Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет управления и психологии

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор
_____ Хагуров Т.А.
подпись
«_ 29 »____мая_____ 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.05.02 «ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ»

Направление подготовки 37.04.01 Психология

Направленность (профиль):

Психология труда и экономическая психология

Программа подготовки академическая

Форма обучения очная

Квалификация (степень) выпускника: Магистр

Краснодар 2020

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.05.02 «Психология переговоров» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 37.04.01 Психология.

Программу составили:
Сухих С.А. доктор филол. наук, профессор



Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.05.02 «Психология переговоров» обсуждена на заседании кафедры психологии личности и общей психологии
протокол № 11 «19 » мая 2020 г.
Заведующий кафедрой Лупенко Н.Н.



Рабочая программа утверждена на заседании кафедры социальной психологии и социологии управления
протокол № 12 «21 » мая 2020 г.
Заведующий кафедрой социальной психологии и социологии управления Дёмин А.Н.



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета управления и психологии
протокол № 6 « 25 » мая 2020 г.
Председатель УМК факультета Шлюбуль Е.Ю.



Рецензенты:

Рябов В.Н., доктор филол. наук, профессор кафедры общего и словяно-русского языкознания Кубанского государственного университета.

Сухих Е.С., кандидат психол. наук, научный консультант ЛЦРОАП «Юнгианская Лаборатория».

1. Цели и задачи изучения дисциплины (модуля).

1.1 Цель освоения дисциплины.

Состоит в формировании готовности действовать в нестандартных ситуациях и руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности.

1.2. Задачи дисциплины

1.Включают освоение алгоритма организации поиска и установления контакта с потенциальными партнерами и организации переговорного процесса с ними.

2. Знакомство со средствами взаимодействия как на межличностном, так и на межгрупповом уровне общения субъекта по установлению творческих и профессиональных контактов.

3. Формирование представлений о принципах и стратегиях ведения переговоров.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

. Курс «Психология переговоров» определяет предмет своего изучения закономерностями коммуникативного взаимодействия в организациях, а также искусство управления коммуникативными процессами. Важным для магистрантов является знакомство с особенностями коммуникативных событий в организации, а также с техниками прочтения высказываний партнера. Магистрант должен знать из курса социальной психологии основные закономерности процессов интеракции, перцепции и влияния на участника взаимодействия

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК-2; ОПК-2; ПК-6; ПК-11.

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	**уметь**	**владеть**
ОК-2	готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	1. организацию переговорного процесса 2.основные признаки процесса решения проблемы	1. организовать подготовку к переговорам 2. производить поиск альтернативных решений 3.вести переговоры при разных типах отношений	1.алгоритмом организации и проведения переговорного процесса 2. принципами решения проблемы
ОПК-2	готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	1. основные характеристики переговорного процесса 2.страгегии и тактики переговоров 3. культурные различия ведения переговоров	1.выявлять интересы и трудности сторон переговоров 2.организовать начало и конец переговоров 3.реализовать принципы медиации	1. навыком организации всех этапов переговоров в делегации 2. психологическими основами принятия решения 3.такитиками переговорного процесса
ПК-6	способность создавать программы, направленные на	Потенциальные условия профессионального риска при ведении	Использовать психологические техники по минизации	Способностью создавать программы по предвиде-

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	**уметь**	**владеть**
	предупреждение профессиональных рисков в различных видах деятельности, психологического инструментария	переговоров	рисков срыва переговорного процесса	нию потенциальных рисков при проведению переговоров
ПК-11	способность и готовностью к проектированию, реализации и оценке учебно-воспитательного процесса, образовательной среды при подготовке психологических кадров с учетом современных активных и интерактивных методов обучения и инновационных технологий	особенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров	проектировать и оценивать учебно-воспитательный процесс при подготовке психологических кадров	навыком реализации учебно-воспитательного процесса при подготовке психорлогических кадров с учетом инновационных технологий

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 72 часа 2 зач. ед., их распределение по видам работ представлено в таблице.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)			
		2	___		
Контактная работа, в том числе:					
Аудиторные занятия (всего):	**28**	**28**			
Занятия лекционного типа			-	-	-
Лабораторные занятия	-	-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	28	28	-	-	-
	-	-	-	-	-
Иная контактная работа:					
Контроль самостоятельной работы (КСР)					
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2	0,2			
Самостоятельная работа, в том числе:					
Курсовая работа	нет-	-	-	-	-
Проработка учебного (теоретического) материала	20	20	-	-	-
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка	6	6	-	-	-

сообщений, презентаций)						
Реферат		4	4	-	-	-
Подготовка к текущему контролю		13,8	13,8	-	-	-
Контроль:						
Подготовка к зачету						
Общая трудоемкость	**час.**	**72**	**72**	**-**	**-**	**-**
	в том числе контактная работа	**28.2**	**28.2**			
	зач. ед	**2**	**2**			

2.2 Структура дисциплины:

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы дисциплины, изучаемые в 2 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Переговоры как коммуникативное событие	24		8		10
2.	Организация переговоров	29		7		10
3.	Переговоры как решение проблемы	28		7		10
4.	Посредничество на переговорах	13		6		13,8
	Итого по дисциплине:			28		43,8

2.3 Содержание разделов дисциплины:

2.3.2 Занятия семинарского типа.

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Тема 1. Переговоры как коммуникативное событие	Семинар 1 1.Методы воздействия на партнера 2. Барьеры и помехи в коммуникации Семинар 2 1.Особенности убеждающей коммуникация 2. Постулаты нормальной коммуникации Семинар 3 1. Стратегии скрытого влияния 2. Феномен социальной уступчивости Семинар 4. 1. Психология проницательности 2 Решение ситуативных задач	Письменный опрос
2.	Тема 2.	Семинар 5	

	Организация переговоров	1. Подготовительный этап к переговорам 2. Стратегии и позиции на переговорах Семинар 6 1. Моделирование потенциальных противоречий в переговорном процессе. 2. Содержание проницательности партнеров по переговорам	Критический конспект
3.	Тема 3 Переговоры как решение проблемы	Семинар 7 1. Способы решения проблем 2. Особенности мотивации участников перегоыоров Семинар 8 1. Психология трудности решения проблем 2. Выработка альтернатив	Тестирование
4.	Тема 4 Посредничество на переговорах	Семинар 9 1. Сущность медиации 2. Модели поведения медиатора Семинар 10 1.Понятия о национальных стилях переговоров 2. Источники межкультурных противоречий на переговорах	Критический конспект

Лабораторные занятия не предусмотрены

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы не предусмотрены

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Тестирование	Методические указания по организации самостоятельной работы по дисциплине «Психология переговоров» в пособии «Коммуникативная компетентность личности в общении». Краснодар. 2016.
2	Написание рефератов Критических конспектов	Методические рекомендации по написанию рефератов, утвержденные кафедрой протокол № 10 от 6.04.2018 *г.*

3. Образовательные технологии.

Использование активных методов обучения включают: проблемные лекции по темам 1 и 3 Круглый стол по теме 1;Следующие активные и интерактивные образовательные технологии: дискуссия, работа в малых группах, деловые игры, разбор практических задач и случаев, исследовательский метод, написание эссе, доклады, комментирование и обратная связь.

Тема 1. Переговоры как коммуникативное событие	Круглый стол «Проблема понимания

	переговоров как коммуникативного события»
Тема 2 Организация переговоров	1.Практикум планирования и подготовки к переговорам 2.Практическое решение проблемных ситуаций
Тема 3 Переговоры как решение проблемы	Критический конспект материалов по проблеме принятие решений

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.

Для оценки знаний используется дифференцированный подход на базе 4-бальной системы оценок со следующими критериями. Баллы определяются как процент правильных ответов в тесте

Оценка	проценты
неудовлетворительно	0-54
удовлетворительно	55
хорошо	70
отлично	90-100

1. В чем выражается объективная сторона ведения переговоров

А) в предмете переговоров

Б) в участниках переговоров

В) в характере коммуникаций

1. Если переговоры проходят между отдельными государствами, то они называются:

А) международными

Б) межнациональными

В) межгосударственными

1. К какому типу переговоров можно отнести переговоры в НАТО, ЕЭС, ООН.

А) внутренним

Б) международным

В) территориальным

1. С точки зрения результатов переговоров, они могут быть:

А) в рамках конфронтации и в рамках сотрудничества

Б) плодотворными и безрезультатными

В) выигрышными и бесплодными

1. Этот тип переговоров предполагает переход от конфликтных ситуаций к иным типам отношений между сторонами (нейтральным или сотрудничества)

А) переговоры с целью достижения соглашений

Б) переговоры с целью нормализации отношений

В) переговоры с целью достижений новых отношений

Г) переговоры с целью получения косвенных результатов

1. По характеру взаимодействия сторон переговоры могут быть:

А) прямые и косвенные
Б) непрямые и косвенные
В) открытые и закрытые

1. Что включает в себя уровень переговоров?

А) территориальный статус участников переговоров
Б) уровень материального благосостояния
В) степень социальной значимости участников переговоров
Г) социальный и политический статус участников переговоров

1. В чем реализуется коммуникативная функция переговорного процесса?

А) она ориентирована на налаживание между двумя сторонами-партнерами новых связей и отношений
Б) реализуется в тех случаях, когда стороны не готовы на совместные действия, а заинтересованы только в обмене взглядами
В) реализуется, когда необходимо убедить партнеров принять свою позицию или точку зрения.

1. Это наиболее общее, перспективное планирование хода переговоров, планирование самого общего направления движения, ориентированного на достижение целей переговоров.

А) планирование переговорного процесса
Б) тактика
В) стратегия

1. К субъектам переговоров относят тех, кто выступает в роли лиц, осуществляющих переговорный процесс.

А) неявным
Б) явным
В) скрытым
Г) ролевым

1. переговорного процесса могут выступать самые разные акты, т.е. различные документы.

А) результатом
Б) итогом
В) соглашением

1. стиль ведения переговоров означает доминирующее отношение к проблеме, а не к партнеру; объективная оценка проблемы; независимая экспертиза и т.д.

А) деловой
Б) торговый
В) улаживающий
Г) доминирующий

1. Как называется заявление от имени государства или правительства.

А) пакт

Б) декларация
В) протокол
Г) соглашение
Д) договор

1. Так называется один прием, метод для реализации выбранной стратегии.

А) способ
Б) тактический ход
В) тактика

1. К какому стилю ведения переговоров можно отнести фразу «ты – мне, я – тебе»?

А) партнерский
Б) стиль сотрудничества
В) торговый
Г) взаимный

1. цель – это стартовая позиция, о которой участник переговоров заявляет с самого начала.

А) реальная
Б) идеальная
В) конкретная
Г) позитивная

1. Источники информации могут быть:

А) легальные, конфиденциальные, нелегальные
Б) нелегальные, полуконфиденциальные, официальные
В) скрытые и открытые

1. При ведении переговоров в таком стиле участники ставят своей целью в максимальной степени удовлетворить свои интересы и интересы партнера.

А) стиль содружества
Б) стиль сотрудничества
В) стиль компромисса

1. общий план для достижения цели.

А) тактика
Б) стратегия
В) планирование
Г) направление переговоров

1. Организационная часть переговоров включает в себя:

А) цель, задачи, объект и предмет переговоров, материальное обеспечение и т.д.
Б) анализ ситуации, состав участников переговорного процесса
В) анализ стратегии и тактики переговоров
Г) сроки, место проведения, физическая и информационная безопасность, материальное обеспечение и т.д.

1. Существует 2 модели поведения сторон на переговорах:

А) с позиции силы и слабости

Б) с позиции жестокости и мягкости

В) с позиции слабости и жесткости

1. Так называется предел, на котором участники переговоров решают, что следует прекратить переговоры.

А) тупик

Б) граница

В) конфликт

1. Кто в «полевом анализе» относится к исполнителям прямого действия?

А) кто играет на поле на нашей стороне

Б) кто играет на поле на чужой стороне

В) заинтересованные наблюдатели

1. цель – это то, на что удается рассчитывать с учетом диалога с партнером.

А) идеальная

Б) реальная

В) диалоговая

Г) позитивная

1. Какой определяющий мотив в стратегии «состязание/борьба»?

А) максимизировать собственный результат

Б) минимизировать убытки

В) достижение совместных целей

1. Какое определяющее отношение в стратегии «приспособление»

А) «ты выигрываешь, я проигрываю»

Б) «ты выигрываешь, я выигрываю»

В) «ты проигрываешь, я выигрываю»

1. Эта стратегия реализуется, когда каждый из участников переговорного процесса стремится к такому завершению переговоров, которое дает выигрыш обеим сторонам.

А) выигрыш-выигрыш

Б) проигрыш – выигрыш

В) проигрыш – проигрыш

Опишите особенности национального стиля ведения переговоров в Америке.

Проведите сравнительный анализ российского и французского стилей ведения переговоров.

Темы рефератов

1. Роль переговоров в современном обществе
2. Основные параметры участников переговорного процесса
3. Стадии переговоров
4. Интересы и позиции сторон
5. Трудности в решении проблем
6. Психология выработки альтернатив
7. Индивидуальные особенности участников переговоров

8. Переговоры в разных модусах отношений
9. Стратегии ведения переговоров
10. Техники скрытого влияния
11. Психология обмана
12. Теоретические основы посредничества
13.Особенности национального менталитета в переговорах
14. Логические уловки в процессе аргументирования
15. Психология принятия решений.
16. Психология обмана
17. Технологии манипуляций на переговорах
18. Потенциальные противоречия в межнациональных переговорах
19. Психологические особенности в принятия решений
20. Психологические механизмы в медиации

Творческих заданий (доклады, эссе)

1. Составьте алгоритм нахождения и подтверждение контакта с представителем немецкой фирмы по производству электронного оборудования. Напишите план работы с потенциальными партнерами.
2. Составьте дневник наблюдений за реакциями при проведении переговоров ваших близких при использовании логических уловок и манипулятивной техник
3. Проведите опрос потребителей с целью выявления особенностей принятия решений при покупке.
4. Написать эссе о значении переговоров при регулировании межнациональных конфликтов

Вопросы для письменного контроля

Тема 1

Переговоры как коммуникативное событие

1. Раскройте содержание переговорного процесса
2. Каковы особенности ведения переговоров в России?
3. Каковы основные мероприятия плана подготовки к переговорам7
4. Каковы основные стадии переговоров?
5. Каковы основные психологические приемы начала переговоров?
6. Как составляется регламент переговоров?
7. Каковы основные виды решений на переговорах?
8. Что такое сильные аргументы с точки зрения логики?
9. Что такое сильные аргументы с точки зрения психологии?
10. Как производится ранжирование аргументов в зависимости от типа отношений между прарнерами?
11. Что такое процесс рефрейминга при аргументировании?
12. Какую информацию можно извлечь с помощью психологической лупы из высказывания?
13. Какие приемы использую для создания аттракции между партнерами?

Тема 2

Организация переговоров

14. Сто предполагает процесс планирования переговоров?
15. Что предполагает понятие постановка целей?
16. Что предполагает понятие «уяснение пределов возможностей сторон»?
17. Каковы основные источники информационной подготовки?
18. Каковы особенности подготовки к международным переговорам?
19.Какую роль играет на переговорах расположение участников переговоров?

20. Что означает понятие «пакет предложений»
21. Каковы основные психологические приемы начала переговоров?
22. Каковы основные стадии переговоров и чем они характеризуются?
23. Чем отличаются понятия позиции и интересы сторон?
24. Какие типы потребностей и мотиваций влияют на взаимодействие партнеров по переговорам?
25. Что предполагают приемы выявления и согласования интересов?

Тема 3

Переговоры как решение проблемы

26. Какие виды решений различают на переговорах?
27. Что означает понятие «интегральные параметры среды»?
28. Какие приемы обеспечивают более широкий подход к пониманию проблемной ситуации?
29. Каковы технологии выхода из тупика?
30. Какие разногласия могут возникать на переговорах?
31. Что препятствует порождению альтернатив?
32. Что предполагает круговая система выработки альтернатив по Р. Фишеру-У. Юри?
33. Каковы методы эффективного обсуждения вариантов решения проблем?
36.Каковы принципы применения объективных критериев в ходе переговоров?
37.Каковы критерии успешности переговоров?
38. Каковы приемы психотехнологий завершения переговоров?
39.Что предполагает алгоритм анализа результатов переговоров?
40. Что такое в теории решения проблемы нормативный и описательный подходы?
41.Ккакова феноменология процесса принятия решения?
42.Что предполагают психологические стили принятия решения?
43. Какова психологическая типология участников переговоров?
44. Что препятствует принятию решения?
45.Ккакими стратегиями и тактиками пользуются участники переговоров?
46. Каковы технологии манипулятивного воздействия?
47. Как распознать манипуляции и защитится от них?
48. Каковы виды и функции обмана?

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Код и наименование компетенций	**Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания**		
	пороговый	**базовый**	**продвинутый**
	Оценка		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
ОК-2	Знает особенности организации переговорного процесса	Знает особенности организации переговорного процесса основные признаки процесса решения проблемы	Знает особенности организации переговорного процесса основные признаки процесса решения проблемы концептуальный контекст их интерпретации
	умеет 1.	. 1.организовать	1. организовать подготовку к

	организовать подготовку к переговорам	подготовку к переговорам 2. вырабатывать альтернативы решений	переговорам 2. вырабатывать альтернативы решений 3.вести переговоры при разных типах отношений
	владеет 1. алгоритмом организации и проведения переговорного процесса	владеет 1. алгоритмом организации и проведения переговорного процесса 2. принципами решения проблемы	владеет 1. алгоритмом организации и проведения переговорного процесса 2. принципами решения проблемы 3.теоретическим контекстом аргументации шагов алгоритма
ОПК-2 готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	знает 1. основные характеристики переговорного процесса умеет 1.выявлять интересы и трудности сторон переговоров. Владеет 1. навыком частично подготовки переговоров.	1. основные характеристики переговорного процесса 2.страгегии и тактики переговоров 3. культурные различия ведения переговоров. Умеет выявлять интересы и трудности сторон переговоров 2.организовать начало и конец переговоров Владеет 1. в целом навыком подготовки переговоров 2. психологическими основами принятия решения.	1. основные характеристики переговорного процесса 2.страгегии и тактики переговоров 3. культурные различия ведения переговоров. Умеет выявлять интересы и трудности сторон переговоров 2.организовать начало и конец переговоров 3.реализовать принципы медиации Владеет1. навыком подготовки переговоров 2. психологическими основами принятия решения 3.такитики переговорного процесса
ПК-6 способность создавать программы, направленные на предупреждение профессиональных рисков в различных видах деятельности, психологического инструментария	Знает отдельные особенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров Умеет использовать	Знает в общие принципыособенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров.	Знает особенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров для ведения деловых переговоров. Умеет использовать психологические техники по минизации рисков срыва

ПК-11 способность и готовностью к проектированию, реализации и оценке учебно-воспитательного процесса, образовательной среды при подготовке психологических кадров с учетом современных активных и интерактивных методов обучения и инновационных	частичнопсихологи ческиетехники по минизации рисков срыва переговорного процесса. Владеет частично способностью создавать программы по предвидению потенциальных рисков при проведению пере-говоров Знает фрагментарно особенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров. Умеет фрагментарно проектировать и оценивать учебно-воспитательный процесс при подготовке психологических кадров. Владеет навыком фрагментарной реализации учебно-воспитательного процесса при подготовке психорлогических кадров с учетом инновационных технологий	Умеет в целом использовать психологические техники по минизации рисков срыва переговорного процесса Владеет в общем способностью создавать программы по предвидению потенциальных рисков при проведению пере-говоров Знает основные особенности проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров. Умеет в общем проектировать и оценивать учебно-воспитательный процесс при подготовке психологических кадров. Владеет навыком реализации общих принципов учебно-воспитательного процесса при подготовке психорлоги-ческих кадров с учетом инновационных технологий	переговорного процесса и проводить критический анализ причин потенциальных срывов Владеет способностью создавать систему программ по предвидению потенциальных. Знает особенности системного проектирования учебно-воспитательного процесса при подготовке психологических кадров. Умеет проектировать и системно оценивать учебно-воспитательный процесс при подготовке психологических кадров. Владеет навыком системной реализации учебно-воспитательного процесса при подготовке психорлоги-ческих кадров с учетом инновационных технологий

Вопросы для подготовки 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 на государственном языке Российской Федерации
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

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).

5.1 Основная литература:

1. Болотова, А.К. Психология коммуникаций : монография / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков ; Высшая Школа Экономики Национальный Исследовательский Университет. - Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2015. - 496 с. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439951&sr=1
2. Эксакусто, Т.В. Основы психологии делового общения : учебное пособие / Т.В. Эксакусто ; Министерство образования и науки РФ, Южный федеральный университет, Инженерно-технологическая академия. - Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2015. - 161 с. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461885
3. Сухих С.А. Коммуникативная компетентность личности в общении. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2016.

5.2 Дополнительная литература:

1. Тимченко, Н.М. Психология и этика делового общения : монография / Н.М. Тимченко. - 3-е изд., стер. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 480 с. - [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439959 (30.11.2017).
2. Чалдини Р. Психология влияния. М,, -СПб. 2005.

5.3. Периодические издания:

Психологический журнал
Вопросы психологии
Человек. Сообщество. Управление
Психологические исследования
Психология. Журнал Высшей школы экономики.

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, необходимые для освоения дисциплины.

Электронная библиотечная система КубГУ http://www.kubsu.ru/node/

Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (http://www.elibrary.ru)/
Базы данных компании «Ист Вью»: (психологический журнал, вестник МГУ) http://dlib.eastview.com
ЭБС Консультант студента [Официальный сайт] — URL: http://www.studentlibrary.ru/
Киберленинка [Официальный сайт] — URL: https://cyberleninka.ru/
"Лекториум ТВ" - видеолекции ведущих лекторов России http://www.lektorium.tv/
Институт практической психологии [Официальный сайт] — URL: http://www.imaton.ru

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

По курсу предусмотрено проведение лекционных занятий, на которых дается основной систематизированный материал, практических занятий

По курсу предусмотрено проведение лекционных занятий, на которых дается основной систематизированный материал, практических занятий

ТЕМЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ

№ п/п	Наименование темы	Количество часов	Форма и сроки отчета
1	Тема 1. Переговоры как коммуникативное событие	8	Реферат сентябрь-октябрь
	Тема 2 Организация переговоров	6	План проведения подготовительных заданий
	Тема 3 Переговоры как решение проблемы	6	Критический конспект Реферат

По материалу курса пишется критический конспект. Основными требованиями которого является демонстрация студентом умения работы с различными источниками по предлагаемым вопросам, когда студент не просто воспроизводит информационный материал, а выбирает ту информацию, с которой он солидарен и приводит аргументы в пользу занимаемой своей позиции относительно данного вопроса.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).

8.1 Перечень информационных технологий.

Информационные технологии не предусмотрены

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.

Microsoft Windows 8, 10
Microsoft Office Professional Plus
Комплект антивирусного программного обеспечения

8.3 Перечень информационных справочных систем:

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru)
2. Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (http://www.elibrary.ru)/
www.biblioclub.ru
http://e.lanbook.com/
www grebennikov.ru
http://dlib.east view.com
http://www. elibrary.ru/

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины и оснащенность

1.	Лекционные занятия	Аудитория для проведения занятий лекционного типа**,** (ауд. 416), ул. Ставропольская 149, оснащенная мобильной презентационной техникой (проектор, компьютер) и соответствующим программным обеспечением (ПО), стендами учебными-пособиями, комплектом учебной мебели; доской учебной.
2.	Практические (семинарские) занятия	Аудитория для проведения занятий семинарского типа: ауд. 416, ул. Ставропольская 149; аудитория, оснащенная комплектом учебной мебели; доской учебной; стендами учебными-пособиями и мобильной презентационной техникой (проектор, компьютер).
3.	Групповые (индивидуальные) консультации	Аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций (ул. Ставропольская 149); оснащенная мебелью и рабочими станциями с доступом в Интернет
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитория текущего контроля и промежуточной аттестации (ул. Ставропольская 149), оснащенная презентационной техникой и соответствующим программным обеспечением
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы (ул. Ставропольская 149.), оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.