

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования "Пермский
государственный национальный исследовательский
университет"**

Кафедра государственного и муниципального управления

**Авторы-составители: Булахтин Максим Анатольевич
Красильников Дмитрий Георгиевич**

Рабочая программа дисциплины

ТЕОРИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Код УМК 82382

Утверждено
Протокол №7
от «15» мая 2020 г.

Пермь, 2020

1. Наименование дисциплины

Теория переговоров

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина входит в вариативную часть Блока « Б.1 » образовательной программы по направлениям подготовки (специальностям):

Направление: **38.03.04** Государственное и муниципальное управление
направленность Программа широкого профиля

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины **Теория переговоров** у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

38.03.04 Государственное и муниципальное управление (направленность : Программа широкого профиля)

ОПК.16 способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации

ПК.8 способность осуществлять межличностные, групповые и организационные коммуникации

4. Объем и содержание дисциплины

Направления подготовки	38.03.04 Государственное и муниципальное управление (направленность: Программа широкого профиля)
форма обучения	очная
№№ триместров, выделенных для изучения дисциплины	10
Объем дисциплины (з.е.)	3
Объем дисциплины (ак.час.)	108
Контактная работа с преподавателем (ак.час.), в том числе:	42
Проведение лекционных занятий	14
Проведение практических занятий, семинаров	28
Проведение лабораторных работ, занятий по иностранному языку	0
Самостоятельная работа (ак.час.)	66
Формы текущего контроля	Входное тестирование (1) Защищаемое контрольное мероприятие (1) Итоговое контрольное мероприятие (1) Необъективируемое контрольное мероприятие (1)
Формы промежуточной аттестации	Зачет (10 триместр)

5. Аннотированное описание содержания разделов и тем дисциплины

Теория переговоров. Первый семестр

Представления о переговорах в истории цивилизации

Переговоры как социокультурный феномен

Проблемная и переговорная ситуации

Переговорная стратегия и тактика

Национальный и личностный стиль переговоров

Раздел 1. Переговоры как разновидность социальной коммуникации

Представления о переговорах в истории цивилизации

Переговоры как социокультурный феномен

1. Представления о переговорах в истории цивилизации

Представления древних о переговорах. Школы дипломатии: Византия, Италия, Франция.

2. Переговоры как социокультурный феномен

Понятие «социальная коммуникация». Специфика переговоров в контексте социальной коммуникации.

Близкие к переговорам типы социальной коммуникации (консультации, обмен мнениями и т.п.).

Понятие «квазипереговоры» (или псевдопереговоры). Конструктивный и инструментальный подходы к переговорам. Морально-этические аспекты переговоров.

Раздел 2. Проблемная и переговорная ситуации

Понятия «проблемная ситуация» и «псевдопроблема». Компромисс и его разновидности. Понятие

«интерес». Разновидности интересов. Конфликтные и кооперативные проблемные ситуации, их

позитивная и негативная динамика. «Замороженная» проблема.

3. Проблемная ситуация: определение, компоненты понятия, разновидности проблемных ситуаций

Связь проблемной и переговорной ситуаций. Соотношение сил сторон и степень свободы их поведения.

«Игра в баланс сил». Симметричные и ассиметричные, благоприятные и неблагоприятные переговорные ситуации.

4. Переговорная ситуация: характеристика понятия, разновидности переговорных ситуаций

Зависимость переговорной ситуации от соотношения сил сторон и степени свободы их поведения.

«Игра в баланс сил». Симметричные и ассиметричные, "благоприятные" и "неблагоприятные" переговорные ситуации.

Раздел 3. Переговорная стратегия и тактика

Определение, типология, характеристика компонентов переговорной стратегии

Определение, структурные компоненты и основные приемы переговорной тактики

5. Переговорная стратегия: определение, типология, характеристика компонентов понятия

Определение и типология переговорной стратегии. Характеристика основных разновидностей переговорной стратегии. Примеры применения различных переговорных стратегий в истории и современности. Понятие «переговорная позиция», ее разновидности.

6. Переговорная тактика: определение, структурные компоненты, основные приемы

Тактика и ее классификация. Специфика переговорной тактики. Аргументация в переговорной дискуссии. Этапы реализации переговорной позиции, их характеристика. Приемы переговорной тактики. Результативность переговоров.

Раздел 4. Стили переговоров

Личностный и национальный стили переговоров

7. Личностный стиль переговоров

Личностный стиль переговоров. Проблема создания модели эффективного переговорщика. Выявление сильных и слабых сторон партнера по переговорам, определение тактики взаимодействия с ним. Особенности переговоров с иностранными партнерами.

8. Национальный стиль переговоров

Национальный стиль переговоров. Роль культуры и психологии в формировании национального переговорного стиля. Особенности западной и восточной переговорной культуры. Американский, британский и немецкий стили переговоров. Китайский, японский, индийский и арабский стили переговоров. Русский стиль переговоров.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины требует систематического изучения всех тем в той последовательности, в какой они указаны в рабочей программе.

Основными видами учебной работы являются аудиторские занятия. Их цель - расширить базовые знания обучающихся по осваиваемой дисциплине и систему теоретических ориентиров для последующего более глубокого освоения программного материала в ходе самостоятельной работы. Обучающемуся важно помнить, что контактная работа с преподавателем эффективно помогает ему овладеть программным материалом благодаря расстановке необходимых акцентов и удержанию внимания интонационными модуляциями голоса, а также подключением аудио-визуального механизма восприятия информации.

Самостоятельная работа преследует следующие цели:

- закрепление и совершенствование теоретических знаний, полученных на лекционных занятиях;
- формирование навыков подготовки текстовой составляющей информации учебного и научного назначения для размещения в различных информационных системах;
- совершенствование навыков поиска научных публикаций и образовательных ресурсов, размещенных в сети Интернет;
- самоконтроль освоения программного материала.

Обучающемуся необходимо помнить, что результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем во время проведения мероприятий текущего контроля и учитываются при промежуточной аттестации.

Обучающимся с ОВЗ и инвалидов предоставляется возможность выбора форм проведения мероприятий текущего контроля, альтернативных формам, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Предусматривается возможность увеличения в пределах 1 академического часа времени, отводимого на выполнение контрольных мероприятий.

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.

При проведении текущего контроля применяются оценочные средства, обеспечивающие передачу информации, от обучающегося к преподавателю, с учетом психофизиологических особенностей здоровья обучающихся.

7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

При самостоятельной работе обучающимся следует использовать:

- конспекты лекций;
- литературу из перечня основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля);
- текст лекций на электронных носителях;
- ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины;
- лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение из перечня информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная:

1. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для академического бакалавриата / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://www.urait.ru/bcode/424017>
2. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-10704-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://www.urait.ru/bcode/431323>

Дополнительная:

1. Василенко И. А. Политические переговоры:учебник для вузов/И. А. Василенко.-Санкт-Петербург [и др.]:Питер,2015, ISBN 978-5-496-01659-9.-448.
2. Михайлова, К. Ю. Международные деловые переговоры : учебное пособие / К. Ю. Михайлова, А. В. Трухачев. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2013. — 368 с. — ISBN 978-5-9596-0974-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/47314.html>
3. Генералова, С. В. Деловые коммуникации. Технология ведения деловых переговоров : практикум / С. В. Генералова. — 2-е изд. — Саратов : Вузовское образование, 2020. — 59 с. — ISBN 978-5-4487-0728-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/97408.html>
4. Курганская М. Я. Деловые коммуникации:Курс лекций/Курганская М. Я..-Москва:Московский гуманитарный университет,2013, ISBN 978-5-98079-935-9.-121. <http://www.iprbookshop.ru/22455>
5. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров:учебное пособие для студентов вузов/М. М. Лебедева.-Москва:Аспект-Пресс,2010, ISBN 978-5-7567-0571-3.-192.-Библиогр. в конце глав

9. Перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

www.protocolonline.ru журнал "Деловой протокол и этикет"

www.protocol21vek.ru Агентство "Деловой протокол"

<https://krsk.mid.ru/> Представительство МИД России в г. Красноярске

<http://www.mid.ru/ru/home> Министерство иностранных дел Российской Федерации

<https://interaffairs.ru/> журнал "Международная жизнь"

<http://t-tech.ru/> сайт Московской школы переговоров

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Образовательный процесс по дисциплине **Теория переговоров** предполагает использование следующего программного обеспечения и информационных справочных систем:

- 1) презентационные материалы (слайды по темам лекционных и практических занятий);
- 2) доступ в режиме on-line в Электронную библиотечную систему (ЭБС);
- 3) доступ в электронную информационно-образовательную среду университета;
- 4) интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта).

Перечень необходимого лицензионного и (или) свободно распространяемого программного обеспечения:

- 1) офисный пакет приложений (текстовый процессор, программа для подготовки электронных презентаций);
- 2) программа демонстрации видеоматериалов (проигрыватель);
- 3) приложение, позволяющее просматривать и воспроизводить медиаконтент PDF-файлов.

Дисциплина не предусматривает использование специального программного обеспечения.

При освоении материала и выполнения заданий по дисциплине рекомендуется использование материалов, размещенных в Личных кабинетах обучающихся ЕТИС ПГНИУ (student.psu.ru).

При организации дистанционной работы и проведении занятий в режиме онлайн могут использоваться:

система видеоконференцсвязи на основе платформы BigBlueButton (<https://bigbluebutton.org/>).

система LMS Moodle (<http://e-learn.psu.ru/>), которая поддерживает возможность использования текстовых материалов и презентаций, аудио- и видеоконтент, а так же тесты, проверяемые задания, задания для совместной работы.

система тестирования Indigo (<https://indigotech.ru/>).

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Учебная аудитория для проведения лекционных занятий, оборудованная проектором, экраном для проектора, компьютером/ноутбуком, меловой и/или маркерной доской

Учебная аудитория для проведения практических занятий и семинаров, оборудованная проектором, экраном для проектора, компьютером/ноутбуком, меловой и/или маркерной доской

Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная проектором, экраном для проектора, компьютером/ноутбуком, меловой и/или маркерной доской

Учебная аудитория для проведения групповых (индивидуальных) консультаций, оснащенная меловой (и) или маркерной доской

Помещение для самостоятельной работы: помещения Научной библиотеки ПГНИУ: персональные компьютеры с доступом к локальной и глобальной сетям.

Помещения научной библиотеки ПГНИУ для обеспечения самостоятельной работы обучающихся:

1. Научно-библиографический отдел, корп.1, ауд. 142. Оборудован 3 персональными компьютера с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

2. Читальный зал гуманитарной литературы, корп. 2, ауд. 418. Оборудован 7 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

3. Читальный зал естественной литературы, корп.6, ауд. 107а. Оборудован 5 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

4. Отдел иностранной литературы, корп.2 ауд. 207. Оборудован 1 персональным компьютером с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

5. Библиотека юридического факультета, корп.9, ауд. 4. Оборудована 11 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

6. Читальный зал географического факультета, корп.8, ауд. 419. Оборудован 6 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

Все компьютеры, установленные в помещениях научной библиотеки, оснащены следующим программным обеспечением:

Операционная система ALT Linux;

Офисный пакет Libreoffice.

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

**Фонды оценочных средств для аттестации по дисциплине
Теория переговоров**

**Планируемые результаты обучения по дисциплине для формирования компетенции и
критерии их оценивания**

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ПК.8 способность осуществлять межличностные, групповые и организационные коммуникации</p>	<p>Умеет формулировать, представлять и отстаивать свою позицию по обсуждаемой проблеме, анализировать позицию и интересы других участников коммуникационного процесса, владеет навыками влияния на индивидуальное и групповое поведение, поиска и выработки общего решения, знает особенности вербальной и невербальной форм коммуникации, специфику делового общения в различных национальных культурах</p>	<p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет формулировать, представлять и отстаивать свою позицию по обсуждаемой проблеме, анализировать позицию и интересы других участников коммуникационного процесса, не владеет навыками влияния на индивидуальное и групповое поведение, поиска и выработки общего решения, не знает особенности вербальной и невербальной форм коммуникации, специфику делового общения в различных национальных культурах</p> <p align="center">Удовлетворительн</p> <p>Частично умеет формулировать, представлять и отстаивать свою позицию по обсуждаемой проблеме, анализировать позицию и интересы других участников коммуникационного процесса, частично владеет навыками влияния на индивидуальное и групповое поведение, поиска и выработки общего решения, частично знает особенности вербальной и невербальной форм коммуникации, специфику делового общения в различных национальных культурах</p> <p align="center">Хорошо</p> <p>В основном умеет формулировать, представлять и отстаивать свою позицию по обсуждаемой проблеме, анализировать позицию и интересы других участников коммуникационного процесса, в основном владеет навыками влияния на индивидуальное и групповое поведение, поиска и выработки общего решения, в основном знает особенности вербальной и невербальной форм коммуникации,</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>специфику делового общения в различных национальных культурах</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>В полной мере умеет формулировать, представлять и отстаивать свою позицию по обсуждаемой проблеме, анализировать позицию и интересы других участников коммуникационного процесса, владеет навыками влияния на индивидуальное и групповое поведение, поиска и выработки общего решения, знает особенности вербальной и невербальной форм коммуникации, специфику делового общения в различных национальных культурах</p>
<p>ОПК.16 способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p>	<p>Знает основные этапы переговорного процесса и их содержание, знает и умеет использовать стратегии и тактические приемы в ходе переговоров</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные этапы переговорного процесса и их содержание, не знает и не умеет использовать стратегии и тактические приемы в ходе переговоров</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Частично знает основные этапы переговорного процесса и их содержание, частично знает и умеет использовать стратегии и тактические приемы в ходе переговоров</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>В основном знает основные этапы переговорного процесса и их содержание, в основном знает и умеет использовать стратегии и тактические приемы в ходе переговоров</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>В полной мере знает основные этапы переговорного процесса и их содержание, знает и умеет использовать стратегии и тактические приемы в ходе переговоров</p>

Оценочные средства текущего контроля и промежуточной аттестации

Схема доставки : Базовая

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Зачет

Способ проведения мероприятия промежуточной аттестации : Оценка по дисциплине в рамках промежуточной аттестации определяется на основе баллов, набранных обучающимся на контрольных мероприятиях, проводимых в течение учебного периода.

Максимальное количество баллов : 100

Конвертация баллов в отметки

«отлично» - от 81 до 100

«хорошо» - от 61 до 80

«удовлетворительно» - от 33 до 60

«неудовлетворительно» / «незачтено» менее 33 балла

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
Входной контроль	1. Представления о переговорах в истории цивилизации Входное тестирование	Знание основных понятий и терминов из области психологии, социологии, философии, политических наук, умение раскрыть их смысл и дать определение
ПК.8 способность осуществлять межличностные, групповые и организационные коммуникации ОПК.16 способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	3. Проблемная ситуация: определение, компоненты понятия, разновидности проблемных ситуаций Защищаемое контрольное мероприятие	Умение собирать и обрабатывать информацию, работать с различными источниками информации, использовать различные методы познания, умение ясно, логично и аргументированно излагать результаты своей работы, представлять их в форме публичной презентации, давать пояснения и комментарии по теме выступления
ПК.8 способность осуществлять межличностные, групповые и организационные коммуникации ОПК.16 способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	5. Переговорная стратегия: определение, типология, характеристика компонентов понятия Необъективируемое контрольное мероприятие	Понимание природы делового общения, умение выделять структурные элементы переговоров, анализировать переговорный процесс, ориентироваться в переговорной ситуации, готовиться к переговорам, использовать стратегии и тактические приемы при ведении переговоров, использовать коммуникативные навыки, связанные с вербальными и невербальными аспектами общения

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.8 способность осуществлять межличностные, групповые и организационные коммуникации</p> <p>ОПК.16 способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p>	<p>8. Национальный стиль переговоров</p> <p>Итоговое контрольное мероприятие</p>	<p>Знание истории переговорной мысли (идеи, теоретические положения и рекомендации, сформулированные известными мыслителями в области теории и практики ведения переговоров), а также современных научных подходов в области переговорной стратегии и тактики, стилей ведения переговоров, содержания основных этапов переговорного процесса, умение четко и ясно излагать свои мысли по заданной тематике, владение навыками самостоятельной работы с учебной и научной литературой.</p>

Спецификация мероприятий текущего контроля

1. Представления о переговорах в истории цивилизации

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **0**

Проходной балл: **0**

Показатели оценивания	Баллы
правильный ответ на вопрос входного контроля	1
неправильный ответ или отсутствие ответа на вопрос входного контроля	0

3. Проблемная ситуация: определение, компоненты понятия, разновидности проблемных ситуаций

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
теоретические понятия подкрепляются соответствующими примерами	5
используются разнообразные источники информации: научная литература, первоисточники (например, справочные издания, интервью, видеоматериалы)	5
используется иллюстрационный метод - электронная презентация	5
изложение материала ясное, четкое, логически выстроено, содержит аргументированные выводы	5
четкие и развернутые ответы на вопросы по теме доклада	4

приводятся различные точки зрения в научной литературе по рассматриваемым вопросам, дается личная оценка рассматриваемого явления/процесса/ситуации	4
используются различные методы познания (анализ, обобщение, описание, сравнение)	2

5. Переговорная стратегия: определение, типология, характеристика компонентов понятия

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **2 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **0**

Показатели оценивания	Баллы
демонстрирует такие качества, как инициативность, коммуникабельность, эрудированность, склонность к риску, культура речи	5
задает вопросы, высказывает суждения, возражения, отвечает на вопросы оппонентов во время совместного обсуждения проблемы	5
выступает от имени группы с рекомендациями и суждениями по рассматриваемой в ходе деловой игры проблеме	5
предлагает варианты решения проблем во время обсуждения переговорной ситуации	4
умеет работать в команде	4
умеет аргументированно отстаивать свою точку зрения, воспринимать противоположную позицию	4
применяет теоретические знания для решения конкретных практических задач в ходе деловой игры	3

8. Национальный стиль переговоров

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **40**

Проходной балл: **20**

Показатели оценивания	Баллы
Правильный, точный и полный ответ на вопрос контрольной работы	2
Правильный, но неполный ответ на вопрос контрольной работы, содержит некоторые неточности	1
Неправильный ответ или отсутствие ответа на вопрос контрольной работы	0