

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Отделение педагогики



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности КФУ

Проф. Татарский Да



20__ г.

подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины
Психология и технология переговоров Б3.ДВ.8

Направление подготовки: 050400.62 - Психолого-педагогическое образование

Профиль подготовки: Психология и педагогика организации работы с молодежью

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: заочное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Костюнина Н.Ю.

Рецензент(ы):

Валеева Р.А.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Валеева Р. А.

Протокол заседания кафедры № ____ от "____" 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института психологии и образования (отделения педагогики):

Протокол заседания УМК № ____ от "____" 201__ г

Регистрационный № 801217418

Казань

2018

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. (доцент) Костюнина Н.Ю. кафедра педагогики Института психологии и образования

1. Цели освоения дисциплины

освоение студентами знаний о социально-психологических технологиях проведения переговоров,
владение методами ведения переговоров в различных ситуациях.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел "Б3.ДВ.8 Профессиональный" основной образовательной программы 050400.62 Психолого-педагогическое образование и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 3 курсе, 5 семестре.

Спецкурс 'Психология и технология переговоров' строится с опорой на следующие курсы: философия, политология, социология, культурология, конфликтология, социальная психология, психология личности, психология общения. В свою очередь, он служит основой для многих спецкурсов, рассматривающих отдельные проблемы психологии организации переговорного процесса в различных ситуациях.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОК-4 (общекультурные компетенции)	готов использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач
ОК-6, (общекультурные компетенции)	готов использовать знания иностранного языка для общения и понимания специальных текстов
ПК-1 (профессиональные компетенции)	способен учитывать общие, специфические (при разных типах нарушений) закономерности и индивидуальные особенности психического и психофизиологического развития, особенности регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных ступенях
ПК-2 (профессиональные компетенции)	готов применять качественные и количественные методы в психологических и педагогических исследованиях
СК-7.	Способен оказывать содействие в социальном формировании группы, формировании здоровых, воспитывающих, гуманных отношений в социуме

В результате освоения дисциплины студент:

4. должен демонстрировать способность и готовность:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- социально-психологические аспекты ведения переговоров
- виды переговорного процесса и критерии их выделения
- особенности делового общения

- различия между технологиями ведения переговоров
- стратегии поведения и их поведенческие показатели в ситуации переговоров;
- правовые и этические нормы при оценке последствий своей профессиональной деятельности

Уметь:

- выявлять социально-психологические компоненты переговорного процесса.
- пользоваться специальными картами анализа личности партнера как субъекта переговорного процесса.
- анализировать причины возникновения противоречий в процессе коммуникации
- анализировать проблемную ситуацию
- активно общаться в научной, производственной и социально-общественной сферах деятельности
- адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей
- оформлять в устной и письменной форме результатов выполненной работы планированию и проведению прикладного исследования в определенной области применения психологии
- модифицировать и адаптировать существующие технологии научно-исследовательской и практической деятельности в определенной области психологии
- устанавливать творческие и профессиональные контакты с психологическими и непсихологическими организациями и службами

Владеть

- диагностикой показателей делового общения и переговоров
- навыками ведения переговоров на основе метода 'Принципиального ведения переговоров'
- - технологией посреднической деятельности
- элементами социально-психологического тренинга ведения переговоров
- постановкой прикладных задач в определенной области применения психологии новыми средствами воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром
- навыками анализа своей деятельности как профессионального психолога
- просветительской деятельности среди населения с целью повышения уровня психологической культуры общества

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных(ые) единиц(ы) 72 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет в 5 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Теоретико - методологические основы современной психологии ведения переговоров.	5	1	0	4	0	Творческое задание
2.	Тема 2. Социально-психологический анализ переговоров	5	2	0	4	0	Презентация
3.	Тема 3. Социально-психологические технологии проведения переговоров.	5	3	0	4	0	Творческое задание
.	Тема . Итоговая форма контроля	5		0	0	0	Зачет
	Итого			0	12	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретико - методологические основы современной психологии ведения переговоров.

практическое занятие (4 часа(ов)):

Тема 1. Междисциплинарный статус психологии переговоров. Тема 2. Особенности трактовки ?Другого? в переговорном процессе. Тема 3. Трактовки другого как врага и друга. Тема 4. Социально-психологический подход к переговорам как к деловому общению Тема 5. Критерии выделения типов и видов видов переговорного процесса. Тема 6. Аналитические модели взаимодействия в межличностном общении.

Тема 2. Социально-психологический анализ переговоров

практическое занятие (4 часа(ов)):

Тема 1. Этапы и виды общения в процессе переговоров Тема 2. Личность и переговорный процесс. Тема 3. Организация коммуникации в процессе переговоров. Тема 4. Социально-психологические функции невербальных средств в деловом общении и переговорах. Тема 5. Особенности восприятия и понимания друг друга участниками переговорного процесса. Тема 6. Виды взаимодействия в процессе ведения переговоров. Тема 7. Отличие деловой беседы и дискуссии от переговоров. Тема 8. Психологические критерии затрудненного общения в процессе переговоров.

Тема 3. Социально-психологические технологии проведения переговоров.

практическое занятие (4 часа(ов)):

Тема 1. Метод ?Принципиального ведения переговоров? Тема 2. Применение техники ?4- х шагного? метода ведения переговоров в ситуациях конфликтного межличностного и делового взаимодействия. Тема 3. Тренинг ведения переговоров в конфликтных ситуациях.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
	Тема 1. Теоретико - методологические					
1.	Регистрационный номер 801217418 Страница 5 из 14.					

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.

подготовка к

творческому заданию

задание

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
2.	Тема 2. Социально-психологический анализ переговоров	5	2	подготовка к презентации	18	презентация
3.	Тема 3. Социально-психологические технологии проведения переговоров.	5	3	подготовка к творческому заданию	20	творческое задание
	Итого				56	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Учебный процесс происходит с использованием разнообразных методов организации и осуществления учебно-познавательной деятельности (словесные, наглядные и практические методы передачи информации, проблемные лекции и др.); стимулирования и мотивации учебно-познавательной деятельности (дискуссии и др.); контроля и самоконтроля (индивидуального и фронтального, устного и письменного опроса, зачёта и экзамена); также применяются структурно-логические, игровые, компьютерные, диалоговые технологии. Широко (более 20% аудиторных занятий) используются инновационные формы проведения занятий. Деловые игры как модель взаимодействия людей в процессе достижения целей экономического, политического или престижного характера, имитирующая те или иные практические ситуации как одно из средств активизации учебного процесса. Метод мозгового штурма; синектики (совмещение разнородных элементов); ассоциаций. Дискуссионные методы (групповая дискуссия, разбор случаев из практики, анализ ситуаций морального выбора, моделирование практических ситуаций, метод кейсов и др.). Тест как стандартизированное, ограниченное во времени испытание.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Теоретико - методологические основы современной психологии ведения переговоров.

творческое задание , примерные вопросы:

1. Проанализировать газетные статьи, определить в них ситуации, требующие переговоров, указать на тип переговоров, вид решения и модель взаимодействия. 2.Проанализировать социально-психологическое содержание представлений о Другом как враге и друге. Осуществить сравнительное исследование представлений о враге и друге у лиц, участвующих в проведении переговоров. С целью выполнения проектного задания использовать анкету ?Социально-психологическое содержание представлений о Враге и Друге?, разработанную Д. Тулиновой (2005). На основе полученных данных осуществить прогноз выбора вида переговоров, направленных на решение проблемы.

Тема 2. Социально-психологический анализ переговоров

презентация , примерные вопросы:

Подготовить презентацию: Особенности переговорного процесса в деловых кругах.

Тема 3. Социально-психологические технологии проведения переговоров.

творческое задание , примерные вопросы:

1. Осуществить экспертизу переговоров на основе ?Метода принципиального ведения переговоров?. Выявить ошибки и предложить варианты ведения переговоров. Для этой цели использовать ?Карту сравнения ?принципиального метода ведения переговоров? с жестким и уступчивым методами?. 2. Предложить проблему делового взаимодействия, проанализировать ее, выявив источники столкновений, предложить альтернативы решения проблемы, использовав понятия ?верхняя граница?, ?нижняя граница?, ?наилучшая альтернатива ? НАПС? 3. Разработать ситуацию взаимодействия, выделить проблему и провести переговоры на основе ?4-х шагного метода ведения переговоров? 4. Разработать соглашение, на основе объективных критериев: указать действия каждой стороны и меру ответственности. 5. Выступить в роли посредника, используя технологию ?4-х шагного метода ведения переговоров?, зафиксировать основные моменты переговорного процесса, выявить ?примирительные жесты?

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к зачету:

1. Переговоры как условие жизнедеятельности человека.
2. Причины повышения интереса к исследованию теоретических и практических проблем психологии проведения переговоров.
3. История становления видов и типов переговоров.
4. Влияние этической мысли на разработку принципов ведения переговоров.
5. Типология переговоров
6. Виды классификаций переговоров
7. Типы отношений между партнерами как критерий определения вида переговоров
8. Функции переговоров
9. Изучение феномена Врага и Друга в культурологических работах, на основе рассмотрения образов героев и врагов
10. Политологические исследования образа Врага и образа Друга
11. Социологические исследования конструктов Врага и Друга
12. Социально-психологические показатели превращения Другого во Врага
13. Виды отношений к "Другому" как к Другу
14. Переговоры как вид делового общения (стороны общения, структура, виды)
15. Социально-психологические барьеры вступления в переговорный процесс.
16. Личностный подход к переговорам как интеграция идей личностной парадигмы в психологии общения.
17. Роль потребностей, мотивов и направленности личности в организации переговорного процесса.
18. Фruстрация социальных потребностей личности в ситуации переговоров. Понятие о мотивационном кризисе.
19. Коммуникативная компетентность. Социальные способности личности (социальная наблюдательность, социальный интеллект, социальное воображение, эмпатия).
20. Стили общения личности и стили ведения переговоров
21. Роль индивидуально - личностных характеристик в протекании переговорного процесса (эмоциональная устойчивость и толерантность к стрессогенным факторам; активность; креативность, общительность, локус контроля, эмпатия и т.д.).
22. Феномен личного влияния в психологии переговоров. Типы личного влияния.
23. Структура делового взаимодействия.
24. Сценарии и механизмы взаимодействия. Виды взаимодействия.
25. Стратегии и способы взаимодействия в процессе переговоров
26. Понятие о конфликтной ситуации. Виды конфликтного взаимодействия.
27. Социально-психологические причины неэффективного решения конфликтных ситуаций.

28. Конструктивное взаимодействие
29. Понятие о конструктивной критике.
30. Соотношение моделей затрудненного и незатрудненного общения с эффективным и оптимальным общением.
31. Классификация причин затрудненного делового общения. Межкультурные и культурно-специфические причины затрудненного общения.
32. Индивидуально - психологические, личностные, социально-психологические причины затрудненного общения.
33. Когнитивно-эмоциональные, мотивационные и инструментальные трудности ведения переговоров.
34. Психологический портрет субъекта затрудненного общения
35. Причины трудностей разрешения конфликтных, проблемных ситуаций
36. Виды переживаний, вызванных трудностями разрешения проблемных ситуаций
37. Действия, отношения, переживания, свидетельствующие об уходе от проблемы
38. Действия, отношения, переживания, свидетельствующие об уходе от проблемы
39. Действия, отношения, переживания, свидетельствующие о подавлении желания вступить в переговоры
40. Действия, отношения, переживания, свидетельствующие о стремлении "выиграть", не считаясь с партнером
41. Действия, отношения, переживания, свидетельствующие о стремлении разрешить проблему на основе компромисса.
42. Действия, отношения, переживания, свидетельствующие о стремлении к сотрудничеству в процессе переговоров.

7.1. Основная литература:

Основная литература:

Волков Б. С. Конфликтология: [учебное пособие для студентов высших учебных заведений] / Б. С. Волков, Н. В. Волкова.? [Изд. 4-е, испр. и доп.].? Москва: Академический Проект, 2010.?411с. 25

Основы конфликтологии: Учебник / Г.И. Козырев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 240 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=419052>

ЭБС 'Знаниум'

Конфликтология: Учеб. пособие / Е.А. Земедлина. - 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. - 141 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=368679>

ЭБС 'Знаниум'

Зеленков М. Ю. Конфликтология [Электронный ресурс] : Учебник / М. Ю. Зеленков. - М. : Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К', 2013. - 324 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=415117>

ЭБС 'Знаниум'

7.2. Дополнительная литература:

Дополнительная литература:

Конфликтология: Учебник / Г.И. Козырев. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2010. - 304 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=185227>

ЭБС 'Знаниум'

Оганесян, Н. Т. Технологии активного социально-педагогического взаимодействия (тренинги, игры, дискуссии) в обеспечении психологической безопасности образовательного процесса [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Н. Т. Оганесян. ? М. : ФЛИНТА, 2013. ? 134 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=462919>

ЭБС 'Знаниум'

Погодин И. А. Суицидальное поведение: психологические аспекты [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. А. Погодин. - 2-е изд., стереотип. - М. : Флинта : МПСИ, 2011. - 336 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=409706>

ЭБС 'Знаниум'

Конфликтология: Учебник / А.Я. Кибанов, И.Е. Ворожейкин и др.; Под ред. А.Я. Кибанова; Гос. Универ. Управл. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2014. - 301 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=405091>

ЭБС 'Знаниум'

7.3. Интернет-ресурсы:

издательство "Питер" (есть также электронный книжный магазин). - <http://www.piter-press.ru/>

Информационный сервер "Психосфера". - <http://www.sfera.infomsk.ru/>

коллекция ссылок на сайте Psychology.ru. - www.psychology.ru/links/

Психологическая газета. - www.imaton.spb.su/pg/newpg.html

электронный магазин "ИКС МИР". - eshop.icsmir.ru/

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Психология и технология переговоров" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен студентам. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, УМК, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) нового поколения.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "Консультант студента", доступ к которой предоставлен студентам. Электронная библиотечная система "Консультант студента" предоставляет полнотекстовый доступ к современной учебной литературе по основным дисциплинам, изучаемым в медицинских вузах (представлены издания как чисто медицинского профиля, так и по естественным, точным и общественным наукам). ЭБС предоставляет вузу наиболее полные комплекты необходимой литературы в соответствии с требованиями государственных образовательных стандартов с соблюдением авторских и смежных прав.

ТСО, компьютер

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 050400.62 "Психолого-педагогическое образование" и профилю подготовки Психология и педагогика организации работы с молодежью .

Автор(ы):

Костюнина Н.Ю. _____
"___" ____ 201 ____ г.

Рецензент(ы):

Валеева Р.А. _____
"___" ____ 201 ____ г.