

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
ПСИХОЛОГИИ И СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ»
(СПбГИПСР)**

КАФЕДРА ПРИКЛАДНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ И КОНФЛИКТОЛОГИИ

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель образовательной программы
кандидат экономических наук, доцент
_____ О.Н. Сошина
«15» апреля 2023 г.

Рабочая программа дисциплины

ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В HR-МЕНЕДЖМЕНТЕ
основной профессиональной образовательной программы
«Организационная психология и HR-менеджмент»
по направлению подготовки 37.04.01 Психология

Разработчик: кандидат психол. наук, Сапожников Алексей Сергеевич

Согласовано: зав. кафедрой, докт. психол. наук, доцент Горбатов Дмитрий Сергеевич

Санкт-Петербург

2023

РАЗДЕЛ 1. Учебно-методический раздел рабочей программы дисциплины

1.1. Аннотация рабочей программы дисциплины

АКАДЕМИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ

Цель изучения дисциплины: освоение обучающимися академических стандартов исследовательской деятельности в современной организационной психологии и в сфере HR-менеджмента.

Задачи дисциплины:

Сформировать представления о переговорном процессе

Освоить методы и тактики проведения переговоров.

Развивать умения по применению методов проведения переговоров.

Содержание дисциплины:

Переговорный процесс. Основные понятия. Классификация переговоров

Этапы переговорного процесса

Стратегии, тактики и методы проведения переговоров

Личностные аспекты ведения переговоров

Межкультурные аспекты ведения переговоров

1.2. Цель и задачи обучения по дисциплине

Цель¹:

Усвоение обучающимися знаний и методов по организации переговорного процесса. в сфере HR-менеджмента.

Задачи²:

- Сформировать представление о переговорном процессе как отдельном направлении.
- Развивать умения по применению методов переговорного процесса
- Выработать навыки проведения переговоров в современных условиях.

1.3. Язык обучения

Язык обучения – русский.

1.4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий, самостоятельную работу, форму промежуточной аттестации

¹ Цель – представление о результатах освоения дисциплины. Цель дисциплины должна быть соотнесена с результатом освоения ОП ВО (формируемыми компетенциями). Цель должна быть обозначена кратко, четко и иметь практическую направленность. Достижение цели должно быть проверяемым

² Формулировка задач должна быть связана со знаниями, умениями и навыками (владениями), также должны быть учтены виды деятельности, указанные в ОП ВО.

Форма обучения	Общий объем дисциплины			Объем в академических часах								Контроль
	в зач.ед.	в астрон. часах	в академ. часах	Объем самостоятельной работы	Всего	Виды учебных занятий			Практическая подготовка	Контроль самостоятельной работы	Консультация к промежуточной аттестации (зачет)	
						Всего учебных занятий	Занятия лекционного типа	Практические занятия				
Очная	2	54	72	25	36	34	12	22		4	2	27

*Часы на практическую подготовку выделяются в тех дисциплинах, где она предусмотрена (в лекциях, практических занятиях, коллоквиумах, кейсах и прочее)

**В случае реализации смешанного обучения рабочая программа дисциплины адаптируется преподавателем в части всех видов учебных занятий и промежуточной аттестации к использованию дистанционных образовательных технологий.

1.5. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы

Код компетенции наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ПК-3 Способен анализировать причины текучести кадров, реализовывать их подбор и расстановку кадров, исходя из требований организации труда и управления производством, разрабатывает предложения по обеспечению стабильности функционирования персонала организаций, принятию мер по адаптации работников.	ИПК-3.1 Принимает компетентное участие в выявлении потребностей организации в высококвалифицированных кадрах, определении средств эффективной организации труда и управления производством ИПК-3.2 Формулирует рекомендации и разрабатывает предложения по обеспечению стабильности функционирования персонала организаций, адаптации работников, профилактики профессионального выгорания на основе применения психологических технологий.	На уровне знаний: Знает способы организации переговорного процесса в сфере HR-менеджмента. На уровне умений: Умеет организовывать и проводить переговоры в организациях, среди населения, в иной практической деятельности. Владеет различными методиками проведения переговоров, способствующих эффективной организации труда и управления производством. На уровне навыков: Владеет навыками проведения переговорного процесса в различных условиях, направленных на обеспечение стабильности функционирования персонала организаций, принятию мер по адаптации работников.

Код компетенции наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ПК-4 Способен консультировать руководителей организации, а также работников, занимающихся кадровыми и трудовыми вопросами, по социально-психологическим проблемам HR-менеджмента и развития коллектива.	<p>ИПК-4.1 Создает программы, направленные на предупреждение рисков в различных видах профессиональной деятельности, коррекции отклонений в реализации социальных ролей и дефектов личностного развития персонала организации с применением современного психологического инструментария.</p> <p>ИПК-4.2 Осуществляет экспертную деятельность и консультирование руководства организации и работников кадровых и иных управленческих служб в сфере организационной психологии и HR-менеджмента.</p>	<p>На уровне знаний: Знает основы разработки программ организации переговорного процесса по социально-психологическим проблемам HR-менеджмента и развития коллектива.</p> <p>На уровне умений: Умеет реализовывать программы переговорного процесса в организациях, среди населения, в иной практической деятельности. Владеет различными методиками экспертной деятельности, связанными с переговорными процессами.</p> <p>На уровне навыков: Владеет навыками проведения переговорного процесса в отношении руководства организации и работников кадровых и иных управленческих служб в сфере организационной психологии и HR-менеджмента..</p>

РАЗДЕЛ 2. Структура и содержание дисциплины

2.1. Учебно-тематический план дисциплины

Очная форма обучения

Номер темы	Название темы	Объем дисциплины (модуля), час.				СР	Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				
			Л	ПЗ	ПрП		
Тема 1	Переговорный процесс. Основные понятия. Классификация переговоров	14	2	4		8	
Тема 2	Этапы переговорного процесса	14	2	4		8	
Тема 3	Стратегии, тактики и методы ведения переговоров.	18	4	6		8	
Тема 4	Личностные аспекты ведения переговоров	12	2	4		6	

Тема 5	Межкультурные различия ведения переговоров	12	2	4		6	
	Контроль самостоятельной работы	4					
	Консультация	2					Зачет
	Контроль	27					
	ВСЕГО в академических часах	72	12	22		36	

Используемые термины:

Л – занятия лекционного типа (лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся);

ПЗ – практические занятия (виды занятия семинарского типа за исключением лабораторных работ);

ПрП – практическая подготовка (работа обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации практической подготовки для решения практико-ориентированных заданий; часы входят в общий объем практических занятий). При наличии ПрП прописываются формы текущего контроля ПрП, а в п.2.5 дополнительно прилагаются методические материалы и типовые задания.

СР – самостоятельная работа, осуществляемая без участия педагогических работников организации и (или) лиц, привлекаемых организацией к реализации образовательных программ на иных условиях.

Форма текущего контроля и промежуточной аттестации – формы текущего контроля указываются разработчиком для каждой темы, промежуточная аттестация – из учебного плана.

КСР – контроль самостоятельной работы – входит в общую контактную работу с преподавателем.

Консультация – проводится перед промежуточной аттестацией в форме экзамена.

Образовательные технологии

Учебный процесс при преподавании курса основывается на использовании традиционных, инновационных и информационных образовательных технологий. Традиционные образовательные технологии представлены лекциями и семинарскими (практическими) занятиями. Инновационные образовательные технологии используются в виде широкого применения активных и интерактивных форм проведения занятий. Информационные образовательные технологии реализуются путем активизации самостоятельной работы обучающихся в информационной образовательной среде.

2.2. Краткое содержание тем (разделов) дисциплины

Тема 1. Переговорный процесс. Основные понятия. Классификация переговоров.

История переговорного процесса. Линии поведения в переговорах. Персоналии в переговорном процессе. Отечественная школа изучения переговорного процесса. Определение и типология переговоров. Гарвардский метод переговоров. Роль переговорного процесса в HR-менеджменте.

Тема 2. Этапы переговорного процесса.

Динамика переговорного процесса. Подготовка к переговорам по Л.Эртелю. Экспресс-метод подготовки к переговорному процессу. Содержательный метод подготовки к переговорам. Подготовка к переговорам по М.Лебедевой. Анализ интересов второй стороны. Легитимность процесса переговоров. Окончание переговоров: обязательства и альтернативы.

Тема 3. Стратегии, тактики и методы проведения переговоров.

Способы подачи позиции. Тактические приемы и их разновидности. Инициатива в переговорном процессе. Неэтичные тактические приемы и их разновидности. Противостояние манипуляции в переговорном процессе. Особенности переговоров с «трудными» людьми.

Тема 4. Личностные аспекты ведения переговоров

Особенности личности и их учет в переговорном процессе. Учет темперамента в переговорном процессе, методы определения свойств личности. Применения методов НЛП в переговорном процессе. Определение типа передачи информации в зависимости от канала (визуальный, аудиальный, кинестетический). Лингвистические особенности в обращении к партнерам в переговорах.

Тема 5. Межкультурные различия ведения переговоров.

Особенности и учет межкультурных особенностей в переговорном процессе. Мультикультурность как один из принципов переговорного процесса. Учет основных культурных ценностей в переговорном процессе. Отношение ко времени и его учет в переговорном процессе как социокультурный феномен.

2.3. Описание занятий семинарского типа

Семинарское занятие 1. Тема 1 Переговорный процесс. Основные понятия. Классификация переговоров.

Цель: сформировать представления о переговорном процессе и его классификации.

Понятийный аппарат: переговоры, гарвардский метод, линии ведения переговоров, типы переговоров.

Вопросы для обсуждения:

Что такое переговоры?

В чем особенность переговоров в HR ?

История переговорного процесса ?

Линии ведения переговорного процесса? В чем их различие?

Семинарское занятие 2. Тема 2. Этапы переговорного процесса.

Цель: сформировать представление о динамике переговорного процесса.

Понятийный аппарат: этапы переговорного процесса, подготовка к переговорам, цель переговоров, элементы переговорного процесса.

Вопросы для обсуждения:

Какие этапы переговорного процесса Вы знаете ?

В чем смысл подготовки к переговорам ?

Как осуществляется подготовка к переговорному процессу в условия недостаточности времени?

Альтернатива в переговорном процессе и ее роль.

Семинарское занятие 3. Тема 3. Стратегии, тактики и методы проведения переговоров.

Цель: сформировать представления о стратегиях и тактических приемах в переговорном процессе.

Понятийный аппарат: способы подачи позиции, тактический прием, инициатива в переговорах

Вопросы для обсуждения:

Что такое способ подачи позиции ? Какие способы Вы знаете ?

Какие тактические приемы способствуют переговорному процессу ?

Что такое незетичный тактический прием? Приведите примеры?

Каким образом осуществляется переход инициативы в переговорном процессе ?

Семинарское занятие 4. Тема 4. Личностные аспекты ведения переговоров.

Цель: сформировать способность учета личностных характеристик при ведении переговорного процесса.

Понятийный аппарат: каналы передачи информации, темперамент, наблюдение, подстройка

Вопросы для обсуждения:

Какие каналы передачи информации Вы знаете ?

Какими словам можно быстрее донести информацию человеку-кинестетику? Почему ?

Каким образом можно использовать тип темперамента в переговорном процессе?

Как распознать манипуляцию ? Приведите пример ?

Семинарское занятие 5. Тема 5. Межкультурные различия ведения переговоров.

Цель: сформировать представления о возможности использования межкультурных различий в переговорном процессе.

Понятийный аппарат: мультикультурность, толерантность, ценности, отношение ко времени.

Вопросы для обсуждения:

В чем состоит межкультурное различие в переговорном процессе?

Каким образом можно определить основные культурные ценности партнеров по переговорному процессу ?

Как можно использовать межкультурные особенности для достижения результата переговорного процесса ? Аргументируйте свою точку зрения?

2.4. Описание занятий в инновационных формах

Инновационная форма занятия к теме 3 «Стратегии тактики и методы проведения переговоров».

В качестве интерактивной формы проведения занятия используется презентация и обсуждение групповых исследовательских работ обучающихся в форме доклада – такая форма интерактивных занятий предполагает подготовку на занятии или в рамках самостоятельной работы индивидуальных или групповых работ.

В последующем на занятии проводится деловая игра предполагающая демонстрацию методов и тактических приемов переговорного процесса. При этом сценарий деловой игры дополнительно разрабатывается исходя из актуальных тем. Занятие проводится в группах, кроме того индивидуальная работа предполагает сдачу чек-листов по подготовке к переговорному процессу. Проводится дискуссия по поводу трудностей и проблем, возникших в ходе деловой игры.

Интерактивное занятие по теме 4: «Личностные аспекты ведения переговоров».

В качестве интерактивной формы проведения занятия используется презентация и обсуждение групповых исследовательских работ обучающихся – такая форма интерактивных занятий предполагает подготовку на занятии или в рамках самостоятельной работы индивидуальных или групповых работ, с последующей презентацией результатов; задания должны преподноситься в виде кратких сообщений.

Занятие проводится по информационным материалам, собранным обучающимися для выполнения заданий. Проводится дискуссия по поводу: трудностей и проблем, возникших в ходе учета личностных характеристик в переговорном процессе. Особое внимание уделяется проблемам обоснованности выводов.

2.5. Организация планирования встреч с приглашенными представителями организаций

Встречи с приглашенными представителями организаций не предусмотрены.

2.6. Особенности освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается:

1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;
- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
- выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

3) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:

- возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения института, а также пребывание в указанных помещениях.

Получение образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Категории обучающихся	Формы
-----------------------	-------

С нарушением слуха	- в печатной форме; - в форме электронного документа
С нарушением зрения	- в печатной форме увеличенным шрифтом; - в форме электронного документа; - в форме аудиофайла
С нарушением опорно-двигательного аппарата	- в печатной форме; - в форме электронного документа; - в форме аудиофайла

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

Перечень фондов оценочных средств, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены следующие оценочные средства:

Категории обучающихся	Виды оценочных средств	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	тест	преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	собеседование	преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	Решение дистанционных тестов, контрольные вопросы	-

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к экзамену, разрешается готовить ответы с использованием дистанционных образовательных технологий.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций. При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся. При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

- инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме);

- доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом);

- доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, с использованием услуг ассистента, устно).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины. Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья предоставляются основная и дополнительная учебная литература в виде электронного документа в фонде библиотеки и / или в электронно-библиотечных системах.

Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине Освоение дисциплины инвалидами и лицами с

ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения:

- лекционная аудитория – мультимедийное оборудование (для обучающихся с нарушениями слуха);
- учебная аудитория для практических занятий (семинаров)

2.7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основным понятийным аппаратом и наиболее значимыми вопросами изучения данной программы являются: формирование системы представлений в области современных академических стандартов исследовательской работы.

Магистранты овладевают знаниями современного понятийного аппарата психологии.

Основными принципами изучения данной дисциплины являются:

- принцип развивающего и воспитывающего обучения;
- принцип культуру-природосообразности;
- принцип научности и связи теории с практикой;
- принцип систематичности;
- принцип наглядности;
- принцип доступности;
- принцип положительной мотивации и благоприятного климата обучения.

Теоретико-методологической основой данного курса выступают современные научные достижения в сфере психологических и междисциплинарных исследований.

Методическое обеспечение дисциплины осуществляется за счёт использования современных учебников (учебных комплексов, справочной литературы, словарей, интернет-сайтов специальных зданий и организаций) и учебных пособий, касающихся проблематики изучаемой дисциплины.

Для проведения занятий по данной дисциплине используются презентации материалов по ключевым темам курса. При изложении учебных тем используется мультимедийная аппаратура, учебные фильмы, видеоролики и презентации.

При изучении делается акцент на активные и интерактивные формы проведения занятий, а так же методы образовательного процесса (лекции-диалоги, дискуссии, деловые и ролевые игры, «мозговые штурмы» для выделения продуктивных идей, моделирование вариантов ситуации с последующей саморефлексией и т. д.).

2.8. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для преподавания дисциплины необходим доступ к электронному каталогу библиотеки института, а также оборудование для мультимедийных компьютерных презентаций.

Освоение дисциплины предполагает использование академической аудитории для проведения лекционных и семинарских занятий с необходимыми техническими средствами (оборудование для мультимедийных компьютерных презентаций и доступом к Интернету).

В процессе обучения предполагается использование аудио-, видеотехники, а также информация из сети «Интернет».

РАЗДЕЛ 3. Требования к самостоятельной работе обучающихся в рамках освоения дисциплины

Самостоятельная работа обучающихся – способ активного, целенаправленного приобретения новых знаний, умений и компетенций без непосредственного участия в этом процессе преподавателей. Самостоятельная работа по дисциплине является единственным видом работы, которая может состоять из нескольких заданий.

Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы

Самостоятельная работа магистрантов в рамках дисциплины «Академические стандарты исследовательской работы» является одним из базовых компонентов обучения, приобретения общекультурных и профессиональных компетенций, предусмотренных компетентностно-ориентированным учебным планом и рабочей программой учебной дисциплины. В процессе самостоятельной работы магистранты проявляют свои творческие качества, поднимаются на более высокий уровень профессионализации.

При изучении курса используются следующие формы самостоятельной работы:

- работа с книгой;
- работа со словарями;
- конспектирование;
- тезирование;
- аннотирование;
- рецензирование.

Оформление самостоятельной работы:

Образец титульного листа определяется Положением об аттестации учебной работы студентов института, и опубликован на сайте www.psysocwork.ru раздел «Учебный процесс» / «самостоятельная работа».

Оформление самостоятельной работы:

1. Титульный лист.

Образец титульного листа (см. ниже).

2. Устанавливаются следующие требования к оформлению самостоятельной работы:

- параметры страницы (210x297 мм) А4;
- интервал полуторный;
- шрифт 12, TimesNewRoman;
- поля страницы: левое – 2 см, правое – 1,5 см, верхнее – 2 см, нижнее – 2 см.
- все страницы должны иметь сквозную нумерацию арабскими цифрами в верхнем правом

углу.

3.1. Задания для самостоятельной работы по каждой теме (разделу) учебно-тематического плана

Для очной формы обучения: общее время на изучение и выполнение заданий 36 часов.

Тема 1. Переговорный процесс. Основные понятия. Классификация переговоров.

Задания к теме:

1. Подготовьте презентацию выступления на тему «Проблемы классификации переговорного процесса».
2. Составьте глоссарий из 10-ти основных терминов по рассматриваемой теме.
3. Подготовьте устный ответ на вопрос «Какова роль переговоров в HR».

Тема 2. Этапы переговорного процесса

Задания к теме:

1. Подготовьте презентацию на тему «Подготовка к переговорному процессу».
2. Составьте глоссарий из 10-ти основных терминов по рассматриваемой теме.
3. Подготовьте устный ответ на вопрос «Отечественная школа переговорного процесса».

Тема 3. Стратегии, тактики и методы проведения переговоров

Задания к теме:

1. Подготовьте презентацию на тему «Использование способа подачи позиции на различных этапах переговорного процесса».
2. Составьте глоссарий из 10-ти основных терминов по рассматриваемой теме.
3. Подготовьте устный ответ на вопрос «Тактические приемы на завершающей стадии переговоров».

Тема 4. Личностные аспекты проведения переговоров

Задания к теме:

1. Подготовьте презентацию на тему «Способы анализа канала информации».
2. Составьте глоссарий из 10-ти основных терминов по рассматриваемой теме.

3. Подготовьте устный ответ на вопрос «тип темперамента и его учет в переговорном процессе».

Тема 5. Межкультурные различия ведения переговоров

Задания к теме:

1. Подготовьте презентацию на тему «Мультикультурные переговоры».
2. Составьте глоссарий из 10-ти основных терминов по рассматриваемой теме.
3. Подготовьте устный ответ на вопрос «Учет личностных ценностей в переговорном процессе».

3.2. Критерии оценки результатов выполнения самостоятельной работы

Критериями оценки результатов самостоятельной работы обучающегося является оценка сформированности компетенций.

Оценка самостоятельной работы осуществляется в соответствии с Разделом 4 об аттестации учебной работы студентов института.

Баллы БРС присваиваются следующим образом:

- 30 баллов – самостоятельная работа выполнена в срок, в полном объеме, все составляющие достойны отличной оценки;
- 25 баллов – самостоятельная работа выполнена в срок, в полном объеме, все составляющие - в среднем достойны хорошей оценки;
- 20 баллов – самостоятельная работа выполнена в срок, в достаточном объеме, все составляющие работы в среднем достойны удовлетворительной оценки;
- 10 баллов – самостоятельная работа выполнена в срок, но не в полном объеме (не менее 75% заданий), все работы в среднем соответствуют оценке не ниже «удовлетворительно»;
- 0 баллов – самостоятельная работа либо не выполнена, либо выполнена не в срок, либо не в полном объеме, все составляющие работы не соответствуют положительной оценке.

РАЗДЕЛ 4. Фонд оценочных средств

4.1. Материалы, обеспечивающие методическое сопровождение оценки качества знаний по дисциплине на различных этапах ее освоения

К основным формам контроля, определяющим процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине, относятся рубежный контроль (тест минимальной компетенции), промежуточная аттестация в форме экзамена по дисциплине.

Критериями и показателями оценивания компетенций на различных этапах формирования компетенций являются:

- знание терминов, понятий, категорий, концепций и теорий по дисциплине;

- понимание связей между теорией и практикой;
- сформированность аналитических способностей в процессе изучения дисциплины;
- знание специальной литературы по дисциплине.

Шкала оценивания³

Уровень знаний, аттестуемых на экзамене, оценивается по четырехбалльной системе с оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

ОТЛИЧНО (5 баллов)

Обучающийся показывает высокий уровень теоретических знаний, владения понятийным аппаратом дисциплины, умения решать проблемные ситуации и устанавливать междисциплинарные связи. Демонстрирует знание профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий по дисциплине, устанавливает содержательные междисциплинарные связи, развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры, обнаруживает аналитический подход в освещении различных концепций, делает содержательные выводы, демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебной программы и дополнительных источников информации. На вопросы отвечает четко, логично, уверенно, по существу. Способен принимать быстрые и нестандартные решения.

Оценка «отлично» выставляется, когда обучающийся способен к эффективной самореализации в сфере профессиональной деятельности, используя совокупность концептов из арсенала современной методологии психологической науки. При этом он демонстрирует глубокие знания методологических подходов и принципов научного исследования, основательно разбирается в естественнонаучных и социогуманитарных основаниях психологии, знает основные технологии исследований в психологической науке.

ХОРОШО (4 балла)

Обучающийся показывает достаточный уровень владения понятийным аппаратом и знанием основ теории и закономерности учебной дисциплины. При ответе допускает незначительные ошибки, неточности по критериям, которые не искажают сути ответа. В целом содержательно отвечает на дополнительные вопросы. При этом примеры, иллюстрирующие теоретическую часть ответа, приводит не вполне развернуто и обоснованно.

Оценка «хорошо» выставляется, когда обучающийся способен к самореализации в сфере профессиональной деятельности, используя совокупность концептов из арсенала современной методологии психологической науки. При этом он демонстрирует знания методологических подходов и принципов научного исследования, разбирается в естественнонаучных и

³ Критерии оценивания могут уточняться и дополняться в соответствии со спецификой дисциплины, установленных форм контроля, применяемых технологий обучения и оценивания

социогуманитарных основаниях психологии, знает основные технологии исследований в психологической науке.

УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО (3 балла)

Обучающийся показывает поверхностное владение теоретическими знаниями и понятийным аппаратом дисциплины. Продемонстрированные базовые знания частичные, отрывочные, бессистемные, теоретические и практические аспекты проблемы не связаны. В основном не может ответить на дополнительные вопросы и привести адекватные примеры

Оценка «удовлетворительно» выставляется, когда обучающийся в целом способен к эффективной самореализации в сфере профессиональной деятельности, используя совокупность концептов из арсенала современной методологии психологической науки. При этом он с некоторыми неточностями демонстрирует знания определенных методологических подходов и принципов научного исследования, частично разбирается в естественнонаучных и социогуманитарных основаниях психологии, знает ключевые характеристики технологий исследований в психологической науке.

НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО (2 балла)

Обучающийся показывает низкий уровень компетентности, недостаточное раскрытие профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Ответ содержит ряд серьезных неточностей, выводы поверхностны или неверны. Не может привести примеры из реальной исследовательской практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, когда обучающийся не способен к эффективной самореализации в сфере профессиональной деятельности, используя совокупность концептов из арсенала современной методологии психологической науки. При этом он демонстрирует отсутствие знаний методологических подходов и принципов научного исследования, не разбирается в полной мере в естественнонаучных и социогуманитарных основаниях психологии, не знает ключевых характеристик технологий исследований в психологической науке.

4.2. Формирование компетенций в процессе освоения дисциплины

Номер темы	Название темы	Код изучаемой компетенции
Тема 1	Переговорный процесс. Основные понятия. Классификация переговоров	ПК-3, ПК-4
Тема 2	Этапы переговорного процесса	ПК-3, ПК-4
Тема 3	Стратегии, тактики и методы ведения переговоров.	ПК-3, ПК-4
Тема 4	Личностные аспекты ведения переговоров	ПК-3, ПК-4
Тема 5	Межкультурные различия ведения переговоров	ПК-3, ПК-4

4.3. Описание форм аттестации текущего контроля успеваемости (рубежного контроля) и итогового контроля знаний по дисциплине (промежуточной аттестации по дисциплине)

По дисциплине «Академические стандарты исследовательской работы» проводится текущий контроль в середине семестра, рубежный контроль в форме контрольной работы и промежуточная аттестация знаний в форме экзамена.

Рубежный контроль (текущий контроль успеваемости) – задания или иные варианты контроля успеваемости обучающихся, проводимые преподавателем в процессе изучения дисциплины в форме теста минимальной компетентности.

Рубежный контроль проводится в соответствии с требованиями Положения об аттестации учебной работы студентов института.

Примеры вопросов теста минимальной компетентности:

1. Определите общие признаки переговоров
 - А) это диалог как минимум двух сторон;
 - Б) переговоры ведутся только в условиях конфликта;
 - В) предметом обсуждения на переговорах является значимая для обеих сторон проблема;
 - Г) участники переговоров абсолютно независимы друг от друга.
2. К переговорам обычно приступают, если:
 - А) стороны заинтересованы в дружественных отношениях;
 - Б) есть четкое правовое решение проблемы;
 - В) баланс сил неравный;
 - Г) отсутствует ясная и четкая регламентация для решения возникших проблем.
3. Чтобы переговоры могли проходить эффективно, прежде всего нужно определить:
 - А) инструменты;
 - Б) решение;

- В) цель;
- Г) место.
4. К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Отказывается приступать к обсуждению конфликтной проблемы; стремится уйти от обсуждаемой проблемы, и изменить предмет обсуждения»?
- А) избегающий;
- Б) уступающий;
- В) отрицающий;
- Г) наступающий.
5. Взаимозависимые переговоры предполагают:
- А) совпадение интересов партнеров;
- Б) слишком большое расхождение интересов;
- В) смещенные интересы партнеров;
- Г) все вышеперечисленное верно.
6. Если потенциальные участники переговоров не готовы к совместным действиям и решениям или считают их невыгодными или преждевременными, какая функция переговоров должна быть реализована прежде всего? А) совместное решение проблемы;
- Б) информационно-коммуникационная;
- В) функция регуляции;
- Г) функция отвлечения внимания.
7. В случае применения какого стиля ведения переговоров Вы настаиваете на своих требованиях, не идете на уступки?
- А) мягкий стиль;
- Б) жесткий стиль;
- В) торговый стиль;
- Г) сотруднический стиль.
8. Для какого подэтапа ведения переговоров характерно уточнение позиций, определение приоритетов сторон и понимание возможных путей решения проблемы?
- А) обсуждение позиций;
- Б) согласование интересов;
- В) уточнение интересов и позиций;
- Г) выработка договоренностей.
9. Если стороны готовы удовлетворить хотя бы часть интересов друг друга при относительной равноценности шагов друг друга, такое решение называется:
- А) асимметричным;

- Б) компромиссным;
 - В) обоюдно выгодным;
 - Г) принципиально новым.
10. К каким барьерам восприятия относится комплекс психологических и социальных препятствий на пути адекватного восприятия интересов, позиций и идей сторон?
- А) психологические;
 - Б) стереотипизации;
 - В) барьеры восприятия;
 - Г) барьеры искажения.

4.4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

Промежуточная аттестация по дисциплине является итоговой проверкой знаний и компетенций, полученных обучающимся в ходе изучения дисциплины.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в виде экзамена. Промежуточная аттестация проводится в соответствии с требованиями Положения об аттестации учебной работы студентов института.

Примерные вопросы к зачету

1. Понятие позиции и интересов как готовность действовать в нестандартных ситуациях
2. Теория потребностей в переговорном процессе
3. Техники рационального воздействия на партнера
4. Механизмы скрытого влияния на переговорах
5. Выработка альтернатив как условие ответственности за принятое решение
6. Анализ результатов переговоров
7. Психология принятия решений
8. Психологический тип участника переговоров (основы проницательности)
9. Потенциальные барьеры и помехи в переговорах
10. Стратегии и тактики в переговорном процессе как готовность к коммуникации в устной и письменной формах.
11. Психология обмана на коммерческих переговорах
12. Теоретические основы процесса медиации (посредничества на переговорах)
13. Национальные стили и особенности коммуникации на переговорах
14. Психология переговоров в рамках конфронтации
15. Концептуальные подходы к пониманию процесса принятия решений

16. Типология ошибок при принятии решения
17. Психология обмана: типы и функции
18. Оценка эффективности результатов переговоров
19. Алгоритм поиска и установления контакта с потенциальными партнерами
20. Интересы, позиции и мотивационная сфера на переговорах

Типовые тестовые задания для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (примерный вариант):

1. Основоположителем метода Гарвардских переговоров является...
 - а) Р.Фишер;
 - б) У.Мастенбрук;
 - в) М.Лебедева;
2. Прием, в ходе которого выдвигаются бескомпромиссные требования называется...
 - а) сюрприз;
 - б) ультиматум;
 - в) принятие первого предложения;
 - г) выдвижение требований в последнюю минуту;
3. Какая линия ведения переговорного процесса в том числе ведет к сохранению отношений, даже если результат достигнут не будет?
 - а) линия воина;
 - б) линия лавочника;
4. При проведении групповых переговоров обычно председательствующий...
 - а) меняется или назначается по очереди;
 - б) назначается на все время;
 - в) действует договоренность сторон
5. При подготовке к переговорам в условиях когда результат может быть не достигнут необходимо уделить внимание...
 - а) своей позиции;
 - б) аргументам;
 - в) альтернативам;
 - г) позиции оппонента

РАЗДЕЛ 5. Глоссарий

Альтернатива (фр. alternative от лат. alter - один из двух) - выбор между взаимоисключающими возможностями; каждая из исключаящих друг друга возможностей.

Арбитраж (фр. arbitrage - справедливое решение) - представление сторонами переговоров своих соображений третьей стороне, которая выносит заключение, содержащее решение проблемы.

Аргументация (от лат. argumentum - довод, суждение) - искусство подведения оснований под какую-нибудь мысль или действие; способ убеждения оппонентов посредством значимых аргументов с целью их публичной защиты и побуждения оппонентов к определенному мнению.

Волюнтаризм (от лат. voluntas - воля) - апологетика свободной и иррациональной воли, не ограниченной ни космическим, ни нравственным законом.

Дресс-код (англ. dress code - кодекс одежды) - устойчивые нормы и представления о том, как надо одеваться в той или иной деловой или публичной ситуации в определенной социальной группе.

Денонсация (от фр. denoncer - объявлять, расторгать) - надлежащим образом оформленный отказ государства от заключенного им международного договора.

Депозитарий (от лат. depositarium - хранилище) - орган (государство или международная организация), которому сдается на хранение подлинник международного договора.

Золотое правило аргументации - требование в процессе дискуссии рассматривать аргументы по существу вопроса.

Игра с нулевой суммой - переговорная модель, при которой победитель получает все.

Игра с положительной суммой - переговорная модель, при которой каждый участник переговоров что-то выигрывает.

Имплементация (англ. implementation - осуществление, претворение в жизнь, от лат. implere - выполнять, исполнять) - 1) осуществление, исполнение государством международных правовых норм; 2) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

Имидж (переговорщика) (англ. image - образ, представление) - целенаправленно формируемый образ, призванный эмоционально-психологически воздействовать на партнеров по переговорам.

Информационная кампания, сопровождающая переговоры, - заранее спланированный комплекс взаимосвязанных коммуникационных мероприятий, направленных на обеспечение конкретных целей организаторов переговоров путем целенаправленного воздействия на общественное мнение и позиции партнеров по переговорам.

Истеблишмент (англ. establishment - установление, основание) - правящие круги общества, доминирующие элиты (не только политические).

Карта вопросов для переговорного досье - рабочий документ, который составляется перед началом переговоров и включает пять основных блоков вопросов по теме переговоров (для привлечения внимания; для получения информации; заставляющие партнеров думать; подводящие итоги; запрещенные вопросы). Хорошо составленная карта вопросов поможет сторонам более уверенно вести переговоры на разных этапах.

Кластеризация (от англ. cluster - скопление) - информационный прием, означающий членение, дробление темы переговоров на яркие значимые осколки, которые можно обсуждать отдельно, каждый раз обращаясь к новому социальному слою общества.

Кокус (англ. caucus) - отдельное закрытое совещание, когда участвующая в переговорах сторона удаляется на короткое время с общей сессии переговоров. Имеет строгие временные рамки, определенные процедурным соглашением.

Коммюнике (фр. communiqué, от лат. communico - сообщаю) - официальное сообщение о ходе или результатах международных переговоров.

Консенсус (лат. consensus - согласие, единодушие) - процедура принятия решения путем согласования позиций без проведения голосования.

Конфликт (лат. conflictus - столкновение) - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений и взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

Конфронтация (от лат. con - против и frontis - лоб, фронт) - противоборство, столкновение, противопоставление.

Конформизм (от позднелат. conformis - подобный, сообразный) - установка на пассивно-приспособительный, соглашательский тип поведения в социальной жизни и в политике.

Концепция переговоров (от лат. conceptio - понимание, система) - цели, выдвинутые предложения, официально заявленные позиции, стратегия и тактика предполагаемых действий, шкала приоритетов участников переговоров и карта вопросов.

Ксенофобия (от греч. xenos - чужой, посторонний и phobos - страх) - неприязнь к чужакам, иностранцам, представителям другой расы и т.п.

Культура общения - соблюдение определенных правил и норм не только вербальной, но и невербальной коммуникации; на переговорах подразумевает правильность, точность, ясность и краткость деловой речи.

Культура с высоким контекстом - культура, в которой информация передается преимущественно невербальными средствами, огромное значение имеют подтекст, переносное значение слов, метафоры.

Культура с низким контекстом - культура, в которой ценится умение говорить коротко, ясно и по делу, не приветствуются двусмысленности и неопределенность.

Латентность (от лат. latentis - скрытый, невидимый) - свойство объектов или процессов находиться в скрытом состоянии, не проявляя себя явным образом; латентный - скрытый, не обнаруживающий (до поры до времени) видимых признаков.

Личные зоны в процессе коммуникаций - пространственные зоны, в рамках которых происходит общение. Экспертами выделяются зоны:

- - интимная (от 15 до 45 см) - близкие знакомые, друзья;

- - личная, или персональная (46-120 см), - коллеги, знакомые, деловые партнеры;
- - социальная (120-360 см) - во время встречи в кабинетах и служебных помещениях с малознакомыми или незнакомыми людьми;
- - публичная (свыше 360 см) - общение с большой группой людей.

Медиация (от лат. *mediare* - посредничество) - способ урегулирования конфликтов и споров при содействии посредника (медиатора) на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения.

Менталитет (фр. *mentalite* - направление мыслей, от лат. *mens, mentis* - мышление, образ мыслей) - исторически обусловленная специфика мышления представителей разных стран и культур.

Модель переговоров

- - **интегративных** - метод партнерских переговоров, в рамках которого главным является стремление и воля сторон к объединению, интегрированию своих стратегий ради увеличения стартового потенциала каждого партнера. Целью переговорной игры выступает достижение в итоге переговоров "положительной суммы" всеми участниками. Иногда подобные переговоры называют переговорами в духе сотрудничества, поскольку в них ярко выражен акцент именно на этот тип взаимодействия;
- - **полемических** - метод переговоров, в рамках которого предполагается присутствие высокого конфликтного личностного потенциала партнеров, когда весь сложный процесс согласования интересов и полемика переносятся на сами переговоры. Полемическая переговорная игра происходит по модели противостояния партнеров, где участники играют в основном против, иногда - с позиции силы, иногда - занимая оборону. Каждый партнер внимательно следит за тем, чтобы во время полемики на все аргументы был дан соответствующий ответ;
- - **принципиальных** - метод переговоров, ориентированный на то, чтобы решать проблемы на основе их качественных свойств, исходя из сути дела, но при этом не торговаться. Суть метода состоит в том, что каждый партнер стремится "быть мягким снаружи и твердым внутри": демонстрировать внимание и вежливость к оппонентам, но твердо отстаивать свои позиции. Подобные переговоры в равной мере отрицают как жесткие методы перехода к силовым приемам, так и мягкие приемы любовных решений.

Модель торга

- - **жесткого** - модель, предполагающая за столом переговоров использование силовых приемов, рассчитанных на манипулирование поведением партнера. В определенном смысле жесткий торг рассчитан на абсолютный выигрыш: всё или ничего. Используются приемы оказания давления, нажим, обвинения;

- - **мягкого** - модель, предполагающая за столом переговоров использование мягких переговорных приемов, рассчитанных на обмен взаимными уступками. Мягкая линия в этой стратегии подчеркивает важность создания и сохранения отношений: участники переговоров рассматриваются как друзья, которые делают уступки друг другу для культивирования отношений, пытаясь избегать состязания воли, при этом допускаются односторонние потери ради достижения соглашений;
- - **смешанного** - модель, предполагающая за столом переговоров попеременное сочетание мягкой и жесткой стратегий при сохранении общей линии торга.

Мондиализм (от фр. monde - мир) - особая идеология, предполагающая слияние всех государств и народов в единое планетарное образование с установлением мирового правительства, уничтожением расовых, религиозных, этнических, национальных и культурных границ.

Национальный стиль ведения переговоров - приверженность определенным культурным ценностям, традициям и обычаям, ориентация на специфические механизмы принятия решений, а также соблюдение определенных правил поведения, глубоко укорененных в национальной культуре.

Национальный характер - совокупность наиболее ярких волевых и эмоциональных качеств, присущих определенному народу.

Невербальные коммуникации - совокупность жестов, поз, мимики, движения глаз, что в целом принято называть "язык телодвижений".

Нонконформизм (от лат. non - не и позднелат. conformis - подобный, соответствующий) - психологическая и социокультурная установка на несогласие с общепринятым или навязываемым властью авторитетом.

"Отзеркаливание" собеседника - психологический прием; копирование жестов и поз партнеров по переговорам, подражание громкости их голоса, интонациям и темпу речи. Имеет большое значение в процессе коммуникации, поскольку выступает одним из способов показать собеседникам, что вы с ними согласны, они вам импонируют.

Парадигма (греч. paradeigma - пример, образец, доказательство, довод) - устоявшийся образец или модель, создающие осознанную либо неосознанную установку мышления видеть явления в определенном свете или исследовать их в соответствующем методологическом ключе.

Патернализм (от лат. paternus - отцовский, отеческий) - установка на отцовскую опеку (заботу), перенесенная на все общество, свобода которого ограничивается властью, выступающей как благонамеренный опекун народа.

Переговорное досье - папка, совокупность материалов, включающая все важнейшие документы, собранные для предстоящих переговоров: тексты основных выступлений членов делегации, предполагаемые соглашения, а также справочные материалы, подготовленные экспертами по

всем аспектам предстоящих переговоров. Содержит также наиболее важные официальные сообщения для публикации в СМИ.

Переговоры международные - специфический вид межличностного взаимодействия иностранных партнеров, ориентированный на разрешение конфликтов или организацию сотрудничества и предполагающий совместное принятие определенного решения, имеющего международное значение.

Плюрализм (от лат. pluralis - множественный) - социально-философская и политическая концепция, согласно которой существует множество независимых и равноправных начал (позиций, интересов, партий, идеологий), чье разнообразие продуктивно.

Посредник - лицо (а также организация, государство), при участии которого ведутся переговоры между сторонами.

Принципы деловой этики - наиболее общие нравственные требования, регулирующие поведение людей в процессе деловых отношений, включающие ответственность, справедливость, соблюдение правовых норм, уважение и самоуважение партнеров, терпимость к представителям других культур, верований и народов.

Радикализм (позднелат. radicalis - коренной, от лат. radix - корень) - установка на крайние позиции и решительное, ни перед чем не останавливающееся претворение в жизнь тех или иных идейно-политических принципов.

Редукционизм (от лат. reductio - возвращение, приведение обратно) - упрощающая трактовка тех или иных явлений и процессов, связанная со сведением высших форм к низшим (например, духовных факторов - к экономическим, технологическим или биологическим).

Релятивизм (от лат. relativus - относительный) - учение об относительности, условности и проблематичности всех законов и норм: от научных, связанных с познанием, до культурных и нравственных.

Риторика (греч. rhetorike - ораторское искусство) - наука о красноречии, которая обращает внимание на основные принципы речевого воздействия и важнейшие коммуникационные эффекты, позволяющие многократно усилить действенность произносимых слов. Риторический вопрос - вопрос, не требующий ответа.

Связи с общественностью во время переговоров - искусство и наука достижения гармонии в обществе посредством взаимопонимания, основанного на своевременной информированности всех участников переговоров и общественности по поводу важнейших целей, задач и самого процесса проведения переговоров.

Софизм (греч. sophisma - хитрая уловка, измышление) - сознательная подмена тезисов в споре или при доказательстве сомнительных истин. Название ведет свое происхождение от школы

софистов в Древней Греции, расшатывавших не только идеалы и достоверные объективные знания, но и многие нравственные ценности.

Стратегема (греч. strategema - военная хитрость), в переводе с китайского - стратегический план, в котором заключена какая-либо ловушка или хитрость.

Стратегия переговоров - разработанная генеральная линия проведения переговоров, направленная на достижение поставленных целей.

Тактика переговоров - конкретные приемы достижения определенных задач на каждом из этапов переговоров.

Фатализм (от лат. fatalis - predetermined судьбой, роковой) - учение о царстве непреложной необходимости, или предопределении, не оставляющем места ни случайным вариациям, ни альтернативам и связанной с ними свободе человека.

Харизма (греч. charisma - божественный дар, благодать) - личный дар, основанный на исключительных качествах лидера внушать свою волю массам. Термин введен в социально-политические науки немецкими учеными Э. Трельчем и М. Вебером.

Центризм - политическая установка на то, чтобы избегать крайностей левого и правого радикализма и стремиться к сближению позиций различных политических сил на основе реформистской умеренности.

Эмпиризм (от греч. empeiria - опыт) - установка на наблюдаемые факты, чувственный опыт, а не на умозрительные концепции и поспешные обобщения.

Приложение 1 к рабочей программе дисциплины

РАЗДЕЛ 6. Информационное обеспечение дисциплины

6.1. Перечень рекомендуемой литературы, необходимой для освоения дисциплины

№	Наименование издания	Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4
Основная литература					
1	<i>Матвеева, Л. В.</i> Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491523	+	+	+	+
2	<i>Митрошенков, О. А.</i> Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Высшее		+		

	образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/493376			+	+
3	<i>Почебут, Л. Г.</i> Кросс-культурная и этническая психология : учебное пособие для вузов / Л. Г. Почебут. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 279 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07908-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488943	+	+	+	+

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», используемых при освоении дисциплины

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/defaultx.asp>
2. Портал психологических изданий PsyJournals.ru [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psyjournals.ru/?ysclid=174rq3hxc691673853>

6.3. Перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для изучения дисциплины

В рамках дисциплины используется лицензионное программное обеспечение (MS OFFICE – Word, Excel, PowerPoint) и обучающие платформы (1-С: Электронное обучение. Корпоративный университет, MS Teams).

В учебном процессе используются следующие информационные базы данных и справочные системы:

Гарант-Образование: информационно-правовое обеспечение: [сайт]. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <http://study.garant.ru/> (дата обращения: 20.08.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Электронная библиотека СПбГИПСР // Библиотека СПбГИПСР: [сайт]. – Санкт-Петербург, [2014] –. – URL: http://lib.gipsr.ru:8087/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=456 (дата обращения: 20.08.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Электронный каталог // Библиотека СПбГИПСР: [сайт]. – Санкт-Петербург, [2014] –. – URL: http://lib.gipsr.ru:8087/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=435 (дата обращения: 20.08.2022).

ЮРАЙТ: образовательная платформа: [сайт]. – Москва, 2013 –. – URL: <https://biblio-online.ru/> <https://urait.ru/> (дата обращения: 20.08.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

East View: information services: [сайт]. – [Москва], [1989] –. – URL: <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12> (дата обращения: 20.08.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

ibooks.ru: электронно-библиотечная система: [сайт]. – Санкт-Петербург, 2010 –. – URL: <https://ibooks.ru> (дата обращения: 20.08.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Зарубежные ресурсы:

ScienceDirect: [сайт] / Elsevier. – [Амстердам], [1997] –. – URL: <https://biblio-online.ru/https://www.sciencedirect.com/> (дата обращения: 20.08.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

SpringerLink: [сайт] / Springer Nature. – [Гейдельберг], [2015] –. – URL: <https://biblio-online.ru/https://link.springer.com/> (дата обращения: 20.08.2022). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Заведующая библиотекой

_____ Г.Л. Горохова
(подпись, расшифровка)