

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ  
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры педагогики и  
психологии  
Протокол № 10 от 29.05.2023 г.

Первый проректор  
С.В. Авдашкевич  
28.06.2023

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.04 Психология переговорного процесса
Направление подготовки:	37.03.01 Психология
Направленность (профиль):	Психология социально-профессиональной сферы
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат социологических наук, доцент Иванова А. Ю.

Санкт-Петербург  
2023

**1. Цели и задачи дисциплины:***Цель освоения дисциплины:*

Подготовка студентов к успешному ведению деловых переговоров.

*Задачи дисциплины:*

Ознакомить студентов с типами и видами переговоров, их функциями и динамикой, стратегиями переговорного процесса;

Ознакомить студентов с видами психологического влияния и противодействия манипулятивному воздействию;

способами управления конфликтами в переговорном процессе;

Научить студентов свободно оперировать тактическими приемами, используемыми на переговорах;

Развить у студентов навыки анализа переговорных ситуаций, использования инструментария переговорщика, диагностики интересов и позиций сторон на переговорах.

**2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования**

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-4 Способен организовывать психодиагностическое обследование граждан по методам и методикам психодиагностики интересов, потребностей, способностей, особенностей характера для последующего профессионального консультирования граждан в целях содействия выбору оптимального вида занятости и планирования карьеры	<p>ПК-4.1 Знает принципы организации групповых занятий и комплектования групп для коррекционной работы; методы организации и проведения социально-психологического тренинга по отработке навыков собеседования с работодателем; основы социальной психологии и психодиагностики; методологию индивидуальных консультаций и тренингов; современные методы подбора персонала; технологию поиска работы.</p> <p>ПК-4.2 Умеет разрабатывать и проводить индивидуальные или групповые тренинги по социальной адаптации в соответствии с выявленными проблемами; применять методы обучения взрослых в индивидуальной и групповой работе для отработки навыков уверенного поведения и формировать активную жизненную позицию безработных граждан; обучать процессу трудоустройства, включая написание резюме, сопроводительных писем, подготовку к собеседованию; оценивать эффективность обучения безработных граждан навыкам активного самостоятельного поиска работы; определять необходимые безработному гражданину виды и формы услуг; оценивать карьерный потенциал безработного гражданина и его востребованность на рынке труда; соотносить профессиональный опыт безработного гражданина с потребностью рынка и давать заключение по тем должностным позициям, на которые может претендовать гражданин; совершенствовать подходы к работе по социальной адаптации безработных граждан, используя отечественный и международный опыт.</p>	03.011 Профессиональный стандарт «Специалист по оказанию государственных услуг в области занятости населения»

<b>Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)</b>	<b>Примечание</b>
	<p>ПК-4.3 Способен осуществлять консультирование безработных граждан с применением различных методик диагностики в целях обеспечения осознанного выбора оптимального вида занятости с учетом их интересов, потребностей и возможностей, а также потребностей общества; проведение тестирования (анкетирования) безработных граждан для выявления основных причин, по которым они испытывают трудности в поиске подходящей работы и трудоустройстве; обучение безработных граждан технологии составления резюме и индивидуального плана самостоятельного поиска работы, в том числе с использованием электронных средств коммуникации, и подготовка рекомендаций по их применению и совершенствованию; обучение методам самопрезентации, обсуждение вопросов формирования делового имиджа и подготовка рекомендаций по совершенствованию навыков самопрезентации; давать рекомендации по поиску работы, составлению резюме, проведению деловой беседы с работодателем, самопрезентации, формированию активной жизненной позиции; обсуждение вопросов адаптации на новом рабочем месте, планирования карьеры.</p>	

<b>Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>
<p>ПК-4.1. Знает принципы организации групповых занятий и комплектования групп для коррекционной работы; методы организации и проведения социально-психологического тренинга по отработке навыков собеседования с работодателем; основы социальной психологии и психодиагностики; методологию индивидуальных консультаций и тренингов; современные методы подбора персонала; технологию поиска работы.</p>	<p>Знать этику и психологию делового общения, принципы организации групповых занятий, основы организации и проведения социально-психологического тренинга, методологию индивидуальных консультаций, чтобы успешно осуществлять коррекционную работу, собеседование с работодателем, подбор персонала и поиск работы.</p>

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p>ПК-4.2. Умеет разрабатывать и проводить индивидуальные или групповые тренинги по социальной адаптации в соответствии с выявленными проблемами; применять методы обучения взрослых в индивидуальной и групповой работе для отработки навыков уверенного поведения и формировать активную жизненную позицию безработных граждан; обучать процессу трудоустройства, включая написание резюме, сопроводительных писем, подготовку к собеседованию; оценивать эффективность обучения безработных граждан навыкам активного самостоятельного поиска работы; определять необходимые безработному гражданину виды и формы услуг; оценивать карьерный потенциал безработного гражданина и его востребованность на рынке труда; соотносить профессиональный опыт безработного гражданина с потребностью рынка и давать заключение по тем должностным позициям, на которые может претендовать гражданин; совершенствовать подходы к работе по социальной адаптации безработных граждан, используя отечественный и международный опыт.</p>	<p>Уметь выявлять проблемы и разрабатывать в соответствии с ними индивидуальные или групповые программы тренингов (занятий), в том числе и по социальной адаптации, учитывая в них ограничения жизнедеятельности у инвалидов; применять на практике методы обучения взрослых в индивидуальной и групповой работе для отработки навыков уверенного поведения; содействовать формированию активной жизненной позиции граждан; оценивать психологическое состояние безработных граждан и учитывать его в дальнейшем взаимодействии с ними; мотивировать безработных граждан на обучение и трудовую деятельность.</p>
<p>ПК-4.3. Способен осуществлять консультирование безработных граждан с применением различных методик диагностики в целях обеспечения осознанного выбора оптимального вида занятости с учетом их интересов, потребностей и возможностей, а также потребностей общества; проведение тестирования (анкетирования) безработных граждан для выявления основных причин, по которым они испытывают трудности в поиске подходящей работы и трудоустройстве; обучение безработных граждан технологии составления резюме и индивидуального плана самостоятельного поиска работы, в том числе с использованием электронных средств коммуникации, и подготовка рекомендаций по их применению и совершенствованию; обучение методам самопрезентации, обсуждение вопросов формирования делового имиджа и подготовка рекомендаций по совершенствованию навыков самопрезентации; давать рекомендации по поиску работы, составлению резюме, проведению деловой беседы с работодателем, самопрезентации, формированию активной жизненной позиции; обсуждение вопросов адаптации на новом рабочем месте, планирования карьеры.</p>	<p>Владеть методами и методиками психодиагностики и консультирования граждан в целях содействия выбору оптимального вида занятости с учетом их интересов, потребностей и возможностей; владеть способами составления индивидуального плана самостоятельного поиска работы, проведения переговоров с работодателем, самопрезентации, разработки рекомендаций по формированию активной жизненной позиции; владеть приемами адаптации на новом рабочем месте и стратегией планирования карьеры.</p>

### 3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-4.1	ПК-4.2	ПК-4.3
1	Введение в теорию переговоров. Личностный фактор на переговорах.	ПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задания творческого уровня №1 (20)
2	Структура и динамика переговоров.	ПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задания творческого уровня №2 (20)

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-4.1	ПК-4.2	ПК-4.3
3	Стратегия и тактические приемы на переговорах. Психологическое влияние.	ПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задания творческого уровня №3 (20)
4	Переговоры в ситуации конфликта. Опосредованные переговоры.	ПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №3 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задания творческого уровня №3 (20)
<b>Количество баллов (100 баллов):</b>			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа	
<p><b>Тема 1:</b> Введение в теорию переговоров. Личностный фактор на переговорах. Исторический обзор проблемы переговоров. Необходимые условия переговорного процесса. Личностный фактор на переговорах. Индивидуальные и личностные характеристики, их проявление и влияние на ход переговоров. Национальные особенности ведения переговоров. Мужской и женский стиль ведения переговоров. Возрастные особенности переговорщиков. Личностные качества успешных переговорщиков.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Выделите важные черты успешного переговорщика и проанализируйте есть ли связь их с другими личностными особенностями.</p> <p><b>Лабораторная работа:</b> -</p>	
<p><b>Тема 2:</b> Структура и динамика переговоров. Три стадии переговорного процесса: подготовительная, собственно переговоры и стадия принятия решения. Схема ускоренной подготовки к переговорам. Начало переговорного процесса и обсуждение совместной проблемы. Типы решений: компромиссное, асимметричное и принципиально-новое. Анализ завершившихся переговоров. Показатели успешности завершившихся переговоров.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Предложите переговорную ситуацию и используйте схему ускоренной подготовки к ней.</p> <p><b>Лабораторная работа:</b> -</p>	
<p><b>Тема 3:</b> Стратегия и тактические приемы на переговорах. Психологическое влияние. Понятие стратегия, типы стратегий на переговорах. Тактические приемы, с помощью которых реализуются стратегические цели. Тактики уловок. Различные виды психологического влияния: цивилизованное (аргументация, контраргументация, конструктивная критика и самопродвижение), варварское (нападение и принуждение) и манипуляционное. Спорные виды психологического влияния.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Продемонстрируйте приемы противодействия манипуляционному влиянию.</p> <p><b>Лабораторная работа:</b> -</p>	
<p><b>Тема 4:</b> Переговоры в ситуации конфликта. Опосредованные переговоры. Анализ конфликтной ситуации, психологические аспекты конфликтного поведения на переговорах. Переговоры в ситуации конфликта. Переговоры с трудным оппонентом. Типы поведения людей в конфликтной ситуации. Условия проведения опосредованных переговоров. Виды посредничества. Дизъюнктивное. Конъюнктивное. Смешанный вариант посредничества.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Объясните двухмерную модель стратегий поведения в конфликте Томаса - Килмена</p> <p><b>Лабораторная работа:</b> -</p>	
<p><b>Курсовая работа:</b> не предусмотрено учебным планом</p>	

### Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Аудиторные занятия (АЗ):	56	56
Лекционные занятия (Лек)	20	20
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	36	36
Самостоятельная работа студента (СР)	15	15
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	15	15

37.03.01 Психология, направленность (профиль) "Психология социально-профессиональной сферы"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.04 Психология переговорного процесса

Форма обучения: очная, очно-заочная

Разработана для приема 2023/2024 учебного года

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Контроль самостоятельной работы (КСР)	1	1
Контактная работа (КоР)	57	57
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

\* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Введение в теорию переговоров. Личностный фактор на переговорах.	8	4	8	0	3	8	
2	Структура и динамика переговоров.	8	4	8	0	3	8	
3	Стратегия и тактические приемы на переговорах. Психологическое влияние.	8	6	10	0	4	10	
4	Переговоры в ситуации конфликта. Опосредованные переговоры.	8	6	10	0	5	10	
Итого:			20	36	0	15	36	

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

#### Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 9
Аудиторные занятия (АЗ):	42	42
Лекционные занятия (Лек)	20	20
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	22	22
Самостоятельная работа студента (СР)	29	29
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	29	29
Контроль самостоятельной работы (КСР)	1	1
Контактная работа (КоР)	43	43
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

\* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Введение в теорию переговоров. Личностный фактор на переговорах.	9	4	4	0	6	8	
2	Структура и динамика переговоров.	9	4	6	0	7	8	
3	Стратегия и тактические приемы на переговорах. Психологическое влияние.	9	6	6	0	8	10	
4	Переговоры в ситуации конфликта. Опосредованные переговоры.	9	6	6	0	8	10	
Итого:			20	22	0	29	36	

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

#### **4. Способ реализации дисциплины**

Без использования онлайн-курса.

#### **5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:**

*Основная литература:*

2. ПСИХОЛОГИЯ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ. Учебник для вузов / Виноградова С. М., Мельник Г. С., 2023 г. - 443 с. - ISBN 978-5-534-13985-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/psihologiya-massovoy-kommunikacii-510894>

3. ПСИХОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для вузов / Матвеева Л. В., Крюкова Д. М., Гараева М. Р. - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Москва).; Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (г. Москва)., 2023 г. - 121 с. - ISBN 978-5-534-09865-5 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/psihologiya-vedeniya-peregovorov-513586>

3. ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ 2-е изд. Учебное пособие для вузов / Митрошенков О. А. - Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва)., 2023 г. - 315 с. - ISBN 978-5-534-07951-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/delovye-peregovory-515562>

*Дополнительная литература:*

1. ОСНОВЫ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ 2-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Садовская В. С., Ремизов В. А. - Московский государственный институт культуры (г. Химки)., 2023 г. - 169 с. - ISBN 978-5-534-06390-5 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/osnovy-kommunikativnoy-kultury-psihologiya-obscheniya-513043>

2. ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ: ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ 2-е изд. Практическое пособие / Митрошенков О. А. - Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва)., 2023 г. - 315 с. - ISBN 978-5-534-10704-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/delovoe-obschenie-effektivnye-peregovory-516820>

3. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ И УБЕЖДАЮЩАЯ КОММУНИКАЦИЯ. Учебник и практикум для вузов / Корягина Н. А. - Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва)., 2023 г. - 225 с. - ISBN 978-5-534-11562-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/samoprezentaciya-i-ubezhdayuschaya-kommunikaciya-517382>

#### **6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

#### **7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины**

1. [ibooks.ru](https://ibooks.ru) : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный

2. Электронно-библиотечная система СПБУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный

3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный

4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный

5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: [arhiv.neicon.ru](http://arhiv.neicon.ru). - Текст: электронный

6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный

7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный

8. Научно-популярный психологический портал 5psy.RU [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://5psy.ru>. - Текст: электронный

9. Psylist [Электронный ресурс] : психологический образовательный сайт . - Режим доступа: <https://psylist.net>. - Текст: электронный

10. Psychojournal.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://psychojournal.ru>. - Текст: электронный

11. Мир психологии: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://www.persev.ru/>. - Текст: электронный

12. Гуманитарный портал [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://gtmarket.ru>. - Текст: электронный

13. PsyJournals.ru: профессиональная база данных . - Режим доступа: <http://psyjournals.ru>. - Текст: электронный

## **8. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенные специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенный специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета [imeos.ru](http://imeos.ru) и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

## **9. Оценочные материалы по дисциплине**



Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

### **Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки**

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет				
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

### **Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой**

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

### **9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля** **Доклад, сообщение/ Реферат №1**

Темы докладов:

1. Типы поведения людей с различными личностными особенностями на переговорах.
2. Как и когда возникла необходимость в переговорах.
3. Национальные особенности ведения переговоров.

### **Доклад, сообщение/ Реферат №2**

Темы докладов:

1. Универсальный способ подготовки к переговорам.
2. Приемы ускоренного принятия решения.
3. Как дать оценку завершившимся переговорам.

### **Доклад, сообщение/ Реферат №3**

Темы докладов:

1. Аргументация и контраргументация.
2. Технологии самопродвижения.

3. Манипуляция – как промежуточный вид между цивилизованным и нецивилизованным видами психологического влияния.

### **Собеседование, опрос/Контрольная работа №1**

Задания для контрольной работы:

#### *Вариант 1*

1. Структура конфликта.
2. Сущность стратегии соперничества.
3. Дизъюнктивное посредничество.

#### *Вариант 2*

1. Динамика конфликта.
2. Сущность стратегии сотрудничества.
3. Конъюнктивное посредничество.

#### *Вариант 3.*

1. Разрешение конфликта.
2. Сущность стратегии компромисса.
3. Смешанный вариант посредничества.

### **Задания творческого уровня №1**

Выполните два практических задания на выбор:

Задание 1. Представьте идеальный вариант переговоров и переговорщиков.

Задание 2. Как прийти к согласию, если стороны стоят на позициях, не учитывающих интересы сторон.

### **Задания творческого уровня №2**

Выполните два практических задания на выбор:

Задание 1. Как создать условия на переговорах так, чтобы получить на них психологическое преимущество?

Задание 2. Как вывести оппонента из равновесия?

### **Задания творческого уровня №3**

#### *Вариант 1*

Выполните два практических задания на выбор:

Задание 1. Продемонстрируйте какие средства психологического влияния могут быть использованы на переговорах.

Задание 2. Как распознать, что к Вам применили манипуляционные приемы?

#### *Вариант 2*

Выполните два практических задания на выбор:

Задание 1. Приведите примеры конструктивного поведения оппонентов в конфликтной ситуации.

Задание 2. Приведите примеры деструктивного поведения оппонентов в конфликтной ситуации.

## **9.2. Примерный перечень тем курсовой работы**

Не предусмотрено учебным планом

## **9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен**

### **Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену (Вопрос №1)**

1. Функции переговоров.
2. Классификации переговоров.
3. Личностный фактор на переговорах.
4. Динамика переговорного процесса
5. Подготовительная стадия переговорного процесса
6. Стадия собственно переговоров.
7. Стадия принятия решения.
8. Типы решений: компромиссное, асимметричное и принципиально-новое.
9. Анализ завершившихся переговоров.
10. Показатели успешности завершившихся переговоров.
11. Понятие стратегия, типы стратегий на переговорах.
12. Цели каждой стратегии и факторы, влияющие на выбор определенной стратегии.
13. Переговоры, основанные на интересах.
14. Позиционный торг.
15. Структура конфликта.
16. Динамика конфликта.
17. Типы поведения в конфликтных ситуациях.
18. Цели и функции опосредованных переговоров.
19. Условия проведения опосредованных переговоров.
20. Задачи посредника.
21. Личностные качества посредника.
22. Виды посредничества.
23. Дизъюнктивное посредничество.
24. Конъюнктивное посредничество.
25. Смешанный вариант посредничества.

#### **Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос №2)**

1. Перечислите профессионально-важные качества переговорщика.
2. Выделите возможные положительные для переговорного процесса качества холерика.
3. Выделите возможные положительные для переговорного процесса качества флегматика.
4. Выделите возможные положительные для переговорного процесса качества сангвиника.
5. Выделите возможные положительные для переговорного процесса качества меланхолика.
6. Выделите возможные положительные для переговорного процесса типы акцентуаций.
7. Выделите возможные отрицательные для переговорного процесса качества холерика.
8. Выделите возможные отрицательные для переговорного процесса качества флегматика.
9. Выделите возможные отрицательные для переговорного процесса качества сангвиника.
10. Выделите возможные отрицательные для переговорного процесса качества меланхолика.
11. Выделите возможные отрицательные для переговорного процесса типы акцентуаций.
12. Используйте критерии успешности завершившихся переговоров для оценки их эффективности на примере совместного решения общих проблем.
13. Проявите примеры конструктивной и деструктивной критики.
14. Приведите примеры нецивилизованного психологического влияния.
15. Приведите примеры цивилизованного психологического влияния.

37.03.01 Психология, направленность (профиль) "Психология социально-профессиональной сферы"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.04 Психология переговорного процесса

Форма обучения: очная, очно-заочная

Разработана для приема 2023/2024 учебного года

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать» ), сформированные дисциплиной)	ПК-4	Знать этику и психологию делового общения, принципы организации групповых занятий, основы организации и проведения социально-психологического тренинга, методологию индивидуальных консультаций, чтобы успешно осуществлять коррекционную работу, собеседование с работодателем, подбор персонала и поиск работы.	50
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь» ), проверяет практические навыки («владеть» ), сфор- мированные дисциплиной)	ПК-4	Уметь выявлять проблемы и разрабатывать в соответствии с ними индивидуальные или групповые про-граммы тренингов (занятий), в том числе и по социальной адаптации, учитывая в них ограничения жизнедеятельности у инвалидов; применять на практике методы обучения взрослых в индивидуальной и групповой работе для отработки навыков уверенного поведения; содействовать формированию активной жизненной позиции граждан; оценивать психологическое состояние безработных граждан и учитывать его в дальнейшем взаимодействии с ними; мотивировать безработных граждан на обучение и трудовую деятельность. Владеть методами и методиками психодиагностики и консультирования граждан в целях содействия выбору оптимального вида занятости с учетом их интересов, потребностей и возможностей; владеть способами составления индивидуального плана самостоятельного поиска работы, проведения переговоров с работодателем, самопрезентации, разработки рекомендаций по формированию активной жизненной позиции; владеть приемами адаптации на новом рабочем месте и стратегией планирования карьеры.	50