

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова  
филиал МГУ в г. Севастополе  
факультет психологии  
кафедра психологии



УТВЕРЖДАЮ

Директор

Филиала МГУ в г. Севастополе

О.А. Шпырко

20 24 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Наименование дисциплины (модуля):**

**В-ПД Психологические особенности ведения переговоров**

*код и наименование дисциплины (модуля)*

**Уровень высшего образования:**

**бакалавриат**

**Направление подготовки:**

**37.03.01 Психология**

*(код и название направления/специальности)*

**Направленность (профиль) ОПОП:**

**общий**

*(если дисциплина (модуль) относится к вариативной части программы)*

**Форма обучения:**

**очная**

**очная, очно-заочная**

Рабочая программа рассмотрена  
на заседании кафедры психологии  
протокол № 5 от «24» 06 2024 г.

Заведующий кафедрой психологии  
(О.А. Тихомандрицкая)

(подпись)

Рабочая программа одобрена  
Методическим советом  
Филиала МГУ в г. Севастополе

Протокол № 10 от «29» 08 2024 г.

(Л.И. Теплова)

(подпись)

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 37.03.01 «Психология» (уровень бакалавриата), утвержден приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 29 июля 2020 года № 839

Год (годы) приема на обучение: 2021.

*курс – 4*

*семестр – 8*

*зачетных единиц – 3*

*академических часов – 32, в т.ч.:*

*лекций – нет;*

*семинарских занятий – 32 часов;*

*практических занятий – нет.*

*Формы промежуточной аттестации: экзамен в 8 семестре.*

## **1. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО**

Программа изучения дисциплины «Психологические особенности ведения переговоров» составлена соответственно ее месту и значению в структурно-логической схеме, предусмотренной образовательно-профессиональной программой по направлению подготовки 37.03.01 «Психология», поскольку знание об особенностях переговорного процесса, специфики его построения и динамики – одна из функций психолога.

Целью курса является овладение студентами необходимым объемом знаний и навыков в области психологических особенностей ведения переговоров.

Для реализации данной цели необходимо решить следующий ряд задач:

1. Дать систематическое изложение основных проблем психологии общения и психологии ведения переговоров.
2. Изучить основные особенности психологии ведения переговоров.
3. Способствовать овладению студентами навыками использования методов ведения переговоров.
4. Ознакомить с возможностями разработки и реализации различных способов ведения переговоров.
5. Способствовать овладению основными принципами ведения переговоров.

Курс «Психологические особенности ведения переговоров» является дисциплиной по выбору, входящей в раздел дисциплин (модулей) вариативная часть учебного плана по направлению 37.03.01 «Психология».

## **2. Входные требования для освоения дисциплины**

Знания по дисциплинам «Психология труда, инженерная психология и эргономика», «Организационная психология», «Психодиагностика», «Психология личности», «Социальная психология», «Основы конфликтологии».

## **3. Результаты обучения по дисциплине.**

### **Планируемые результаты обучения по дисциплине**

В результате изучения дисциплины студент должен

**Знать:**

- особенности понимания переговоров разными исследователями данной тематики;
- специфику построения переговорного процесса;
- особенности проведения переговоров для решения конфликтных ситуаций;
- значение постановки целей на переговорах;
- специфику манипулятивных воздействий и способов их избегания;
- роль эмоциональных процессов на ход переговоров;
- влияние человеческого фактора на переговорные взаимодействия.

**Уметь:**

- выявить роли общения в сфере интересов определенного участника переговоров;
- выделить основные этапы переговорного процесса;
- суметь правильно определить этап переговорного процесса и описать действия, необходимые для его качественного проведения;
- изучить специфику ведения переговоров в зависимости от позиционируемой стратегии;
- выделить манипулятивные стратегии и определить способы противодействия;
- правильно формулировать позицию, представляющую интересы переговорщика;

**Владеть:**

навыками ведения переговоров;  
распознаванием манипулятивных стратегий в процессе переговоров;  
навыками проведения эффективного переговорного процесса.

**Иметь опыт:**

В решении стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.

**4. Формат обучения – контактный.****5. Объем дисциплины:**

составляет 3 зачетных единицы, в том числе 32 академических часа, отведенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (аудиторная нагрузка), 76 часов на самостоятельную работу обучающегося;

зачетных единиц 3

академических часов 32

семинарских занятий 32

**6. Содержание дисциплины**

6.1. Структура дисциплины по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование разделов и тем дисциплины	Номинальные трудозатраты обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, академические часы	Всего академических часов	Формы текущего контроля успеваемости
	Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем)				
	Виды контактной работы, академические часы				
Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа				
Тема 1. Введение. Общие представления о процессе общения.		2	8		Фронтальный опрос
Тема 2. Общие представления о переговорах. Роль переговоров в жизни современного общества		2	8		Фронтальный опрос
Тема 3. Основные подходы и методы изучения переговоров. Основные характеристики переговорного процесса		4	8		Фронтальный опрос

Тема 4. Подготовка к переговорам.		4	8		Фронтальный опрос
Тема 5. Люди на переговорах. Интересы сторон в переговорном процессе		4	8		Фронтальный опрос
Тема 6. Скрытые элементы на переговорах		4	8		Фронтальный опрос
Тема 7. Особенности переговорного процесса. Выработка альтернативы и принятия решения. Стратегии и тактики ведения переговоров.		4	8		Фронтальный опрос
Тема 8. Заключительный этап переговоров.		4	6		Фронтальный опрос
Тема 9. Применение переговорных навыков в различных областях.		4	6		Фронтальный опрос
Промежуточная аттестация:			8		<b>экзамен</b>
<b>Итого</b>		<b>32</b>	<b>76</b>	<b>108</b>	

## 6.2. Содержание дисциплины

### А. План семинарских занятий

№ п/п	Наименование разделов, тем дисциплины	Содержание разделов, тем дисциплины
1.	<b>Тема 1. Введение. Общие представления о процессе общения.</b>	Введение. Общие представления о процессе общения. Основные сложности, возникающие в процессе коммуникации. Возникновение потребности в общении. Роль и место общения в системе взаимодействия человека с миром и в личностном развитии.
2.	<b>Тема 2. Общие представления о переговорах.</b>	Понятие переговоров, различные подходы к представлению специфики переговорного процесса. Особенности построения переговоров. Основные составляющие переговоров (условия проведения, временные аспекты, участники). Виды и условия проведения переговоров.
3.	<b>Тема 3. Основные подходы и методы изучения переговоров.</b>	Переговоры как способ решения конфликтных ситуаций. Переговоры как вариант взаимодействия продавца и покупателя. Переговоры как способ достижения поставленных целей.

4.	<b>Тема 4. Подготовка к переговорам.</b>	Место и роль этапа подготовки в процессе переговоров. Принципы организации переговоров. Постановка цели как составляющий элемент подготовки к переговорам. Соотношение потребностей и целей на переговорах.
5.	<b>Тема 5. Люди на переговорах.</b>	Значение индивидуального подхода к участникам переговоров. Качества участников переговоров и их влияние на процесс переговоров. Роль третьей стороны. Влияние эмоционального аспекта.
6.	<b>Тема 6. Скрытые элементы на переговорах</b>	Скрытые элементы на переговорах. Уровень ожиданий, сила позиции, статус, роль. Виды влияния на переговорах. Убедительность и доказательность.
7.	<b>Тема 7. Особенности переговорного процесса.</b>	Стратегия и тактика на переговорах. Исследование переговорного процесса Ч.Л Каррасом. Представление о стратегии Р.Фишера и У. Юри. Переговоры в понимании Дж. Кэмпса.
8.	<b>Тема 8. Заключительный этап переговоров.</b>	Итоговые документы на переговорах. Специфика определения ресурса времени и усилий. Дальнейшая «жизнь» принятых решений.
9.	<b>Тема 9. Применение переговорных навыков в различных областях.</b>	Применение переговорных навыков в различных областях. Переговоры по телефону. Взаимодействие в сфере семейных отношений. Переговоры в трудовой деятельности: собеседование при поступлении на работу, взаимодействие с руководителем .подчиненными и коллегами.

## **7. Фонд оценочных средств**

### **7.1. Типовые контрольные задания для проведения текущего контроля успеваемости, критерии и шкалы оценивания**

#### **Планирование самостоятельной работы студентов**

Вопросы к докладам

1. Роль переговоров в жизни каждого человека.
2. Потребность в общении как основа переговорного процесса.
3. Переговоры как способ решения конфликтных ситуаций.
4. Представление о переговорах как способе взаимодействия продавца и покупателя.
5. Переговоры как способ достижения своих целей.
6. Составные элементы переговоров.
7. Тактические приемы ведения переговоров.
8. Стратегии ведения переговоров.
9. Этап подготовки к переговорам.
10. Постановка цели как этап подготовки к переговорам.
11. Скрытые составляющие переговоров (уровень ожиданий, источники силы позиции, влияние статуса и роли).

12. Сила позиции, ее влияние на ход переговоров.
13. Стереотипы на переговорах.
14. Роль личности оппонента в процессе взаимодействия.
15. Манипуляции на переговорах и способы их предотвращения.
16. Итоговые документы на переговорах.
17. Время как ресурс на переговорах.
18. Представления о переговорном процессе Р. Фишера и У. Юри.
19. Подход разделения позиции участника и его интересов.
20. Понятие лучшей альтернативы решению на переговорах ("BATNA").
21. Представления о переговорном процессе Дж. Кэмпбелла.
22. Понимание переговорного процесса С. Даймондом.
23. Исследование переговорного процесса Ч. Л. Каррасом.
24. Модели переговоров.
25. Переговоры по телефону. Особенности построения и проведения.
26. Переговоры в сфере семейных отношений.
27. Переговоры в трудовой деятельности.
28. Этика на переговорах.

### **Контрольная работа 1. Роль переговоров в жизни современного общества**

Вопросы к дискуссии.

- Что такое переговорный процесс?
- Каковы характерные признаки элементов, определяющих понятие "переговорный процесс"?
- Какие области взаимодействия людей требуют умения вести переговоры?
- Какими навыками и умениями должен, по Вашему мнению, обладать квалифицированный участник переговоров?
- Каковы основополагающие признаки переговорной практики в обществах с централизованной организацией?
- Каковы основополагающие признаки переговорной практики в обществах с децентрализованной организацией?
- Какие примеры современной политической, социальной или деловой жизни Вам известны как свидетельство (с Вашей точки зрения) компетентного или некомпетентного ведения переговоров?

### **Контрольная работа 2. Основные характеристики переговорного процесса**

Вопросы к дискуссии.

- По каким признакам можно классифицировать различные виды переговоров?
- Каковы основные виды переговоров?
- Каково функциональное предназначение переговоров?
- Кто может быть субъектом переговоров?
- Каковы базовые элементы переговоров?
- Каково содержание понятий "позиции" и "пропозиции" на переговорах?
- Каковы принципы изложения, раскрытия позиции на переговорах?
- Каково содержание понятия "результат переговоров"?
- Каковы основополагающие принципы морального кодекса переговоров?

### **Контрольная работа 3. Подготовка к переговорам и начало переговоров.**

Вопросы к дискуссии.

- Место и роль этапа "подготовки" в переговорном процессе.
- Психотехнология подготовки к переговорам.
- Принципы организации переговоров.
- Каковы основные принципы расстановки мест за столом переговоров?
- Каковы место и роль регламента переговоров, в чем его психологическое значение?
- Каковы принципы согласования тем для обсуждения повестки дня переговоров?
- Что на операциональном уровне означает "установить общие интересы"?
- Каковы особенности психотехнологии ведения беседы в самом начале переговоров?
- Каковы основные стадии переговорного процесса?

### **Контрольная работа 4. Интересы сторон в переговорном процессе**

1. Вопросы для дискуссии.

- Какие потребности и интересы наиболее актуальны в современной России для разных социально-психологических групп населения?
- Какие из современных теоретических концепций мотивации являются наиболее подходящими для условий современной России?

2. Приведите примеры известных Вам конкретных ситуаций (или смоделируйте их), в которых:

- участник действует ради удовлетворения только своих собственных интересов;
- участник действует только ради удовлетворения интересов партнера;
- участник действует ради удовлетворения интересов как партнера, так и своих собственных;
- участник действует против удовлетворения своих собственных интересов;
- участник действует против удовлетворения интересов партнера;
- участник действует против удовлетворения интересов как партнера, так и своих собственных.

### **Контрольная работа 5. Выработка альтернативы и принятия решения.**

Вопросы для дискуссии.

- Классификация решений проблем.
- Проблемное поле переговоров.
- Неожиданности, разногласия, тупики в проблемах.
- Каким образом использование творческой альтернативы помогает изменить отношение к переговорам?
- Возможно ли сохранить преимущества соревнования на переговорах и одновременно применить технику разработки творческой альтернативы?
- Как вести переговоры, если ни одна из сторон не обладает объективным критерием?
- Как выбирать стоимостной объективный критерий в условиях монополизированного рынка цен?
- Всегда ли правильный выбор означает совершенное решение?
- Осознает ли человек, что последует за принятием решения?

- Какова эффективность утверждения: "Если человек считает свою идею хорошей, значит она будет работать"?
- Если эксперты говорят "да", означает ли это, что стоит последовать их совету?

### **Контрольная работа 6. Стратегии и тактики ведения переговоров.**

Вопросы для дискуссии.

- Сущность понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса.
- Общее в стратегиях сотрудничества на переговорах.
- Особенное в стратегиях сотрудничества на переговорах.
- Стратегия принципиальных переговоров.
- Приемы конструктивной тактики на переговорах в рамках сотрудничества.
- Общее в стратегиях конфронтации на переговорах.
- Особенное в стратегиях конфронтации на переговорах.
- Приемы деструктивной тактики на конфронтационных переговорах.
- Общее в приемах "грязных методов" на переговорах.
- Особенное в приемах "грязных методов" на переговорах.
- Насколько оправдано применение "грязных методов" в практике переговорного процесса?
- Какова роль манипулирования на переговорах?
- Какова психологическая природа манипуляции?
- Каковы психологические механизмы манипулятивного воздействия?
- Каковы психологические феномены манипулятивного мастерства?
- Как распознать манипуляцию?
- Как психологически защититься от манипуляций?
- Тактические и этические соображения возможности обмана на переговорах.

### **Контрольная работа 7. Завершение переговоров**

1. Вопросы к дискуссии.

- Какие соображения должны приниматься во внимание, чтобы иметь основание считать переговоры законченными?
- Какие соображения должны приниматься во внимание, чтобы иметь основание считать переговоры успешными?
- Каковы особенности психотехнологии завершения переговоров?
- Что значит сделать анализ результатов переговоров?

2. Используя тексты формализованного интервью и самоинтервью, проведите анализ состоявшихся переговоров у ряда руководителей фирм и организаций.

### **7.2. Типовые контрольные задания для проведения промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **Перечень вопросов к экзамену**

1. Процесс общения и его место в жизни человека.
2. Потребность в общении.
3. Роль переговоров в жизни современного общества.
4. Понимание переговоров разными авторами.
5. Виды переговоров и различные классификации.
6. Переговоры как способ решения конфликтных ситуаций.

7. Переговоры как вариант взаимодействия продавца и покупателя.
8. Переговоры как способ достижения поставленных целей.
9. Основные характеристики переговорного процесса.
10. Составные элементы процесса переговоров.
11. Принципы организации переговоров.
12. Интересы сторон в переговорном процессе.
13. Постановка целей как составной элемент подготовки к переговорам.
14. Соотношение потребностей и целей на переговорах.
15. Качества участников переговоров.
16. Роль эмоций на переговорах.
17. Различия в позициях и интересах и способы их преодоления.
18. Выработка альтернативы и стратегии принятия решения.
19. Стратегия торга на переговорах и способы ее реализации.
20. Стратегия принципиальных переговоров и способы ее реализации.
21. Убедительность и доказательность на переговорах.
22. Манипуляции на переговорах и способы их преодоления.
23. Скрытые составляющие переговоров.
24. Стереотипы на переговорах.
25. Исследование переговорного процесса Ч.Л Каррасом.
26. Представление о стратегии Р.Фишера и У. Юри.
27. Переговоры в понимании Дж. Кэмпя.
28. Понимание переговорного процесса С. Даймондом.

#### **Образец экзаменационного билета**

**ФИЛИАЛ МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА  
имени М.В.ЛОМОНОСОВА в г. СЕВАСТОПОЛЕ**

Направление подготовки 37.03.01 «Психология»  
Учебная дисциплина Психологические особенности ведения переговоров  
Семестр VIII

Э к з а м е н а ц и о н н ы й   б и л е т   № 1

1. Потребность в общении.
2. Интересы сторон в переговорном процессе.
3. Манипуляции на переговорах и способы их преодоления.

Утверждено на заседании кафедры психологии  
Протокол № \_\_\_ от «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 г.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.А. Тихомандрицкая  
Преподаватель \_\_\_\_\_ З.В.Борисенко

<b>ШКАЛА И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ результатов обучения (РО) по дисциплине (модулю)</b>				
Оценка	2	3	4	5
РО и соответствующие виды оценочных средств				
<b>Знания</b> (виды оценочных средств: устные и письменные опросы и контрольные работы, тесты, и т.п.)	Отсутствие знаний	Фрагментарные знания	Общие, но не структурированные знания	Сформированные систематические знания
<b>Умения</b> (виды оценочных средств: практические контрольные задания, написание и защита рефератов на заданную тему и т.п.)	Отсутствие умений	В целом успешное, но не систематическое умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение (допускает неточности не принципиального характера)	Успешное и систематическое умение
<b>Навыки (владения, опыт деятельности)</b> (виды оценочных средств: выполнение и защита курсовой работы, отчет по практике, отчет по НИР и т.п.)	Отсутствие навыков (владений, опыта)	Наличие отдельных навыков (наличие фрагментарного опыта)	В целом, сформированные навыки (владения), но используемые не в активной форме	Сформированные навыки (владения), применяемые при решении задач

## **8. Ресурсное обеспечение дисциплины:**

### **8.1. Перечень основной и дополнительной литературы:**

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник для вузов/ А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. - 4-е изд.. - М.: Эксмо, 2011. - 512 с.
2. Волков Б.С. Конфликтология: Учеб. пособие/ Б.С. Волков, Н.В. Волкова. - 2-е изд., испр. и доп.. - М.: Академический Проект: Альма Матер, 2006. - 384 с.
- 3.4. Леонов Н.И. Конфликтология: Учеб. пособие/ Н.И. Леонов. - 2-е изд., испр. и доп.. - М.: Московский психолого-социальный ин-т; Воронеж: НПО "Модэк", 2006. - 232 с.
- Самыгин С.И. Деловое общение: Учебное пособие/ С.И. Самыгин, А.М. Руденко. - М.: Кнорус, 2012. - 436 с.
5. Шепелева Л.Н. Программы социально-психологических тренингов/ Л.Н. Шепелева. - СПб.; М.; Харьков, Минск: Питер, 2007. - 160 с.

### **8.2 Перечень лицензионного программного обеспечения:**

- Windows SL 8.1 Russian OLP NL AcademicEdition Legalization GetGenuine
- Windows Professional 8.1 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition
- Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft Windows Starter -16 шт.)
- Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN NO level
- Microsoft Office Professional Plus 2013 OPEN

#### **Права на программы для ЭВМ:**

- Office Professional Plus Russian LicSAPk OLP NL AcademicEdition
- Adobe Acrobat PRO 9
- NERO 9
- Arc GIS for DeskTop 10.2
- Golden Software Surfer 12 2-10 Users CD
- Golden Software Grapher 11 2-10 Users CD
- Golden Software Didger 5 2-10 Users CD
- Windows 1 OEM

### 8.3 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- <http://www.pedlib.ru> – педагогическая библиотека;
- <http://www.ed.gov.ru> – официальный сайт МОиН;
- <http://elibrary.ru/defaultx.asp> – научная электронная библиотека;
- <http://www.slogiston.ru> – литература по социальной работе;
- <http://lib.vspu.ac.ru/index.html> – фундаментальная библиотека в ГПУ.

### 8.4 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- <http://www.psytolerance.info> – психологические информационные сборники;
- <http://www.narotiv.ru> – Сборники научных статей по психологии;
- <http://www.psychological.ru> – Практическая психология;
- <http://www.voppsy.ru> – Вопросы психологии;
- <http://www.psyedu.ru> – Психологическая наука и образование;
- <http://www.courier.com.ru> – Курьер образования
- <http://www.bookap.by.ru> – библиотека психологической литературы разных направлений;
- <http://magazine.mospsy.ru> – Московский психологический журнал;
- [www.Psy.1september.ru](http://www.psy1september.ru) – Ежедневник «Школьный психолог»;
- <http://www.psichol.ras.ru/08.shtml> – Психологический журнал;
- [http://www.vlad\\_sadovsk.chat.ru/article.htm](http://www.vlad_sadovsk.chat.ru/article.htm) – Психологический вестник.
- URL: <http://psystudy.ru/index.php/num/2010n3-11/320-kornilova11.html>  
Психологические исследования: электронный научный журнал. 2010. №3 (11).
- [www.Psy.1september.ru](http://www.Psy.1september.ru) – Портал издательского дома «Первое сентября», газета «Школьный психолог». Статьи – публикации документов, касающихся психологической службы образования; методические рекомендации; разработки практических занятий.
- [www.rospsy.ru](http://www.rospsy.ru) – Сайт федерального общества педагогов-психологов. Нормативные документы, информация о конференциях и съездах, решениях по вопросам психологии в образовании.
- [www.voppsy.ru](http://www.voppsy.ru) – Сайт журнала «Вопросы психологии», архив публикаций за 1980-1995г., аннотации публикаций до 2005г. Удобный поиск по разделам (дисциплинам), темам и авторам статей.
- <http://www.apa.org/ethics/> – Этические разработки и этические комиссии Американской психологической ассоциации, в том числе знаменитый Этический кодекс (самая поздняя и полная версия) - <http://www.apa.org/ethics/code/index.aspx>

### 8.5 Описание материально-технического обеспечения.

Лекционная аудитория с экраном, мультимедийный проектор и ноутбук.

### 9. Соответствие результатов обучения по данному элементу ОПОП результатам освоения ОПОП указано в Общей характеристике ОПОП.

### 10. Язык преподавания – русский.

### 11. Преподаватель (преподаватели).

Старший преподаватель кафедры психологии Борисенко З. В.

### 12. Автор (авторы) программы.

Старший преподаватель кафедры психологии Борисенко З. В.