

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова»
Филиал МГУ имени М.В.Ломоносова в г.Ташкенте

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель Филиала МГУ имени
М.В.Ломоносова в г.Ташкенте,
академик В.Б.Кудрявцев



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ THE BASIC NEGOTIATION SKILLS

Специализация 04: Психология переговоров

Общая трудоемкость дисциплины: 2 зачетные единицы
72 академических часа

Квалификация выпускника

МАГИСТР
(Психология переговоров)
Очная форма обучения

Программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта,
самостоятельно устанавливаемого МГУ имени М.В. Ломоносова

Москва
2017

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

THE BASIC NEGOTIATION SKILLS

Ключевые слова на РУССКОМ языке:

Переговоры, разрешение конфликтов, посредничество, фасилитация, дистрибутивные и интегративные тактики, манипуляции, межличностные отношения, команда переговорщиков, межгрупповые отношения, межкультурная коммуникация, методы группового принятия решений

Ключевые слова на АНГЛИЙСКОМ языке:

Negotiation, conflict resolution, mediation, facilitation, distributive and integrative tactics, manipulation, interpersonal relations, negotiation team, intergroup relations, cross-cultural communications, group decision making

Цели учебной дисциплины

Сформировать у студентов специализации базовые компетенции подготовки и ведения переговоров, создав тем самым основу для дальнейшей специализации в рамках последующих курсов и практикумов.

Задачи учебной дисциплины

- посредством различных упражнений, методов и психотехник продемонстрировать роль психологических факторов в подготовке эффективных переговоров;
- сформировать базовые компетенции подготовки к переговорам;
- дать представление о типах, стратегиях и тактиках ведения переговоров;
- сформировать навыки анализа своего и чужого поведения в переговорах;
- развить базовые компетенции работы в команде при ведении многосторонних переговоров;
- сформировать базовые приемы посредничества.

Краткое описание программы учебной дисциплины на русском языке

В ходе программы студенты на основе лекционного материала и с помощью специально разработанных деловых и ролевых игр, кейсов, упражнений осваивают навыки подготовки и ведения переговоров, а также фасилитации групповых дискуссий. Программа помогает студентам развить умение анализировать свое и чужое поведение в переговорах и посредничестве, создавая основу для дальнейшей специализации в рамках последующих курсов.

Краткое описание программы учебной дисциплины на английском языке

The program allows you by means of different role games, cases and exercises to develop basic negotiation skills. At the end of the course each attendee should be able to analyze their own negotiating behavior and the behavior of their partners, and it helps to build the ground for advancing the negotiation skills during next courses. The program is intended to provide the learning of the foundation to practice basic techniques in interpersonal and intergroup negotiations, mediation and facilitation of group meetings.

Сравнительный анализ предлагаемой рабочей программы учебной дисциплины:

По сравнению с аналогичными программами государственного образовательного стандарта второго поколения предлагаемая программа опирается не только на известные

теоретико-методологические подходы и концепции психологии переговоров, но и на практические ситуации из российской и зарубежной практики переговоров в различных сферах деятельности, в том числе в кризисных ситуациях. Она не только развивает способность студентов применять полученные знания на практике, но и учит анализировать индивидуальный и командный опыт переговоров, дает возможность освоить передовые технологии фасилитации групповых дискуссий.

I. Место дисциплины в учебном плане

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы 72 академических часа в соответствии с учебным планом в 2 семестре.

Название дисциплины	Трудоемкость в зачетных единицах	Форма отчетности		Объем учебной нагрузки в ак. часах, 1 а.ч.=45 м.					
		Экзамен	Зачет	Общая трудоемкость	В том числе ауд. часов				Самостоятельная работа студентов
					Общая ауд. нагрузка	Лекций	Лабораторных занятий	Семинаров	
Базовые навыки ведения переговоров	2		2	72	32	16		16	40

II. Структура и содержание лекционных занятий

2.1. ТЕМЫ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название лекций	Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
1.	Тема 1. Планирование переговорного процесса.	Контрольная
2.	Тема 2. Ключевые элементы подготовки к переговорам.	
3.	Тема 3. Базовые приемы ведения интегративных и дистрибутивных переговоров.	Практическое задание
4.	Тема 4. Противодействие манипуляции в переговорах.	
5.	Тема 5. Формирование команды переговорщиков. Технологии фасилитации.	Контрольная
6.	Тема 6. Методы подготовки и ведения межгрупповых переговоров.	
7.	Тема 7. Базовые приемы посредничества.	Анализ практической ситуации или разработка кейса.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ КАЖДОГО ЗАНЯТИЯ

РАЗДЕЛ 1. БАЗОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ.

Тема 1. Планирование переговорного процесса.

Основные этапы переговорного процесса. Организационный этап подготовки к переговорам. Содержательный этап подготовки к переговорам. Информационная, психологическая и тактическая составляющие подготовки к переговорам. Постановка цели и определение предмета переговоров. Роль планирования при подготовке к переговорам. Определение границ торга и возможных альтернатив (BATNA). Анализ заинтересованных сторон. Анализ противоположной стороны. Выбор стратегии. Подготовка аргументов. Определение процедурных условий, требования к протоколу. Анализ социальной ситуации переговоров (по М. Аргайлу).

Для текущего контроля по теме занятия могут предлагаться:

- **Упражнения**
 - «Мультфильм» (ролевая игра)
 - «Семь ключевых моментов подготовки к переговорам» (работа с учебными материалами)

Тема 2. Ключевые элементы подготовки к переговорам.

Семь ключевых элементов подготовки к переговорам. Интересы: чего действительно хотят стороны? Варианты: каковы все возможные соглашения? Альтернативы: что делать, если не приходим к соглашению? Легитимность: Какие критерии необходимы для убеждения всех в том, что никто не проиграл? Коммуникация: главный инструмент решения потенциальных разногласий. Взаимоотношения: готовность к постоянному контролю рабочих отношений. Обязательства: к каким обязательствам надо стремиться. Этические аспекты подготовки и ведения переговоров. Методика подготовки к переговорам в условиях дефицита времени. Особенности подготовки к международным переговорам. Использование техники «Ментальные карты» при подготовке к переговорам.

Для текущего контроля по теме занятия могут предлагаться:

- **Упражнения**
 - «Этичное и неэтичное поведение в переговорах» (групповая диагностика)
 - «Планирование переговоров» (анализ кейсов)
 - «Выбираем переговорщика» (работа с содержательными материалами)
 - Анализ видеотрейкера «Подготовка к переговорам» (групповая дискуссия)

РАЗДЕЛ 2. ТАКТИКИ И ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.

Тема 3. Базовые приемы ведения интегративных и дистрибутивных переговоров.

Возможности и ограничения интегративных переговоров. Особенности переговоров при разрешении конфликтов. Формирование межличностного доверия в интегративных переговорах. Понятия процедурной справедливости и процедурных интересов в переговорах. Выявление и определение проблемы. Разграничение позиции, конечных

интересов и базовых потребностей сторон. Выработка альтернатив. Нарращивание гибкости. Оценка и отбор альтернатив. Завершение переговоров. Основные задачи постпереговорного этапа. Договоренности о процедурах взаимного контроля и корректировки соглашений.

Возможности и ограничения стратегии торга. Установление начальной, целевой и предельно допустимой точек торга. Влияние на представления другой стороны о границах возможного. Сдвиг позиции другой стороны к предельно допустимой для нее точке. Уступки как «валюта» переговоров. Нарращивание гибкости в ходе торга. Базовые приемы давления в дистрибутивных переговорах. Приемы влияния, используемые при ведении торга: оттягивание, пакетирование, бутерброд, сэндвич, сравнение, деление, умножение, уступка за уступку, продажа отличий. Приемы влияния, используемые в конфронтационных переговорах: угроза отказа от переговоров, экстремальные требования, использование дефицита времени.

Для текущего контроля по теме занятия могут предлагаться:

- **Упражнения**
 - «Продавцы и покупатели» (ролевая игра)
 - «Сделка» (ролевая игра)
 - «Апельсин» (ролевая игра)
 - «Переговоры о деловом партнерстве» (ролевая игра)
 - Деловая игра «Долговязы и толстопузы»

Тема 4. Противодействие манипуляции в переговорах.

«Синяя», «красная» и «зеленая» зоны переговоров. Факторы, повышающие напряженность в переговорах. Способы ответа на критику. Манипулирование в ходе переговоров. Типы манипуляторов: «красный» (блеф, угрозы и создание иллюзии дефицита времени), «синий» (провокация когнитивных искажений) и «зеленый» (демонстрация эмпатии). Базовые приемы выявления манипуляций. Противодействие манипулятивному поведению в переговорах.

Для текущего контроля по теме занятия могут предлагаться:

- **Упражнения**
 - Зоны переговорного процесса» (упражнение на обратную связь»)
 - «Работники зоопарка и циркачи» (ролевая игра)
 - «Слалом манипулятивных приемов» (упражнение в парах)

РАЗДЕЛ 3. МЕЖГРУППОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И ПОСРЕДНИЧЕСТВО.

Тема 5. Формирование команды переговорщиков. Технологии фасилитации.

Критерии отбора, определение численности и состава команды переговорщиков. Распределение ролей в команде переговорщиков. Методы командообразования, используемые для подготовки команды к переговорам. Взаимодействие внутри команды переговорщиков при ведении межгрупповых переговоров. Командная импровизация. Групповые методы принятия решений при подготовке переговорщиков к дистрибутивным

и интегративным переговорам. Стадии фасилитационной сессии. Технологии фасилитации: «Брейнрайтинг», «Шесть шляп», «Мировое кафе», «Модерационные карточки», «Стрела».

Для текущего контроля по теме занятия могут предлагаться:

- «Социальная сеть переговорщика» (групповое упражнение)
- Поиск решений российско-украинского конфликта (групповое упражнение)
- Планирование курсовой/дипломной работы (групповое упражнение)

Тема 6. Методы подготовки и ведения межгрупповых переговоров.

Картография позиций, интересов и опасений при подготовке к межгрупповым переговорам. Механизмы эскалации напряженности в межгрупповых переговорах. Приемы снижения напряженности в межгрупповых переговорах. Роль посредника в межгрупповых переговорах.

Для текущего контроля по теме занятия могут предлагаться:

- **Упражнения**
Игра «Выиграй, сколько сможешь» (создание коалиций в рамках «дилеммы заключенного»).
Деловая игра «Экологическая угроза»

Тема 7. Базовые приемы посредничества.

Доверие к посреднику. Типичные трудности в работе посредника. Этапы посредничества. Договоренность о процедуре. Облегчение общения. Помощь в ведении переговоров: отбор проблем, отделение потребностей от способов их удовлетворения, поиск альтернатив. Работа с содержательными и процедурными интересами сторон. Прояснение достигнутого соглашения. Семейная медиация.

Для текущего контроля по теме занятия могут предлагаться:

- **Упражнения**
«Красная шапочка, волк и лесник» (ролевая игра)
Деловая игра «Семейная медиация»

III. Учебно-методическое и информационное обеспечение лекционных занятий

3.1. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА К КУРСУ В ЦЕЛОМ

3.1.1. Основная

1. Кеннеди Г. Переговоры. Полный курс. М.: Альбина Паблишер, 2013.
2. Лебедева, М. М. Вам предстоят переговоры / М. М. Лебедева. М.: Экономика, 1993.
3. Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Самое главное о переговорах. М.: Форум, 2014.

4. Мастенбрук В. Переговоры. Калуга, 1993.
5. Нил М., Лис Т. Психология переговоров. Как добиться большего. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.
6. Спэнгл М. Айзенхарт М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте. Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2009.
7. Фишер Р., Шапиро Д. Эмоциональный интеллект в переговорах. М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2019.
8. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
9. Трейси Б., Переговоры. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
10. Шелл Р. Удачные переговоры. Уортонский метод. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

3.1.2. Дополнительная

1. Авидон И., Гончукова О. Тренинги взаимодействия в конфликте. Материал для подготовки и проведения. СПб.: Речь, 2008.
2. Аллахвердова О.В., Карпенко А.Д. Методическое пособие для посредников-медиаторов. СПб., 2005.
3. Бесемер Х.. Медиация. Посредничество в конфликтах. Калуга: «Духовное познание», 2004.
4. Василенко И.А. Искусство международных переговоров. Учебное пособие. 4-е издание. М.: Экономика, 2014.
5. Ведение переговоров и разрешение конфликтов. Классика Harvard Business Review. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
6. Герзон М. Лидерство через конфликт. Как лидеры-посредники превращают разногласия в возможности. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.
7. Гестеланд Р.Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе. Маркетинговые исследования, ведение переговоров, менеджмент. Днепропетровск, 2003.
8. Глазл Ф. Конфликт-менеджмент. Калуга, 2002.
9. Гофман А.Б. Практические рекомендации по ведению переговоров об освобождении заложников // Социальные конфликты. Вып. 4 С. 111 и далее.
10. Гоулстон М. Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
11. Грей Д., Браун С., Макануфо Дж. Геймштурминг. Игры, в которые играет бизнес. Восемьдесят игр, ломающих барьеры, генерирующих новые идеи, догадки и стратегии. СПб.: Питер, 2012.
12. Гулевич О.А. Убеждающая коммуникация, М.: РПО, 1999.
13. Гюрс М., Новак К. Умение договариваться. Руководство для тренеров. М.-СПб.: Вершина, 2006.
14. Даймонд С. Переговоры, которые работают. 12 стратегий, которые помогут вам получить больше любой ситуации. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011.
15. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. Санкт-Петербург, 2003.
16. Искусство жить с непохожими людьми. Психотехники толерантности. Под ред. Асмолова А.Г., Солдатовой Г.У., Макачук А.В. М. 2009.
17. Запевалов В., Давтян О., Переговоры. Организация. Протокол. Этикет., ГУП «Инпредсеврвис», 2018
18. Кацы Д. В. Переговоры и посредничество: инструменты повседневной практики международного. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005.

19. Кейнер С., Линд Л., Толди К., Фиск С., Бергер Д. Руководство фасилитатора. Как привести группу к принятию совместного решения. М.: Издательство Дмитрия Лазарева, 2013.
20. Кеннеди Г. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. М.: Альпина Паблишер, 2014.
21. Келси Д., Пламб П. Блестящие совещания. Правила эффективной групповой работы. М.: Манн, Иванов и Фербер; Эксмо, 2013.
22. Колризер Дж. Спасти заложника. Как управлять эмоциями, оказывать влияние на людей и разрешать конфликты. Практические советы от опытного переговорщика. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
23. Кроль Л. Переговоры с драконами. М.: Класс, 2013
24. Кроль Л. Переговоры. Игры скрытых сил. М.: Класс, 2015
25. Кузин С. На линии огня. Искусство отвечать на провокационные вопросы. Эксмо., 2016.
26. Льюис Ричард Д. Деловые культуры в международном бизнесе от столкновения к взаимопониманию: Пер с англ. М.: Дело, 2001.
27. Нестик Т.А. Менеджер как третья сторона в конфликте // Кадровая служба и управление персоналом предприятия, 2004, №2. С. 6-21. (Есть электронный вариант статьи.)
28. Непряхин Н. Я манипулирую тобой. Методы противодействия скрытому влиянию. Альпина Паблишер., 2018
29. Ниренберг Дж. Новое искусство переговоров. Минск: Попурри, 2014.
30. Нумми П. Справочник фасилитатора. История о том, как Григорий Лосик привел компанию к впечатляющим результатам. М.: Институт консультирования и системных решений, 2012.
31. Панфилова А.П. Мозговые штурмы в коллективном принятии решений. М.: Флинта, 2005
32. Паттерсон К., Гренни Дж., Мак-Миллан Р., Свитцлер Э. Ведение переговоров в экстремальных ситуациях. Что и как говорить, когда ставки высоки. М.-СПб.: Вильямс, 2007.
33. Петрушин С.В. Большая контактная группа. СПб.: Речь, 2010.
34. Редлих А., Миронов Е. Модерация конфликтов в организации. СПб.: Речь, 2009.
35. Рызов И. Кремлевская школа переговоров. Эксмо, 2016.
36. Рызов И. Переговоры с монстрами. Эксмо, 2018.
37. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб., 2001.
38. Стацевич Е., Гуленков К., Сорокина И. Манипуляции в деловых переговорах: практика противодействия. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
39. Стил Пол Т.; Бизор Том. Переговоры в бизнесе. Практическое пособие. М.: НИРРО, 2004.
40. Фишер Р., Шапиро Д. За пределами здравого смысла. Как использовать эмоции в процессе переговоров. М.: Добрая книга, 2007.
41. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. - М., 1996
42. Фишер С. и др. Работа с конфликтом. Навыки и стратегии практической работы с конфликтом. Алма-Ата, 2002.
43. фон Хертель, Анита. Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в Вашей жизни. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2007.
44. Хесль Г. Посредничество в разрешении конфликтов: Теория и технология. СПб.: Речь, 2004.
45. Эдмюллер А., Вильгельм Т. Модерация. М.: Омега-Л, 2007.

3.1.3. Электронные ссылки

1. <http://pon.harvard.edu> – The Program on Negotiation (PON) at Harvard Law School
2. <http://www.essec-irene.com> - Institute for Research and Education on Negotiation in Europe
3. <http://www.brill.com/international-negotiation> - журнал «International Negotiation» (CAN, Голландия)
4. [http://onlinelibrary.wiley.com/journal/10.1111/\(ISSN\)1571-9979](http://onlinelibrary.wiley.com/journal/10.1111/(ISSN)1571-9979) – журнал «Negotiation Journal» (Гарвард)
5. <http://jcr.sagepub.com/> - журнал «Journal of Conflict Resolution»
6. <http://jpr.sagepub.com/> - журнал «Journal of Peace Research»

3.2. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ СТУДЕНТОВ ПО КУРСУ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.2.1. Темы монографий, эссе, рефератов, проектные задания и др.

Проектные задания:

1. Просмотреть видеозапись ролевой игры «Переговоры по поводу приобретения мультсериала» и предложить анализ поведения своей и чужой команды.
2. Просмотреть видеозапись деловой игры «Экологическая угроза» и предложить анализ поведения своей и чужой команды.
3. Проанализировать практическую ситуацию, предложенную преподавателем.
4. Разработать кейс «Российско-украинский конфликт» (по материалам СМИ).
5. Разработать кейс «Норд-Ост» (по материалам СМИ).
6. Разработать кейс «Переговоры по поводу «Северного потока» (по материалам СМИ).
7. Разработать кейс «Курильские острова» (по материалам СМИ).
8. Разработать кейс «СНВ-3» (по материалам СМИ).

3.2.3. Оценочные средства для проведения аттестации по итогам освоения учебной дисциплины

Контрольные вопросы

1. Этапы переговорного процесса.
2. Организационный и содержательный этапы подготовки к переговорам.
3. Ключевые компоненты подготовки к переговорам.
4. Основные задачи постпереговорного этапа.
5. Метод анализа отдельного случая как способ подготовки к переговорам.
6. Методы анализа ситуации при подготовке к переговорам.
7. Этапы посредничества
8. Выбор переговорной стратегии

9. Базовые техники ведения торга
10. Определение границ торга и возможных альтернатив. Понятие BATNA.
11. Приемы расширения количества альтернатив.
12. Формирование межличностного доверия в интегративных переговорах.
13. Приемы медиации и их психологическое содержание
14. Особенности поведения медиатора на разных стадиях переговорного процесса
15. Стратегии и тактики дистрибутивных переговоров
16. Психологические механизмы роста напряженности в межгрупповых переговорах
17. Особенности переговоров при разрешении конфликтов
18. Методы формирования проблемного поля и повестки переговоров
19. Понятия процедурной справедливости и процедурных интересов в переговорах
20. Позиции, интересы и базовые потребности сторон в переговорах.
21. Распределение ролей в команде переговорщиков
22. Методы обсуждения выдвинутых сторонами вариантов решения проблемы
23. Сильные стороны и ограничения методов группового принятия решения в переговорах.
24. Мозговой штурм, метод «Дельфи» и техника номинальной группы в интегративных переговорах.
25. Разработка альтернатив методом «Шесть шляп» Де Боно.
26. Сценарный анализ при подготовке к переговорам.
27. «Модерационные карточки» и «Международное кафе» как инструменты фасилитации групповой дискуссии.
28. Технология «Открытое пространство» как инструмент выработки групповых решений.
29. Размещение участников переговоров.
30. Картография позиций, интересов и опасений при подготовке к межгрупповым переговорам.
31. Приемы снижения напряженности в межгрупповых переговорах.
32. Управление «горячими» и «холодными» зонами переговоров в ходе посредничества.

3.3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ЛАБОРАТОРНЫМ ЗАНЯТИЯМ В ЦЕЛОМ

3.3.1. Рекомендуемые образовательные технологии

- интерактивные занятия с использованием презентаций;
- разбор конкретных ситуаций;
- демонстрация возможностей психодиагностических методик.

3.3.2. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины:

- проектор
- компьютер

IV. Структура и содержание учебной дисциплины по учебному плану

№ п/п	Раздел, тема учебной дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости (по разделам, темам) Форма промежуточной аттестации
			Лекции	Семинар	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа студентов	
1.	Тема 1. Планирование переговорного процесса.		2	2		5	Контрольная
2.	Тема 2. Подготовка к переговорам.		2	2		5	
3.	Тема 3. Базовые приемы ведения интегративных и дистрибутивных переговоров.		2	2		6	Практическое задание
4.	Тема 4. Противодействие манипуляции в переговорах.		3	2		6	
5.	Тема 5. Формирование команды переговорщиков. Технологии фасилитации.		2	3		6	Контрольная
6.	Тема 6. Методы подготовки и ведения межгрупповых переговоров.		2	3		6	
7.	Тема 7. Базовые приемы посредничества.		3	2		6	Анализ практической ситуации или разработка кейса.
	Всего (2 з.е., 72 ак.ч)		16	16		40	

V. Организационно-методический раздел по курсу лекций

5.1. МЕСТО КУРСА ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ (ООП):

Курс является частью блока обязательных дисциплин по специализации «Психология переговоров и разрешения конфликтов».

В ходе данного курса студенты получают базовые навыки переговоров, посредничества и фасилитации, служащие основой для дальнейшей активной подготовки их как психологов-специалистов широкого профиля в области психологии переговоров.

Перед прохождением данного курса студентам необходимо овладеть знаниями и навыками по следующим дисциплинам: «Психология личности», «Социальная психология», «Социальная антропология», «Экспериментальная психология», «Основы психологии переговоров».

5.2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКУМА:

В результате освоения курса студент должен:

Знать:

- основные типы переговоров и их особенности;
- основные стратегии ведения переговоров;
- основные этапы переговорного процесса;
- факторы успешности переговоров, связанные со сторонами и с ситуацией;
- мотивационно-когнитивные искажения, возникающие в переговорах;
- психологические факторы успешности переговоров в межличностном и межгрупповом взаимодействии;
- кросс-культурные различия, влияющие на успешность переговоров.

Уметь:

- анализировать ситуацию на допереговорном этапе;
- анализировать собственное поведение и поведение других сторон в ходе переговоров;
- подготавливать и реализовывать различные стратегии ведения переговоров;
- вести торг, предлагая альтернативные варианты решения;
- вести интегративные переговоры;
- проводить диагностику индивидуально-личностных характеристик, влияющих на успешность переговорщика.

Иметь представление:

- об основных методах анализа переговорной ситуации;
- об основных приемах выявления манипулятивного поведения сторон и противодействия манипуляциям;
- о базовых методах снижения напряженности в переговорах;
- о способах предотвращения мотивационно-когнитивных искажений в переговорах;
- о ключевых психологических особенностях различных этапов переговорного процесса, основных действиях, которые необходимо предпринять на допереговорной и постпереговорной стадиях;
- об особенностях и стадиях посредничества.

Овладеть:

- базовыми компетенциями подготовки к ведению переговоров;

- базовыми компетенциями использования приемов, снижающих напряженность в межличностных и межгрупповых переговорах;
- базовыми компетенциями работы в команде переговорщиков;
- базовыми компетенциями ведения торга и принципиальных переговоров;
- базовыми компетенциями использования приемов посредничества.

Итоговые требования к уровню освоения курса изложены в контрольных вопросах.

В соответствии с образовательным стандартом, самостоятельно устанавливаемым МГУ имени М.В. Ломоносова по соответствующей специальности, указывается наименование и содержание соответствующих компетенций, формируемых в процессе усвоения дисциплины:

- профессиональные;
- специально-профессиональные.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- осуществлять психологическую экспертизу психологических состояний, особенностей развития различных сфер личности, различных видов деятельности и поведения индивидов и групп с учетом основных нормативных документов и этических принципов, регламентирующих деятельность психолога в экспертной практике (М-ПК-6);
- разрабатывать и реализовывать индивидуальные и групповые профилактические и превентивные программы для лиц групп риска и населения в целом с целью предупреждения возникновения нарушений и отклонений состояний, психической деятельности, развития и поведения человека, личностных и профессиональных рисков (М-ПК-12);
- разрабатывать и реализовывать индивидуальные и групповые коррекционные программы и программы индивидуальной и групповой реабилитации и социальной реадaptации для лиц различных социальных, возрастных и гендерных групп с целью гармонизации психического функционирования и развития человека (М-ПК-13);
- ведение переговоров и осуществление посредничества при решении проблем, разногласий, споров и конфликтов различного характера (личного, семейного, делового, организационного, коммерческого, социально-трудового, общественного, межэтнического, межрелигиозного, международного) и на разных уровнях (межличностном, внутригрупповом, межгрупповом) (М-СПК-2);
- использование различных методов принятия группового решения и фасилитации для повышения креативности сторон переговорного процесса и разрешения конфликта (М-СПК-3).

Разработчики курса:

ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет
имени М.В. Ломоносова»,
кафедра психологии личности
ф-та психологии

зам. зав. каф., член-корр. РАО,
д-р психол.наук, профессор

Г.У. Солдатова

ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет
имени М.В. Ломоносова»,
кафедра психологии личности
ф-та психологии

вед. науч. сотрудник, д-р психол.наук **Т.А. Нестик**

Рецензенты:

ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет
имени М.В. Ломоносова»,
кафедра социальной психологии
ф-та психологии

д-р психол.наук, профессор

Т.Ю. Базаров

Настоящая рабочая программа учебной дисциплины «Базовые навыки ведения переговоров» одобрена на заседании Учебно-методического совета факультета психологии МГУ имени М.В. Ломоносова от «31» мая 2013 г., протокол № 3.

Исправленная и дополненная программа учебной дисциплины «Базовые навыки ведения переговоров» была утверждена на заседании Учебно-методического совета факультета психологии МГУ имени М.В. Ломоносова 28 мая 2015 года, протокол № 5.