

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Абдрахманов Данияр Мавлямович
Должность: ректор ГБОУ ВО "БАГСУ"
Дата подписания: 09.11.2021 10:20:14
Уникальный программный идентификатор:
6caf317d71a2c7d2f749ed2578795b666901352dd

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Башкирская академия государственной службы и управления
при Главе Республики Башкортостан»

Кафедра политологии, социологии и философии

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Теория и практика переговоров
Б1.В. ВД.4.1

Уровень высшего образования

МАГИСТРАТУРА

Направление подготовки

38.04.04 Государственное и муниципальное управление

Направленность (профиль)
Политическое управление

Форма обучения
заочная

Уфа 2020

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.4.1 Теория и практика переговоров
/сост. Камалова Г.Р., Лаврентьев С.Н. - Уфа: ГБОУ ВО «БАГСУ», 2020.

Рабочая программа предназначена для обучающихся заочной формы обучения направления подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление

РЕКОМЕНДОВАНА заседанием кафедры политологии, социологии и философии протокол № 6 от 15.02.2020 г.

@ Камалова Г.Р., Лаврентьев
С.Н., 2020
@ ГБОУ ВО «БАГСУ», 2020

Содержание

1 Цели и задачи освоения дисциплины	
2 Требования к результатам обучения по дисциплине	
3 Структура и содержание дисциплины.....	
3.1 Структура дисциплины	
3.2 Содержание разделов дисциплины.....	
3.3 Практические занятия (семинары).....	
3.4 Курсовой проект (курсовая работа).....	
4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины	
4.1 Основная литература	
4.2 Дополнительная литература	
4.3 Периодические издания	
4.4 Интернет-ресурсы.....	
4.5 Методические указания к практическим занятиям (семинарам).....	
4.6 Методические указания к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы	
4.7 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий.....	
5 Материально-техническое обеспечение дисциплины	
Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины.....	
Приложения:	
Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – изучение вопросов организации и проведения различных видов переговоров, в том числе в профессиональной деятельности.

Задачи:

- сформировать представление о задачах, формах и разновидностях переговоров;
- рассмотреть процесс организации и проведения различных видов переговоров;
- рассмотреть современные теории ведения переговоров;
- сформировать практические навыки ведения переговоров.

2 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
ОК-3	готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	<u>Знать:</u> - основополагающие положения теории и практики ведения переговорного процесса; - психологические закономерности общения, взаимодействия сторон в ходе ведения переговоров. <u>Уметь:</u> - осуществлять самоконтроль участия в переговорном процессе и корректировать его; - анализировать интересы, оценивать и разрабатывать возможные альтернативы переговорного соглашения, определять переговорные позиции. <u>Владеть:</u> - приемами ведения деловых (конструктивных) переговоров; - методикой выявления и решения критических (проблемных) ситуаций в ходе переговорного процесса.
ПК-1	владение технологиями управления персоналом, обладание умениями и готовностью формировать команды для решения поставленных задач	<u>Знать:</u> - требования, предъявляемые к переговорному процессу, методике подготовки, стилям и технологиям переговоров в зависимости от поставленных задач; облику и качествам переговорщика. <u>Уметь:</u> -осуществлять подготовку к проведению переговорного процесса с учетом целевой

	<p>аудитории;</p> <p>- методически правильно, с использованием различных средств выразительности и наглядности, выступать с презентациями перед различными аудиториями.</p> <p>Владеть:</p> <p>- методиками выявления манипулятивных стратегий в ходе переговорного процесса и противодействия им;</p> <p>- методикой проведения эффективных презентаций.</p>
--	--

3 Структура и содержание дисциплины

3.1 Структура дисциплины

Заочная форма обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	2 семестр	всего
Общая трудоёмкость	72	72
Контактная работа:	8	14
Лекции (Л)	2	4
Практические занятия (ПЗ)	6	10
Промежуточная аттестация (зачет)	4	9
Самостоятельная работа:	60	60
- выполнение заданий;	10	10
- самостоятельное изучение разделов;	10	10
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	20	20
- подготовка к практическим занятиям;	10	10
- подготовка к зачету.	10	10
Вид итогового контроля	зачет	зачет

Разделы дисциплины, изучаемые во 2 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов			
		всего	аудиторная работа		внеауд. работа
			Л	ПЗ	
1.	Переговоры как форма деловой коммуникации, основные подходы к ведению переговоров	24	2	2	20
2	Стратегии переговорного процесса.	24	2	2	20
3	Техники и национальные стили ведения переговоров	24	2	2	20

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов			
		всего	аудиторная работа	внеауд	
	Итого:	72	2	6	60

Практические занятия

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Переговоры как форма деловой коммуникации, основные подходы к ведению переговоров	2
2	2	Стратегии переговорного процесса.	2
3	3	Техники и национальные стили ведения переговоров	2
		Итого:	6

3.2 Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Переговоры как форма деловой коммуникации, основные подходы к ведению переговоров

Коммуникация в структуре человеческой цивилизации. Общие характеристики коммуникации. Основные функции коммуникации: информационная, экспрессивная и прагматическая. Механистический и деятельностный подход к изучению коммуникации. Основные законы коммуникации, их объективный характер. Исторические вехи возникновения коммуникации в социуме. Развитие средств коммуникации. Распространенные проблемы коммуникации в межсубъектном общении. Социальные основания коммуникативной личности. Формирование навыков эффективной коммуникации в межличностном общении и человеческой деятельности. Исследования ученых, предпринятые в последние годы в плане поиска адекватного определения переговоров. Переговоры как способ преодоления конфликта и социальная практика общения как решение «постоянного приспособления».

Тема 2. Стратегии переговорного процесса.

Понятие эффективности коммуникации. Барьеры коммуникации – психологические, социальные, когнитивные, физические, языковые и пути их преодоления. Влияние процесса коммуникации на ее эффективность. Смысл и функции межличностной коммуникации. Понятие коммуникативной компетентности. Аксиомы межличностной коммуникации. Ситуационные и психологические предпосылки межличностной коммуникации. Коммуникативные стили. Теории А.Адлера, К.Хорни, В.Сатир. Условия, обеспечивающие эффективность межличностной коммуникации. Активное слушание (по Т.Гордону) как прием выражения чувств и приязни, а также их конструктивного толкования. Характеристики переговоров в духе сотрудничества. Понятия «партнер» и «состояние души». Тенденция

структурирования и выстраивания во времени отношений между переговорщиками. Переговоры «полемического» типа, переговоры типа «переход к силовым приемам», приемы манипулирования, переговоры и софистика. Типы манипулирования в переговорном процессе. Понятия «стратагема», «обманный консенсус», «дисквалификация», «софистика». Интерактивные способы коммуникаций при переговорах.

Тема 3. Техники и национальные стили ведения переговоров

Разнообразие способов воздействия на слушателей у разных культур. Ценности кросскультурного взаимодействия и «Я»-образ участников международных переговоров. Участники переговорного процесса – какими они видят самих себя и какими мы их видим. Как преодолеть пропасть непонимания – самооценка и самоанализ коммуникантов. Кросскультурная вариативность говорения и слушания. Роль и значение невербальных средств общения у разных культур. Языковая культура и индивидуальный коммуникативный стиль высказывания. Профессиональная и языковая компетентность специалиста. Цикличность времени и пространства в странах восточной или слушающей культуры. Субъектность пространства и культ времени у реактивных культур. Различные представления о власти, организации и структурной иерархии взаимоотношений у представителей моноактивной, полиактивной и реактивной культур. Влияние взглядов и ценностей на нормы взаимодействия у представителей различных культур. Проблема координации и согласованности действий в международных командах. Горизонты кругозора, общность взглядов и расхождения – пути и препятствия к познанию культурных различий и взаимному интересу партнеров.

3.3 Курсовой проект (курсовая работа)

Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Основная литература

1. Гуриева, С. Д. Теория и практика ведения переговоров : учебное пособие / С. Д. Гуриева. - СПб : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2019. - 112 с. - ISBN 978-5-288-05939-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1080929>

2. Сидоров, П. И. Деловое общение : учебник / П.И. Сидоров, М.Е. Путин, И.А. Коноплева ; под ред. проф. П.И. Сидорова. — 2-е изд., перераб. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 384 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-003843-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/914130>

4.2 Дополнительная литература

1. Козырев, Г. И. Политическая конфликтология: учебное пособие/ Г. И. Козырев. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 432 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0332-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/987920> (дата обращения: 03.11.2021).

4.3 Периодические издания

1. Журнал «Связи с общественностью в государственных структурах» //– Режим доступа: <http://gospr.ru>
2. Журнал «Со-общение» //– Режим доступа: <http://www.soob.ru/>
3. Журнал «Корпоративная имиджеология»//– Режим доступа: <http://www.ci-journal.ru>
4. Журнал «Рекламные технологии»/ – Режим доступа: <http://www.rectech.ru>
5. Журнал Verbum» //– Режим доступа: <http://вербум.рф>
6. PR в России: практический журнал//– Режим доступа: <http://www.prjournal.ru>
7. Электронный научный журнал «Медиаскоп» //– Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/taxonomy/term/12>

4.4 Интернет-ресурсы

1. Официальный сайт Президента Российской Федерации- Режим доступа: <http://kremlin.ru/>
2. Официальный портал Правительства Российской Федерации. - Режим доступа: <http://government.ru/>
3. Официальный сайт Председателя Правительства Российской Федерации. - Режим доступа: <http://premier.gov.ru/>
4. Официальный сайт Главы Республики Башкортостан. – Режим доступа: <https://glavarb.ru/rus/>
5. Официальный сайт Правительства Республики Башкортостан. - Режим доступа: <https://pravitelstvorb.ru/>

4.5 Методические указания к практическим занятиям

Практическое занятие – форма организации обучения, которая направлена на формирование практических умений и навыков и является связующим звеном между самостоятельным теоретическим освоением обучающимися учебной дисциплины и применением ее положений на практике. Практическое занятие позволяет развить у обучающихся профессиональную культуру и профессиональную коммуникацию. Преподаватель в этом случае является координатором обсуждений предложенных практических заданий, подготовка которых является обязательной. Поэтому тема, практические задания и основные источники обсуждения предлагаются обучающимся заранее. Цели

обсуждения и выполнения заданий направлены на формирование знаний, умений и навыков профессиональной полемики и формирование компетенций. На этапе подготовки доминирует самостоятельная работа обучающихся по решению проблем и заданий, а в процессе занятия идет активное обсуждение, дискуссии и выступления обучающихся, где они под руководством преподавателя делают обобщающие выводы и заключения.

4.6 Методические указания к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы

Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

Самостоятельная работа обучающегося является основным средством овладения учебным материалом в период, свободное от обязательных учебных занятий. Она включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины обучающимся предлагается перечень заданий для самостоятельной работы. К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны исполняться самостоятельно и представляться в установленный срок.

4.7 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

В образовательном процессе применяются аудитории 310ц.

Аудитория 310ц.

Приложение: Microsoft Office 2010 Standart (договор поставки программного обеспечения № 303-ПО/2011 от 19.07.2011 г. (ООО "Абсолют-Информ"). Кол-во лицензий: 11 шт.)

5 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционные и практические занятия будут проходить в специализированных аудиториях, которые оборудованы необходимым информационным обеспечением.

Аудитория 310ц.

Ноутбук Acer Aspire A315-21-64EZ – 1 шт.

Проектор EPSON EB-530 – 1 шт.

Доска маркерно - магнитная – 1 шт.

25 посадочных места.

К рабочей программе прилагаются:

- Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.
- Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине (модулю), который разрабатывается в виде отдельного документа;

Словарь основных терминов по дисциплине «Теория и практика переговоров»

Адвокат дьявола (Devil's Advocate) - инструмент подготовки к переговорам, когда один из членов вашей команды берет на себя роль воображаемого оппонента. Используется как тест на разумность и согласованность аргументов, для выявления слабых мест подготовки, надежности команды, а также ликвидации обнаруженных в подготовке недостатков.

Айсберги (Icebergs) - нечто тщательно скрываемое, например, причины, из-за которых предложение отвергается. Видимая причина - это надводная часть айсберга, истинные причины так же трудно рассмотреть, как подводную часть айсберга.

Аккультурация (Acculturation) - процесс адаптации к культуре и климату, присущему новому культурному окружению, происходящий каждый раз, когда человек оказывается в новой организации в родной стране или за рубежом.

Анализ решений (Decision Analysis) - инструмент подготовки к переговорам. Используется для разработки плана действий, оценки всех возможных исходов, а также вероятности их претворения в жизнь.

Аналитическая стратегия (Analytical Strategy) - наиболее продуктивная и творческая из трех основных переговорных стратегий, когда стороны ориентированы не на активную конфронтацию, а на способы решения поставленных проблем. Каждый участник команды изобретателен и находчив, а вся команда умеет использовать «мозговой штурм», блиц-обсуждение вопросов с принятием оптимального решения, составлять балансные листы. Положительными сторонами аналитической стратегии являются ее стратегическая и тактическая гибкость, минимизация эмоциональных реакций и ориентация на успех обеих сторон.

Арбитраж (Arbitration) - термин, применяемый при переговорах для улаживания спора, особенно при привлечении третьей стороны, решению которой согласны подчиниться спорящие стороны. Например, в Великобритании Служба юридических консультаций и арбитража (The Advisory Conciliation and Arbitration Service-ACAS) является национальным органом, решающим спор между организациями.

Балансирование на грани войны (Brinkmanship) - уловка, введенная в практику госсекретарем США Ф. Даллесом в 50-х гг. XX в. Предполагает владение особым искусством балансирования на грани войны и мира, при этом изначально переговорщик готовится проводить и решается на агрессивные действия точно так же, как и на мирные, в зависимости от поведения другой стороны.

Блокатор (Blocker) - человек, утверждающий, что именно он принимает решения на переговорах. На самом деле он имеет инструкции препятствовать достижению ваших целей, провоцировать вашу неудачу.

Блокировка (Blocking) - утверждение, используемое для того, чтобы прекратить спор и направить дискуссию в определенное русло; предшествует выводу.

Боязнь неопределенности (Fear of Uncertainty) - степень угрозы, испытываемая человеком в неясных, неопределенных, двусмысленных ситуациях. Культуры с высокой степенью боязни неопределенности пытаются избегать подобных ситуаций, обезопасив членов своего общества множеством формальных правил, неприятием отклонений от нормы в мыслях или поведении, верой в абсолютную истину.

Вертикальная коммуникация (Vertical Communication) - формальные каналы коммуникации с направлением вверх или вниз, узаконенные иерархической структурой организации. Большая часть информационных потоков при производственном общении направлена сверху вниз: от высшего административного состава к низшему уровню исполнителей.

«Виноградная лоза» (Grapevine) - неформальные каналы коммуникации, возникающие в организации в обход ее иерархической структуре. Сообщения, передаваемые по этим каналам, затрагивают скорее личные и социальные, чем организационные или производственные темы.

Внешняя организационная коммуникация (External Organizational Communication) - все связанные с работой виды общения между компанией и внешним миром: деловые связи с поставщиками, сферами обслуживания, заказчиками, общественностью в целом; усилия компании, направленные на продажу своего товара (маркетинг, рекламные брошюры, реклама на радио и телевидении, в газетах и журналах), а также вся переговорная деятельность компании и работа по связям с общественностью.

Внутренняя организационная коммуникация (Internal Organizational Communication) - все виды общения, связанные с работой компании: приказы и инструкции руководителей, устные производственные сообщения, которыми обмениваются работники; производственная, инвентаризационная, финансовая документация; отчеты работников о выполненном задании и т. д.

Вопросы-ловушки (Killer Questions) - манипулятивный прием из серии софизмов. Ответы «да» и «нет» одинаково убийственны и ставят другую сторону в трудное положение.

«Выиграть-выиграть» («Win-win») - подход, разработанный Р. Фишером и У. Юри в 80-х гг. прошлого века. Основан на принципе взаимовыгодного сотрудничества, когда в полной мере учитываются интересы каждой из сторон, и каждый участник переговоров получает желаемое. Чтобы подход был реализован, переговоры должны быть принципиальными. Другие варианты развития сценария: ситуация «проиграть -проиграть», когда проигрывают обе стороны, и «выиграть - проиграть» — выигрыш одной

стороны за счет другой.

Двойной стандарт (Double Standard) - при оценке поведение участников дискуссии выражается в жестком соблюдении регламента для одних и разрешении его нарушения для других; в прощении одним участникам резкостей в адрес оппонентов, но в осуждении других участников за такое же поведение. Иногда регламент специально не устанавливают, чтобы выбирать более удобную линию поведения по ходу дискуссии. Таким образом, можно сглаживать позиции или же акцентировать различия до несовместимых.

Дивергенция (Divergence) - процесс индивидуального, свойственного лишь данной культуре развития организации, подразумевающий углубление национальных различий и исключаящий возможность естественного применения принципов управления, свойственных иным культурам.

Жесткие переговоры (Hard Negotiations) - переговоры, в которых одна сторона применяет силовое давление с целью одностороннего выигрыша за счет другой стороны.