тот же день.

Оценочные средства по дисциплине «Искусство переговоров» включают в себя перечень тестовых вопросов, который является закрытым (информация для ограниченного пользования, для обучающихся в информационной системе не размещается, хранится только на кафедре/в деканате).

Перечень тестовых вопросов зачета формируется и утверждается в установленном порядке в начале учебного года при наличии контингента обучающихся, осваивающих дисциплину «Искусство переговоров» в текущем учебном году.

Описание критериев и шкал оценивания индикаторов достижения результатов обучения по дисциплине

Таблица 10.1

Код компетенции	Результат обучения по дисциплине	Оценочное средство
ПК-3	Знание стандартных базовых процедур, направленных на повышение эффективности переговоров	Устный опрос на занятиях Выполнение письменных заданий Зачет
	Умение анализировать, сравнивать и подбирать стандартные программы, методы и технологии, направленные на повышение эффективности переговорного процесса	Устный опрос на занятиях Групповые дискуссии Самостоятельная письменная работа Зачет
	Владение - основными навыками диагностики коммуникативной компетентности; - методами повышения эффективности межличностной коммуникации	Устный опрос на занятиях Групповые дискуссии Зачет
ПК-14	Знание основных характеристик переговорного процесса в различных социально-значимых ситуациях	Устный опрос на занятии Групповые дискуссии Самостоятельная письменная работа Зачет
	Умение анализировать наиболее типичные проблемные ситуации, встречающиеся в процессе переговоров	Устный опрос на занятии Групповые дискуссии Самостоятельная письменная работа Зачет
	Владение навыками эффективного ведения переговоров в профессиональной деятельности и социально-значимых ситуациях	Устный опрос на занятии Групповые дискуссии Самостоятельная письменная работа Выполнение практических заданий и кейсов на занятиях

Таблица 10.2

Критерии оценивания результатов обучения	Шкала оценивания
Письменная самостоятельная работа: – количество правильных ответов – более 40%	<i>Зачтено</i>

<p>Зачет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владение теоретическим и практическим материалом в области психологии межличностного общения; - способность ориентироваться в техниках конструктивного общения, используемых в переговорном процессе, и умение их использовать; - умение формулировать собственные, самостоятельные, обоснованные, аргументированные суждения, представлять достаточно полные и развернутые ответы на дополнительные вопросы; - допускаются незначительные ошибки в ответах на дополнительные вопросы. 	
<p>Письменная контрольная (тестовая) работа:</p> <ul style="list-style-type: none"> – присутствие многочисленных ошибок (более 60% ответов содержат ошибки). <p>Зачет:</p> <ul style="list-style-type: none"> – низкая степень владения теоретическим материалом; - наличие грубых ошибок; - отсутствие представления об основных техниках конструктивного общения, используемых в переговорном процессе; - наличие затруднений в формулировке собственных суждений, ответов на дополнительные вопросы; 	<p><i>Не зачтено</i></p>

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Дайте определение переговорам (ПК-14).
2. Охарактеризуйте основные виды переговоров (ПК-14).
3. Раскройте содержание коммерческих переговоров (ПК-14).
4. Опишите основные виды некоммерческих переговоров (ПК-14).
5. Проанализируйте, что является результатом переговорного процесса (ПК-14).
6. Назовите основные фазы переговорного процесса (ПК-14).
7. Опишите стратегии и тактики переговорного процесса (ПК-14).
8. Дайте характеристику основным инструментам переговорного процесса (ПК-14).
9. Проанализируйте значение вопросов в переговорной коммуникации. Назовите виды вопросов, используемых в процессе переговоров (ПК-14).
10. Охарактеризуйте коммуникативные проблемы, возникающие в ходе переговорного процесса (ПК-3).
11. Назовите основные способы преодоления коммуникативных проблем, возникающих в ходе переговоров (ПК-3).
12. Назовите техники активного слушания (ПК-3, ПК-14).
13. Охарактеризуйте коммуникативные барьеры (логический, семантический и пр.) (ПК-14).
14. Назовите средства невербальной коммуникации (ПК-3, ПК-14).

15. Опишите паралингвистические особенности невербальной коммуникации (ПК-3, ПК-14).
16. Охарактеризуйте значение этапа установления контакта в переговорной коммуникации (ПК-3, ПК-14).
17. Перечислите невербальные сигналы, способствующие установлению контакта (ПК-3, ПК-14).
18. Перечислите вербальные сигналы, способствующие установлению контакта (ПК-3, ПК-14).
19. Охарактеризуйте зоны и дистанции в процессе переговоров (ПК-3, ПК-14).
20. Порассуждайте, как оптимальнее организовать пространство в процессе переговоров (ПК-3, ПК-14).
21. Проанализируйте, как участие в переговорах может являться фактором профессионального стресса (ПК-14).
22. Назовите основные методы (способы, техники) регуляции эмоционального напряжения в процессе переговоров (ПК-3).

Оценочные материалы по промежуточной аттестации (приложение), предназначенные для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС, хранятся на кафедре-разработчике РПД в печатном и электронном виде.

Приложение 1. Аннотация по дисциплине «Искусство переговоров»

Цель и задачи изучения дисциплины

Дисциплина «Искусство переговоров» реализуется в рамках образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 37.03.01 Психология по очной форме обучения на русском языке.

Место в образовательной программе

Дисциплина «Искусство переговоров» реализуется в 5 семестре в рамках дисциплин по выбору (модулей) Блока 1. В основе освоения дисциплины «Искусство переговоров» лежат знания, полученные при изучении дисциплин «Общая психология», «Искусство переговоров», «Социальная психология». Результаты обучения по дисциплине «Искусство переговоров» имеют важное значение при освоении дисциплин «Конфликтология», «Управление персоналом», «Мотивация персонала», «Управленческое консультирование», «Психология лидерства и руководства».

Дисциплина «Искусство переговоров» имеет своей целью: формирование коммуникативной компетентности в ситуациях ведения переговоров, что является неотъемлемой частью профессионального становления организационного психолога.

Основные задачи дисциплины:

- сформировать у обучающихся представление о понятии переговорного процесса в различных социально-значимых ситуациях;
- проанализировать наиболее типичные проблемные ситуации, встречающиеся в процессе переговоров;
- создать условия для глубокого осмысления теоретического и практического материала;
- сформировать умения и навыки эффективного ведения переговоров в профессиональной деятельности и социально-значимых ситуациях.

Дисциплина «Искусство переговоров» направлена на формирование следующих компетенций:

- *ПК-3* способность к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий
- *ПК-14* способность к реализации психологических технологий, ориентированных на личностный рост сотрудников организации и охрану здоровья индивидов и групп

Перечень основных разделов дисциплины:

- Понятие, основные характеристики и виды переговоров
- Основные этапы переговорного процесса
- Стратегии, тактики и инструменты переговоров
- Невербальные технологии переговоров
- Управление стрессом при ведении переговоров

При освоении дисциплины обучающиеся выполняют следующие виды учебной работы: мини-лекции, практические занятия, самостоятельная работа. В учебном процессе предусматривается использование активных и интерактивных форм проведения занятий.

Самостоятельная работа включает: самостоятельное изучение теоретического материала по разделам дисциплины, подготовку к практическим занятиям, тренировку навыков.

**Лист актуализации рабочей программы дисциплины
«Искусство переговоров»**

№	Характеристика внесенных изменений (с указанием пунктов документа)	Дата и № протокола Ученого совета ИМПЗ	Подпись Ответственного
	Обновление литературы в п. 5.1 и 5.2	Протокол Уч Совета №15 от 08.05.2020	