

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
Кафедра психологии

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ДИСЦИПЛИНЫ
ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ И ПЕРЕГОВОРОВ**

Б1.О.25

краткое наименование дисциплины – Психол. общ. и перего.

по направлению подготовки: 37.03.01 Психология

направленность (профиль): «Психологическое консультирование и коучинг»

квалификация выпускника: Бакалавр

формы обучения: очная

Год набора - 2022

Автор– составитель:

доцент кафедры психологии СИУ – филиала РАНХиГС
канд. психол. наук Кушнерова Ю.Ю.

Новосибирск, 2021 г.

1. Цель освоения дисциплины:

обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

ОПК ОС- 8 - Способен выполнять свои профессиональные функции в организациях разного типа, осознанно соблюдая организационные политики и процедуры

2. План курса:

Тема 1: Место переговоров в коммуникационном процессе Понятие деловых переговоров. Эффективная коммуникация. Альтернатива ведению переговоров. Задачи переговорного процесса. Участники переговорного процесса. Причины отказа от переговоров.

Тема 2: Этика делового общения в переговорном процессе Этика и этикет. Деловой протокол и этикет при проведении переговоров. Особенности подхода к деловым переговорам в России и зарубежом. Деловой протокол: исторический ракурс. Современный деловой этикет. Принципы соблюдения этикета в бизнес-среде.

Тема 3: Методология коммуникации в организационной среде. Основы деловой коммуникации. Основные цели, задачи и методы коммуникации в организационной среде. Терминология делового общения. Средствакоммуникации. Методы активного слушания. Эффективные способы передачи информации. Актуальные проблемы деловой коммуникации.

Тема 4: Структура переговорного процесса Основные этапы переговорного процесса. Подготовка к переговорам. Организация переговорного процесса. Принципы планирования переговоров. Основные стратегии переговорного процесса. Стратегия и тактика.

Тема 5: Подходы к проведению деловых переговоров Основные принципы проведения деловых переговоров. Телефонные переговоры и этикет. Модели переговоров. Позиционные переговоры. Принципиальные переговоры. “Жесткие переговоры”. Гарвардская модель переговоров.Парадоксальная модель Кэмп.

Тема 6: Анализ деловых переговоров Техники анализа переговорного процесса. Персональный SWOT-анализ. Метод интуитивного анализа партнера по переговорам. Вербальные и невербальные индикаторы поведения партнера.

3. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации

Тема и/или раздел		Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1.	Место переговоров в коммуникационном процессе	Эссе
Тема 2.	Этика делового общения в переговорном процессе	Контрольная работа
Тема 3.	Методология коммуникации в организационной среде.	Реферат
Тема 4.	Структура переговорного процесса	Эссе
Тема 5	Подходы к проведению деловых переговоров	Контрольная работа
Тема 6.	Анализ деловых переговоров	Эссе

Форма промежуточной аттестации – экзамен.

4. Основная литература

1. Азарнова, А. Мастер общения : договориться просто, если знаешь как! : [монография] / А. Азарнова. — Санкт-Петербург : Питер, 2017. — 256 с. — ISBN 978-5-4461-0366-9. — URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/356943> (дата обращения: 19.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «ibooks.ru», требуется авторизация. [монография] 2017.
2. Головина, А. С. Деловые переговоры : стратегия победы : [монография] / А. С. Головина. — Санкт-Петербург : Питер, 2021. — 560 с. — (Серия «Бизнес-войны»). — ISBN 978-5-4461-9477-3. — URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/377387/reading> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «ibooks.ru», требуется авторизация. [монография] 2021.
3. Горбачев, Г. Договаривайся, а не говори : техники управляемых переговоров : [монография] / Г. Горбачев, А. Пожарская, Р. Хоменко. — Санкт-Петербург : Питер, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-00116-283-4. — URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/365310> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «ibooks.ru», требуется авторизация. [монография] 2019.
4. Дагаева, Е. А. Деловые переговоры : учебное пособие / Е. А. Дагаева. — Таганрог : Таганрогский институт управления и экономики, 2019. — 116 с. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108077.html> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «IPRbooks», требуется авторизация. учебное пособие 2019.
5. Деловое общение : учебное пособие / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 524 с. — (Учебные издания для бакалавров). — ISBN 978-5-394-04325-3. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621627> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «Унив. б-ка ONLINE», требуется авторизация. учебное пособие 2021.
6. Душкина, М. Р. Психология влияния в деловом общении и социальных коммуникациях : учебник для вузов / М. Р. Душкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2022. — 228 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12475-0. — URL: <https://urait.ru/bcode/496320> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «Юрайт», требуется авторизация. учебник 2022.
7. Кеннеди, Г. Переговоры : полный курс : [монография] / Кеннеди Гэвин ; пер. Е. Виноградова ; под ред. Н. Нарциссовой. — 3-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 392 с. — ISBN 978-5-9614-4520-6. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/86760.html> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «IPRbooks», требуется авторизация. [монография] 2019.
8. Мельниченко, Р. Г. Медиация : учебное пособие для бакалавров / Р. Г. Мельниченко. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 191 с. — ISBN 978-5-394-02344-6. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/75215.html> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «IPRbooks», требуется авторизация. учебное пособие 2018.
9. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры: учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2022. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — URL: <https://urait.ru/bcode/493376> (дата обращения: 20.01.2022). — Режим доступа: электрон.-библиотечная система «Юрайт», требуется авторизация. учебное пособие 2022.