

**Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего профессионального образования
«Международный славянский институт»**

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

НАПРАВЛЕНИЕ:

030300.62 Психология

ПРОФИЛЬ ПОДГОТОВКИ:

Психологическое консультирование

КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ):

бакалавр

КАФЕДРА:

«Психологического консультирования»

ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ:

Доктор психологических наук, профессор В.А. Толочек

Форма обучения: заочная сокращенная

**Москва
2014**

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ):

Цель данного курса:

Цель данного курса – формирование осознанных представлений о психологической сущности процесса переговоров в деловом общении; приобретение знаний о компонентах общения, их влиянии на эффективность делового общения; овладение практическими навыками продуктивной интеракции; формирование умений преодолевать барьеры в общении; изучение способов развития коммуникативной компетентности и коммуникативных способностей.

Задачами данного курса являются:

1. Раскрыть специфику и особенности делового общения как социально-психологического явления, показать сложность его строения и неоднозначность связей личности и результатов общения.

2. Обратить внимание на историю развития отечественной психологии общения и ее связь с развитием различных гуманитарных дисциплин и самой психологической науки.

3. Ознакомить студентов с особенностями межличностного восприятия коммуникации и взаимодействия в процессе проведения деловых переговоров.

4. Научить студентов осмысливать различные факторы делового общения, диагностировать и прогнозировать поведение субъекта в ситуациях деловых переговоров.

5. Продемонстрировать значимость выявленных закономерностей для понимания и решения психологических проблем делового общения, организации различных форм деловых переговоров.

МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПЛАНЕ:

ВЫПИСКА С УЧЕБНОГО ПЛАНА

ИНДЕКС: Б.3.В.ОД.4. Профессиональный цикл. Вариативная часть. Обязательная дисциплина

НАИМЕНОВАНИЕ: Организация и проведение деловых переговоров

СРОК ОБУЧЕНИЯ: 4 года, сокращенная заочная

Наименование	курс	семестр	кол-во зачетных единиц	Количество часов
Общая нормативная и фактическая трудоемкость			4	144
Часов на самостоятельную работу студента				132
Лекции	3	6		4
Практические занятия	3	6		4
Самостоятельная работа (контрольная работа, реферат)	3	6		реферат
Форма аттестации	3	6		зачет

ЛОГИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ ДИСЦИПЛИНЫ:

Дисциплины, обязательные для предварительного изучения:

философия, социальная психология, психология личности.

Дисциплины, в которых используется материал данной дисциплины: спецкурсы, рассматривающие отдельные проблемы психологии общения.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ, ОПЫТ, КОМПЕТЕНЦИИ)

В результате изучения дисциплины студенты должны

а) знать:

- теоретические основы психологической природы делового общения;
- основные средства проведения деловых переговоров;
- психологические особенности личности как субъекта и объекта общения;
- психологические критерии эффективной коммуникации;
- основные психологические барьеры в процессе проведения деловых переговоров;

- виды деловых переговоров;

б) уметь:

- проводить функционально-структурный анализ потребностей личности, социально-психологический анализ делового общения в различных ситуациях;

- определять психологические особенности эффективности компонентов деловых переговоров, анализировать и прогнозировать их влияние на конечный результат переговоров;

- применять методы и методики диагностики делового общения как социально-психологической проблемы, улучшения качества и повышения эффективности деловых переговоров.

в) владеть:

- представлениями об особенностях, мотивах и механизмах поведения личности в процессе деловых переговоров;

- навыками использования средств деловой коммуникации;

- навыками коррекции делового общения в процессе ведения переговоров.

Уровень цели	Код результата обучения	Результат обучения	Код соответствующей компетенции из ФГОС ВПО
Знать			
	3.1	теоретические основы психологической природы делового общения	ОК-1, ОК-4, ОК-7, ПК-5
	3.2	основные средства проведения деловых переговоров	ОК-2, ОК-12, ПК-9
	3.3	психологические особенности личности как субъекта и объекта общения	ОК-2, ОК-7, ПК-10
	3.4	психологические критерии эффективной коммуникации	ОК-4, ОК-12, ПК-13
	3.5	основные психологические барьеры в процессе проведения деловых переговоров	ОК-2, ОК-9, ПК-1, ПК-4, ПК-9
	3.6	виды деловых переговоров	ОК-4, ПК-5, ПК-8, ПК-12, ПК-14, ПК-22
Уметь			
	У.1	проводить функционально-структурный анализ потребностей личности, социально-психологический анализ делового общения в различных ситуациях	ОК-8, ПК-1, ПК-10, ПК-12, ПК-14, ПК-22, ПК-23
	У.2	определять психологические особенности эффективности компонентов деловых переговоров, анализировать и прогнозировать их влияние на конечный результат переговоров	ОК-4, ОК-9, ПК-5, ПК-6, ПК-13
	У.3	применять методы и методики диагностики делового общения как социально-психологической проблемы, улучшения качества и повышения эффективности деловых переговоров	ОК-4, ОК-8, ОК-9, ПК-1, ПК-11, ПК-14, ПК-23
Владеть			
	В.1	представлениями об особенностях, мотивах и механизмах поведения личности в процессе	ОК-8, ОК-12, ПК-4, ПК-6, ПК-11,

		деловых переговоров	ПК-14
	В.2	навыками использования средств деловой коммуникации	ОК-8, ОК-12, ПК-7, ПК-14
	В.3	навыками коррекции делового общения в процессе ведения переговоров	ОК-2, ОК-4, ОК-9, ПК-9, ПК-11, ПК-12, ПК-22

Процесс изучения дисциплины направлен на **ФОРМИРОВАНИЕ СЛЕДУЮЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ**: ОК-1; ОК-2; ОК-4; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-12; ПК-1; ПК-2; ПК-4; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14; ПК-22; ПК-23

Код компетенций	Формулировка
<i>Общекультурные компетенции вузовские</i>	
ОК-1	способность и готовность к: пониманию значения гуманистических ценностей для сохранения и развития современной цивилизации; совершенствованию и развитию общества на принципах гуманизма, свободы и демократии
ОК-2	пониманию современных концепций картины мира на основе сформированного мировоззрения, овладения достижениями естественных и общественных наук, культурологии
ОК-4	использованию системы категорий и методов, необходимых для решения типовых задач в различных областях профессиональной практики
ОК-7	восприятию личности другого, эмпатии, установлению доверительного контакта и диалога, убеждению и поддержке людей
ОК-8	нахождению организационно-управленческих решений в нестандартных ситуациях и ответственности за них
ОК-9	проведению библиографической и информационно-поисковой работы с последующим использованием данных при решении профессиональных задач и оформлении научных статей, отчетов, заключений и пр.
ОК-12	профессионально профилированному использованию современных информационных технологий и системы Интернет
<i>Общепрофессиональные компетенции вузовские</i>	
<i>общепрофессиональные: практическая деятельность: способностью и готовностью к</i>	
ПК-1	общепрофессиональные: практическая деятельность: способность и готовность к: реализации стандартных программ, направленных на предупреждение отклонений в социальном и личностном статусе и развития, а также профессиональных рисков в различных видах деятельности
ПК-2	отбору и применению психодиагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретаций
ПК-4	осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий
ПК-5	выявлению специфики психического функционирования человека с учетом особенностей возрастных этапов, кризисов развития и факторов риска, его принадлежности к гендерной, этнической, профессиональной и другим социальным группам
ПК-6	психологической диагностике уровня развития познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики,

	способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при психических отклонениях
ПК-7	прогнозированию изменений и динамики уровня развития и функционирования познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при патологии
<i>Научно-исследовательская деятельность:</i> способностью и готовностью к:	
ПК-9	способностью и готовностью к: применению знаний по психологии как науки о психологических феноменах, категориях и методах изучения и описания закономерностей функционирования и развития психики
ПК-10	пониманию и постановке профессиональных задач в области научно-исследовательской и практической деятельности
ПК-11	участию в проведении психологических исследований на основе применения общепрофессиональных знаний и умений в различных научных и научно-практических областях психологии
ПК-12	проведению стандартного прикладного исследования в определенной области психологии
ПК-13	реализации базовых процедур анализа проблем человека, социализации индивида, профессиональной и образовательной деятельности, функционированию людей с ограниченными возможностями, в том числе и при различных заболеваниях
ПК-14	выбору магистерских образовательных программ в различных областях психологии и социальной работы
<i>Организационно-управленческая деятельность:</i> способностью и готовностью к:	
ПК-22	проведению работ с кадровым составом с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса
ПК-23	реализации интерактивных методов, психологических технологий, ориентированных на личностный рост сотрудников и охрану здоровья индивидов и групп

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) (перечень основных тем (разделов) с указанием количества занятий по каждой теме и каждому виду занятий)
Срок обучения – 4 года, сокращенная заочная

№ модулей	Раздел дисциплины (модули)	Семестр	Виды учебной работы и трудоемкость (в часах)		
			Лекции	Практические	СРС
1	Модуль 1. Теоретико-методологические основы современной психологии ведения переговоров.	6	2	4	47
1	Тема 1. Междисциплинарный статус психологии переговоров.		-	-	9
1	Тема 2. Особенности трактовки «Другого» в переговорном процессе.		-	0,5	9
1	Тема 3. Трактовки другого как врага и друга.		-	0,5	9
1	Тема 4. Социально-психологический подход к переговорам как к деловому общению		0,5	1	10
1	Тема 5. Критерии выделения типов и видов переговоров в переговорном процессе.		0,5	1	10
1	Тема 6. Аналитические модели взаимодействия в межличностном общении		1	1	10
2	Модуль 2. Социально-психологический анализ переговоров		2	6	40
2	Тема 1. Этапы и виды общения в процессе переговоров		-	0,5	5
2	Тема 2. Личность и переговорный процесс		-	0,5	5
2	Тема 3. Организация коммуникации в процессе переговоров.		0,5	0,5	5
2	Тема 4. Социально-психологические функции невербальных средств в деловом общении и переговорах.		-	0,5	5
2	Тема 5. Особенности восприятия и понимания друг друга участниками переговорного процесса.		0,5	1	5
2	Тема 6. Виды взаимодействия в процессе ведения переговоров.		0,5	1	5
2	Тема 7. Отличие деловой беседы и дискуссии от переговоров.		-	1	5
2	Тема 8. Психологические критерии затрудненного общения в процессе переговоров		0,5	1	5
3	Модуль 3. Социально-психологические технологии проведения переговоров.		2	6	45
3	Тема 1. Метод «Принципиального ведения переговоров»		0,5	2	15

3	Тема 2. Применение техники «4-х шагового» метода ведения переговоров в ситуациях конфликтного межличностного и делового взаимодействия.		0,5	2	15
3	Тема 3. Тренинг ведения переговоров конфликтных ситуациях.		1	2	15
	ИТОГО:		4	4	132

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Практические занятия.

№ раздела	№ занятия	План занятия, основное содержание
1	1	Тема1. Междисциплинарный статус психологии переговоров. Тема 2. Особенности трактовки «Другого» в переговорном процессе. Тема3. 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. Понятие и сущность общения
2	2,3	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
3	4	Тема 1. Метод «Принципиального ведения переговоров» Тема 2. Применение техники «4-х шагового» метода ведения переговоров в ситуациях конфликтного межличностного и делового взаимодействия. Тема 3. Тренинг ведения переговоров в конфликтных ситуациях.

ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

№ раздела	№ занятия	План занятия, основное содержание
-	-	-

не предусмотрены

Срок обучения 4 года КУРС 3 СЕМЕСТР 6

КОЛИЧЕСТВО ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ: 4 (144ч.)

ВИД АТТЕСТАЦИИ зачет

ДОПУСК ДО ВИДА АТТЕСТАЦИИ: реферат

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ сокращенная заочная



**Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего профессионального образования
«Международный славянский институт»**

УТВЕРЖДАЮ:
Декан ФП
Бугренкова Т.А.

«1» сентября 2014

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Направление подготовки: 030300.62 –бакалавр психологии

Профиль подготовки: Психологическое консультирование

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр психологии

Форма обучения: заочная сокращенная

Москва 2014

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ):

Цель данного курса:

Цель данного курса – формирование осознанных представлений о психологической сущности процесса переговоров в деловом общении; приобретение знаний о компонентах общения, их влиянии на эффективность делового общения; овладение практическими навыками продуктивной интеракции; формирование умений преодолевать барьеры в общении; изучение способов развития коммуникативной компетентности и коммуникативных способностей.

Задачами данного курса являются:

1. Раскрыть специфику и особенности делового общения как социально-психологического явления, показать сложность его строения и неоднозначность связей личности и результатов общения.

2. Обратить внимание на историю развития отечественной психологии общения и ее связь с развитием различных гуманитарных дисциплин и самой психологической науки.

3. Ознакомить студентов с особенностями межличностного восприятия коммуникации и взаимодействия в процессе проведения деловых переговоров.

4. Научить студентов осмысливать различные факторы делового общения, диагностировать и прогнозировать поведение субъекта в ситуациях деловых переговоров.

5. Продемонстрировать значимость выявленных закономерностей для понимания и решения психологических проблем делового общения, организации различных форм деловых переговоров.

ЛОГИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ ДИСЦИПЛИНЫ:

Дисциплины, обязательные для предварительного изучения:

философия, социальная психология, психология личности.

Дисциплины, в которых используется материал данной дисциплины: спецкурсы, рассматривающие отдельные проблемы психологии общения.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ, ОПЫТ, КОМПЕТЕНЦИИ)

В результате изучения дисциплины студенты должны

а) знать:

- теоретические основы психологической природы делового общения;
- основные средства проведения деловых переговоров;
- психологические особенности личности как субъекта и объекта общения;
- психологические критерии эффективной коммуникации;
- основные психологические барьеры в процессе проведения деловых переговоров;
- виды деловых переговоров;

б) уметь:

- проводить функционально-структурный анализ потребностей личности, социально-психологический анализ делового общения в различных ситуациях;
- определять психологические особенности эффективности компонентов деловых переговоров, анализировать и прогнозировать их влияние на конечный результат переговоров;
- применять методы и методики диагностики делового общения как социально-психологической проблемы, улучшения качества и повышения эффективности деловых переговоров.

в) владеть:

- представлениями об особенностях, мотивах и механизмах поведения личности в процессе деловых переговоров;
- навыками использования средств деловой коммуникации;
- навыками коррекции делового общения в процессе ведения переговоров.

Уровень цели	Код результата обучения	Результат обучения	Код соответствующей компетенции из ФГОС ВПО
Знать			
	3.1	теоретические основы психологической природы делового общения	ОК-1, ОК-4, ОК-7, ПК-5
	3.2	основные средства проведения деловых переговоров	ОК-2, ОК-12, ПК-9
	3.3	психологические особенности личности как субъекта и объекта общения	ОК-2, ОК-7, ПК-10
	3.4	психологические критерии эффективной коммуникации	ОК-4, ОК-12, ПК-13
	3.5	основные психологические барьеры в процессе проведения деловых переговоров	ОК-2, ОК-9, ПК-1, ПК-4, ПК-9
	3.6	виды деловых переговоров	ОК-4, ПК-5, ПК-8, ПК-12, ПК-14, ПК-22
Уметь			
	У.1	проводить функционально-структурный анализ потребностей личности, социально-психологический анализ делового общения в различных ситуациях	ОК-8, ПК-1, ПК-10, ПК-12, ПК-14, ПК-22, ПК-23
	У.2	определять психологические особенности эффективности компонентов деловых переговоров, анализировать и прогнозировать их влияние на конечный результат переговоров	ОК-4, ОК-9, ПК-5, ПК-6, ПК-13
	У.3	применять методы и методики диагностики делового общения как социально-психологической проблемы, улучшения качества и повышения эффективности деловых переговоров	ОК-4, ОК-8, ОК-9, ПК-1, ПК-11, ПК-14, ПК-23
Владеть			
	В.1	представлениями об особенностях, мотивах и механизмах поведения личности в процессе деловых переговоров	ОК-8, ОК-12, ПК-4, ПК-6, ПК-11, ПК-14
	В.2	навыками использования средств деловой коммуникации	ОК-8, ОК-12, ПК-7, ПК-14
	В.3	навыками коррекции делового общения в процессе ведения переговоров	ОК-2, ОК-4, ОК-9, ПК-9, ПК-11, ПК-12, ПК-22

Процесс изучения дисциплины направлен на **ФОРМИРОВАНИЕ СЛЕДУЮЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ**: ОК-1; ОК-2; ОК-4; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОК-12; ПК-1; ПК-2; ПК-4; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-9; ПК-10; ПК-11; ПК-12; ПК-13; ПК-14; ПК-22; ПК-23

Код компетенций	Формулировка
<i>Общекультурные компетенции вузовские</i>	
ОК-1	способность и готовность к пониманию значения гуманистических ценностей для сохранения и развития современной цивилизации; совершенствованию и развитию общества на принципах гуманизма,

	свободы и демократии
ОК-2	пониманию современных концепций картины мира на основе сформированного мировоззрения, овладения достижениями естественных и общественных наук, культурологии
ОК-4	использованию системы категорий и методов, необходимых для решения типовых задач в различных областях профессиональной практики
ОК-7	восприятию личности другого, эмпатии, установлению доверительного контакта и диалога, убеждению и поддержке людей
ОК-8	нахождению организационно-управленческих решений в нестандартных ситуациях и ответственности за них
ОК-9	проведению библиографической и информационно-поисковой работы с последующим использованием данных при решении профессиональных задач и оформлении научных статей, отчетов, заключений и пр.
ОК-12	профессионально профилированному использованию современных информационных технологий и системы Интернет
Общепрофессиональные компетенции вузовские	
<i>общепрофессиональные: практическая деятельность: способностью и готовностью к</i>	
ПК-1	общепрофессиональные: практическая деятельность: способность и готовность к: реализации стандартных программ, направленных на предупреждение отклонений в социальном и личностном статусе и развития, а также профессиональных рисков в различных видах деятельности
ПК-2	отбору и применению психодиагностических методик, адекватных целям, ситуации и контингенту респондентов с последующей математико-статистической обработкой данных и их интерпретаций
ПК-4	осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий
ПК-5	выявлению специфики психического функционирования человека с учетом особенностей возрастных этапов, кризисов развития и факторов риска, его принадлежности к гендерной, этнической, профессиональной и другим социальным группам
ПК-6	психологической диагностике уровня развития познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при психических отклонениях
ПК-7	прогнозированию изменений и динамики уровня развития и функционирования познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при патологии
<i>Научно-исследовательская деятельность: способностью и готовностью к:</i>	
ПК-9	способностью и готовностью к: применению знаний по психологии как науки о психологических феноменах, категориях и методах изучения и описания закономерностей функционирования и развития психики
ПК-10	пониманию и постановке профессиональных задач в области научно-исследовательской и практической деятельности
ПК-11	участию в проведении психологических исследований на основе

	применения общепрофессиональных знаний и умений в различных научных и научно-практических областях психологии
ПК-12	проведению стандартного прикладного исследования в определенной области психологии
ПК-13	реализации базовых процедур анализа проблем человека, социализации индивида, профессиональной и образовательной деятельности, функционированию людей с ограниченными возможностями, в том числе и при различных заболеваниях
ПК-14	выбору магистерских образовательных программ в различных областях психологии и социальной работы
<i>Организационно-управленческая деятельность: способностью и готовностью к:</i>	
ПК-22	проведению работ с кадровым составом с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса
ПК-23	реализации интерактивных методов, психологических технологий, ориентированных на личностный рост сотрудников и охрану здоровья индивидов и групп

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) (перечень основных тем (разделов) с указанием количества занятий по каждой теме и каждому виду занятий)
СРОК ОБУЧЕНИЯ – 4 года, сокращенная заочная

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы и трудоемкость (в часах)		
			лек.	практ. занят.	самост. раб.
1	Общее понятие о методологии, уровнях, собственная методология в психологии	7	2	2	8
2	Методологические подходы к предмету психологии на разных этапах ее развития. Представления о предмете психологии в современной отечественной психологии		2	2	8
3	Методологические проблемы психологического исследования		2	2	8
Всего:		72	6	6	24

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Практические занятия- срок обучения – 4 года, сокращенная заочная

№ раздела	№ занятия	План занятия, основное содержание
	1	Общее понятие о методологии, уровнях, собственная методология в психологии 1. Понятие о методологических уровнях в науке. 2. Особенности собственно-психологической методологии. 3. Основные факторы и причины в специфике исследовании психологических проблем и интерпретации результатов
	2	Методологические подходы к предмету психологии на разных этапах ее развития. 1. Методология психологического исследования. 2. Уровни методологических оснований психологического исследования. 3. Особенности конкретно-научной методологии исследования в психологии. 4. Методологические особенности психологии в России и условия ее

		развития
	3	<p>Характеристика и типология методов психологического исследования</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дифференциация понятий: методология, метод, методика. 2. Метод психологического исследования как способы получения фактов о проявлениях психики. 3. Методики психологического исследования как реализация цели. 4. Понятие психологического факта, их виды и способы объяснения. 5. Типология и характеристика методов психологии. 6. Персональная моральная ответственность за этическую приемлемость исследования. 7. Научная обоснованность используемых методов и выводов исследования. Валидность и надежность психологической информации для использования.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При проведении дисциплины «Психология общения» используется видеопроекционное оборудование (проектор, экран, ПК)

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

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. Фрустрация 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.
43. Виды противоречий во взаимодействии, порождающие возникновение проблемных ситуаций.
44. Особенности «позиционной борьбы» в процессе ведения переговоров.
45. Особенности самопрезентации жалостно-зависимого, помогающего, доказывающего стили взаимодействия во время переговоров.
46. Особенности самопрезентации доказывающего, беззаветного, агрессивно - обесценивающего стили взаимодействия во время переговоров.
47. Особенности самопрезентации определяюще-контролирующего, дистанцирующего, драматизирующего стили взаимодействия во время переговоров
48. Уровни ведения переговоров и соответствующие им правила
49. Приемы нечестного ведения переговоров
50. Социально-психологические и личностные особенности субъекта, включенного в переговорный процесс
51. Техника отказа. Как правильно сказать «нет» в переговорном процессе
52. Техника и функции вопроса в переговорном процессе.
53. Понятие о видах альтернатив, подготовленных для переговорного процесса.
54. Что такое «наилучшая альтернатива» и ее функции

55. Цели, задачи, темы тренинга ведения переговоров
56. Цели, техника ведения переговоров на первом этапе
57. Требования к организации второго этапа встречи (пространственно-временные характеристики).
58. Умения слушать, необходимые для ведения переговоров.
59. Умения высказывать суть проблемы и вести диалог, необходимые для ведения переговоров.
60. Виды примирительных высказываний.
61. Цели и техника третьего этапа ведения переговоров
62. К чему должен подготовиться участник переговоров, прежде чем наступит третий этап?
63. Как отвечать на возражения партнера?
64. Правила выработки соглашения на четвертом этапе.
65. Общие правила ведения переговоров на всех этапах
66. Отличие метода «принципиального ведения переговоров» от силовой борьбы и тактики уступчивости.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

Основная

1. Андреева Г.М. Психология социального познания. М. 2010.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. М. 2009.
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н. Теории диадического взаимодействия//Социальная психология. Хрестоматия. М. 2009.
4. Бгьюли Ф. Переговоры: Мастер-класс. М.2011.
5. Беланже Л. Переговоры. Спб. 2012.
6. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации. Спб.2010.
7. Бодалев А.А. Психология общения. М., 2010.
8. Вацлавик П., Бивин Дж., Джонсон Д. Прагматика человеческих коммуникаций. М., 2010.
9. Ведение переговоров и разрешение конфликтов. М. 2011
10. Винокур В.А. Уловки в споре. Спб.2012.
11. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М., 2010.
12. Гришина Н.В. Давайте договоримся. Санкт-Петербург, 2010.
13. Ильин И.В. Психология общения и межличностных отношений. М. 2009.
14. Климова С.Г. Стереотипы повседневности в определении «своих» и «чужих» // Социологические исследования. 2010.№12. С. 13-23.
15. Коган М.С. Мир общения. М., 2012.
16. Саркисян Б. Победа на переговорах. М. 2009.
17. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения М., 2011.
18. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М. 2011.
19. Хасан Б.И., Сергоманов П.А. Психология конфликта и переговоров. М.2014.
20. Шихирев П.Н. Введение в российскую деловую культуру. М.2010
21. Щербатых Ю. Искусство обмана. М.2010
22. Экман П. Психология лжи. Питер, 2009.
23. Юри У. Преодолевая нет или переговоры с трудными людьми. М., Наука, 2013
24. Якимович А.К. «Свой-чужой» в системах культуры//Вопросы философии 2013.№4. С. 48-61.

Литература (дополнительная)

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н. Теории диадического взаимодействия//Социальная психология. Хрестоматия. М. 1999.
2. Атватер И. Я вас слушаю... М., 1988.
3. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Academia-Центр, Медиум, 1995. - 324с.
4. Бодалев А.А. Личность и общение. М. 1995. С.210 - 256.
5. Бэрн Э. Игры, в которые играют люди. М., 1988.
6. Волкан В., Оболонский А. «Потребность иметь врагов и друзей» - Диалоги о психологии национальных конфликтов // Дружба народов. 1992. №7. С. 171-184.
7. Враг народа / Социология: Энциклопедия М. 2003.
8. Демидов А.Б. «Другой» М. Тениссена // Топос. 2001. С. 140-155.
9. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. М.- "Смысл", 1996.
10. Доценко Е.Л. Психология манипуляций. Изд-во МГУ, М.-1996
11. Дука А.В. Политический дискурс оппозиции в современной России // Социологии и социальной антропологии. 1998. Т.1 №1. С. 24-29.
12. Знаков В.В. Понимание в познании и общении. М.- 1994.
13. Кон И.С. Дружба. СПб. 2005.
14. Кронник А. Методики диагностики взаимопонимания в общении// Псих. журн. 1985, № 5.
15. Кузнецова Е.В. Личность в межличностных отношениях. Ростов-на-Дону, 2002.
16. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. 592 с.
17. Левинас Э. Время и другой. Гуманизм другого человека. СПб., 1998
18. Леонтьев Д.А. Все будет хорошо... если постараться // Psychologies. 2006. №7.
19. Леонтьев Д.А. Экзистенциальная тревога и как с ней бороться // Московский психотерапевтический журнал. 2003. №2. С.17-32.
20. Майерс Д. Агрессия: причинение вреда другим// Социальная психология. СПб.: Питер, 1997.Гл.12.
21. Майерс Д. Предрассудки: неприязнь к другим// Социальная психология. СПб. 1997.Гл.11.
22. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб. 1999. .
23. Менджерицкая Ю.А. Особенности эмпатии субъектов затрудненного и незатрудненного общения в ситуациях затрудненного взаимодействия. Дисс... канд. психол.наук. Ростов-н/Д, 1998.
24. Мид Дж. Интернализированные Другие и самость // www. travellers. narod. ru.
25. Муздыбаев К. Завистливость личности //Психол. журн. 2002. Т.23. №6. С.38-50.
26. Муздыбаев К. Эгоизм личности //Психол. журн. 2000. Т.21. №2. С.27-39.
27. Ниренберг Дж. Гений переговоров. Минск. 1997.
28. Ниренберг Дж., Калеро Г. Читать человека как книгу. М., 1990.
29. Новикова – Грунд М.В. «Свои» и «Чужие» маркеры референтной группы в политическом дискурсе // Полис. 2000. №4. С. 15 - 23.
30. Нэпп М., Холл Дж. Невербальное общение. СПб.: 2004. С. 108-132.
31. Петровская Л.А. Компетентность в общении. МГУ, 1989.
32. Пиз Аллан Язык жестов. М.1992
33. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М. 1999.
34. Скрипкина Т.П. Психология доверия. М.2000
35. Социальная психология в трудах отечественных психологов. Хрестоматия.Спб. Питер.- 2000.
36. Социальная психология личности в вопросах и ответах. М. 2000.
37. Социальная психология. Хрестоматия. М. 1999
38. Хорст Рюкле Ваше тайное оружие в общении. М., 1996
39. Шпарага Кто он, Другой? // Топос, 2001. С.76-79.

ССЫЛКИ НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ САЙТЫ

www.psy.msu.ru/links/ — коллекция ссылок на официальном сайте факультета психологии МГУ.

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

www.psychology.ru/links/ — ссылки на сайте Psychology Online Russia.

www.nsu.ru/psych/internet/links/ — ссылки на сайте PsyberLink.

www.apa.org/mfp/plinks.html — психологические ссылки на сайте АПА <http://www.apa.org/>.

vygotsky.ru/russian/link/rus/link2.htm — ссылки на сайте Vygotsky.ru.

<http://www.psychology.org/> — Энциклопедия психологии - ссылки на английские психологические сайты.

www.flogiston.ru/links/frameset.html — ссылки на сайте "Флогистон".

dir.yahoo.com/Social_Science/Psychology/ — ссылки по психологии на Yahoo.

<http://www.apa.org/> — Американская психологическая ассоциация (АПА).

psychology.net.ru — Сайт "Мир психологии".

<http://www.mozg.ru/> — сайт с задачами, тестами, экзаменами.

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

www.psyinfo.net/links/ — каталог психологических ресурсов "PsyInfo".

<http://www.psychol.ras.ru/> [Институт психологии РАН](http://www.psychol.ras.ru/)

<http://www.imaton.spb.su/> — сайт психологической фирмы "Иматон".

<http://www.vygotsky.ru/> — сервер "Выготский".

<http://www.psychology.ru/> — Psychology.ru. Большой проект, посвященный психологии.

Содержит много полезных разделов: библиотека, раздел о знаменитых психологах, большую коллекцию ссылок на психологические ресурсы, форумы, психологические тесты-Онлайн и другое.

omni.adt.ru/psychology — ссылки на психологические ресурсы на сайте omni.adt.ru (OMNi WWDC).

iwep.ad-sbras.nsc.ru/test — "Психологические тесты".

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

<http://www.nsu.ru/psych/2000/> — раздел "Психология - итоги 20 столетия" на [сайте Научно-учебного центра психологии НГУ](http://www.nsu.ru/psych/2000/).

правления.

cv.ru/tests — психологические тесты.

<http://www.ht.ru/> — центр "Гуманитарные технологии" при факультете психологии МГУ.

<http://www.ipd.ru/> — "Институт развития личности".

www.nsu.ru/psych/internet/ — психологическая сеть российского Интернета PSyberLink

allpsy.newmail.ru/ — сайт "Практическая психология"

http://www.ussr.to/All/virus_star/index.html — психические вирусы

pmsc.chat.ru/rus/page/list_pms/ — психолого-медико-социальные центры

КНИЖНЫЕ МАГАЗИНЫ С ЛИТЕРАТУРОЙ ПО ПСИХОЛОГИИ

<http://www.colibri.ru/> — электронный книжный магазин "Колибри".

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

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

<http://www.mistral.ru/> — электронный книжный магазин "Мистраль".

<http://www.bolero.ru/> — электронный магазин "Болеро" - книги, видео, аудио, канцелярия и другое.