

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор по образовательной  
деятельности

\_\_\_\_\_ С.Т. Князев  
«\_\_» \_\_\_\_\_

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МОДУЛЯ

Код модуля	Модуль
1164216	Переговоры

Екатеринбург

Перечень сведений о рабочей программе модуля	Учетные данные
<b>Образовательная программа</b> 1. Правовое обеспечение национальной безопасности	<b>Код ОП</b> 1. 40.05.01/33.01
<b>Направление подготовки</b> 1. Правовое обеспечение национальной безопасности	<b>Код направления и уровня подготовки</b> 1. 40.05.01

Программа модуля составлена авторами:

№ п/п	Фамилия Имя Отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Касьянова Татьяна Ивановна	кандидат педагогических наук, доцент	Доцент	теории, методологии и правового обеспечения государственного и муниципального управления

**Согласовано:**

Управление образовательных программ

Р.Х. Токарева

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МОДУЛЯ **Переговоры**

### 1.1. Аннотация содержания модуля

Модуль «Переговоры» направлен на формирование системного и критического мышления, навыков командной работы, коммуникаций и межкультурного взаимодействия. Изучение модуля позволит сформировать умения представлять результаты профессиональной деятельности, сформировать и развить способности разрабатывать и правильно оформлять юридические документы; применять для решения профессиональных задач психологические методы, средства и приемы; принимать адекватные и соответствующие законодательству и ситуации управленческие решения в целях обеспечения национальной безопасности.

### 1.2. Структура и объем модуля

Таблица 1

№ п/п	Перечень дисциплин модуля в последовательности их освоения	Объем дисциплин модуля и всего модуля в зачетных единицах
1	Переговоры	3
ИТОГО по модулю:		3

### 1.3. Последовательность освоения модуля в образовательной программе

Пререквизиты модуля	Не предусмотрены
Постреквизиты и кореквизиты модуля	Не предусмотрены

### 1.4. Распределение компетенций по дисциплинам модуля, планируемые результаты обучения (индикаторы) по модулю

Таблица 2

Перечень дисциплин модуля	Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)
1	2	3
Переговоры	ОПК-5 - Способен к осуществлению внутриорганизационного, межведомственного и межсекторного взаимодействия с органами власти, коммерческими организациями и	3-1 - Изложить основные принципы и формы внутриорганизационного, межведомственного и межсекторного взаимодействия с учетом запросов клиентов, партнеров, других субъектов для эффективного решения профессиональных задач

	<p>институтами гражданского общества, образовательными организациями, СМИ с учетом запросов клиентов, партнеров, других субъектов для эффективного решения профессиональных задач</p>	<p>З-2 - Характеризовать роль и механизм межведомственного взаимодействия и социального партнерства в достижении целей организации и решении профессиональных задач</p> <p>У-1 - Самостоятельно определять субъектов взаимодействия и социального партнерства с учетом специфики профессиональной деятельности</p> <p>У-2 - Обосновать целесообразность выбора форм межведомственного взаимодействия и социального партнерства для решения профессиональных задач с учетом запросов клиентов, партнеров, других субъектов</p> <p>П-1 - Работая в команде, спланировать процесс поэтапного взаимодействия с органами власти, коммерческими организациями, институтами гражданского общества, образовательными организациями, СМИ в целях эффективного решения профессиональных задач</p> <p>П-2 - Решать поставленные задачи, относящиеся к области профессиональной деятельности, используя различные формы межведомственного взаимодействия и социального партнерства</p> <p>Д-1 - Проявлять целеустремленность, ответственность, стремление к выстраиванию партнерского взаимодействия</p>
	<p>ПК-9 - Способен применять для решения профессиональных задач психологические методы, средства и приемы</p>	<p>З-1 - Структуру и динамику развития конфликта</p> <p>З-2 - Основные причины возникновения конфликтных ситуаций</p> <p>З-3 - Наиболее известные и эффективные подходы к разрешению конфликтов</p> <p>З-4 - Технологии восстановительной медиации</p> <p>З-5 - Основные понятия, законы и принципы, лежащие в основе подготовки и проведения переговоров</p> <p>З-6 - Структуру переговорного процесса</p>

		<p>3-7 - Стратегии и тактики ведения переговоров</p> <p>3-8 - Методы подготовки и проведения переговоров</p> <p>3-9 - Методы оказания убеждающего воздействия на собеседника</p> <p>3-10 - Психологические методы, средства и приемы воздействия</p> <p>3-11 - Способы и приемы делового общения в различных его видах и с различными типами собеседников</p> <p>3-12 - Коммуникативные барьеры</p> <p>3-13 - Вербальные и невербальные средства общения</p> <p>У-1 - Анализировать причину возникновения конфликта</p> <p>У-2 - Прогнозировать последствия развития конфликтной ситуации</p> <p>У-3 - Формировать условия, способствующие началу диалога между конфликтующими сторонами</p> <p>У-4 - Применять технологии и подходы восстановительной медиации на практике</p> <p>У-5 - Работать в постконфликтной фазе</p> <p>У-6 - Использовать технологии ведения переговоров в профессиональной практике</p> <p>У-7 - Готовить и проводить переговоры с учетом их специфики</p> <p>У-8 - Строить свое поведение с учетом анализа поведения других участников переговоров</p> <p>У-9 - Логично, аргументированно и ясно строить свою речь, с учетом юридически грамотно и квалифицированно применять нормативно-правовые положения в соответствии с национальным и международным законодательством</p> <p>У-10 - Пользоваться вербальными и невербальными средствами общения, а также распознавать намерения партнеров, пользующихся этими средствами</p>
--	--	---

		<p>У-11 - Использовать методы и приемы убеждающего воздействия на собеседника</p> <p>П-1 - Ведение переговорного процесса</p> <p>П-2 - Коммуникация с клиентом, оппонентом</p> <p>П-3 - Анализ психологических характеристик лица</p> <p>П-4 - Урегулирование конфликтных ситуаций</p> <p>П-5 - Убеждение оппонента, клиента</p>
--	--	--

### **1.5. Форма обучения**

Обучение по дисциплинам модуля может осуществляться в очной формах.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**Переговоры**

Рабочая программа дисциплины составлена авторами:

<b>№ п/п</b>	<b>Фамилия Имя Отчество</b>	<b>Ученая степень, ученое звание</b>	<b>Должность</b>	<b>Подразделение</b>
1	Касьянова Татьяна Ивановна	кандидат педагогических наук, доцент	Доцент	теории, методологии и правового обеспечения государственного и муниципального управления

**Рекомендовано учебно-методическим советом института** Институт экономики и управления

Протокол № 31 от 26.05.2023 г.

# 1. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Авторы:

- Касьянова Татьяна Ивановна, Доцент, теории, методологии и правового обеспечения государственного и муниципального управления

## 1.1. Технологии реализации, используемые при изучении дисциплины модуля

- Традиционная (репродуктивная) технология
- Разноуровневое (дифференцированное) обучение
  - Базовый уровень

*\*Базовый I уровень – сохраняет логику самой науки и позволяет получить упрощенное, но верное и полное представление о предмете дисциплины, требует знание системы понятий, умение решать проблемные ситуации. Освоение данного уровня результатов обучения должно обеспечить формирование запланированных компетенций и позволит обучающемуся на минимальном уровне самостоятельности и ответственности выполнять задания;*

*Продвинутый II уровень – углубляет и обогащает базовый уровень как по содержанию, так и по глубине проработки материала дисциплины. Это происходит за счет включения дополнительной информации. Данный уровень требует умения решать проблемы в рамках курса и смежных курсов посредством самостоятельной постановки цели и выбора программы действий. Освоение данного уровня результатов обучения позволит обучающемуся повысить уровень самостоятельности и ответственности до творческого применения знаний и умений.*

## 1.2. Содержание дисциплины

Таблица 1.1

Код раздела, темы	Раздел, тема дисциплины*	Содержание
1.	Переговорный процесс и его основные этапы.	Понятие и функции переговоров. Виды и классификация переговоров. Понятие переговорного процесса. Подходы Р.Фишера и У.Юри, У.Мастенбрука, Г.Райффы, М.Хрусталева. Трехкомпонентная модель управления переговорным процессом. Этапы (стадии) переговоров: подготовка, ведение, достижение согласия. Проблемы переговорного процесса в понимании Ф.Кальера.  Матрица интересов субъектов переговорного процесса.  Проблемная и переговорная ситуации: основные детерминанты. Виды результативности переговорной дискуссии. Понятие «позиции» в переговорном процессе.
2.	Стратегии переговоров	Методология планирования переговоров. Интересы как «осознанная потребность» в переговорном процессе.  Этика переговорного процесса. Переговорческие стратегии: “win-win” (сотрудничество), “win-lose” (соперничество), “lose-win” (приспособление), “lose-lose” (уклонение).
3.	Тактика переговоров	Переговорческие тактики. Проблемная и переговорная ситуация. Тактика уловок. Понятие тактики ведения переговоров и тактического приема. Виды тактических приемов. Проблема эффективности использования тактических



		<p>приемов. Соотношение стратегии и тактики. Тактики «актуализируемые в поведении» и «тактики влияния».</p> <p>Формализованные правила ведения переговоров.</p> <p>Переговоры, основанные на принципах. «3 категории» проблем, возникающих на переговорах Р.Фишера и У.Юри.</p> <p>Тактика уловок: основные приемы на переговорах.</p> <p>«Преднамеренный обман», «психологическая война», и «позиционное давление»: основные характеристики и особенности.</p>
4.	Техники переговоров. Работа с возражениями.	<p>Техники переговоров. Обязательные условия эффективной техники ведения переговоров. Правила эффективной техники ведения переговоров. Наиболее продуктивное поведение при ведении переговоров.</p> <p>Невербальная составляющая переговоров.</p> <p>Причины возражений. Как формируются возражения.</p> <p>Предупреждение возражения. Работа с возражениями. Правила реагирования на возражения. Как подготовиться к работе с возражениями.</p>
5.	Жесткие переговоры. Манипуляции при проведении переговоров.	<p>Инструменты для ведения жестких переговоров. Стратегия сильной стороны. Стратегия слабой стороны. Как подготовиться к жестким переговорам.</p> <p>Как противодействовать манипуляции. Место манипуляции в системе человеческих взаимоотношений. Условия успешной манипуляции. Уязвимости, эксплуатируемые манипуляторами.</p> <p>Причины манипуляций и мотивы манипуляторов.</p> <p>Психологические манипуляции и их распознавание. Способы защиты от психологической манипуляции. Как распознавать ложь.</p> <p>Сглаживание жестких переговоров.</p>
6.	Типичные ошибки участников переговоров.	<p>Типичные ошибки в переговорах. Коммуникационные ошибки. Специфические ошибки. Речевые и орфографические ошибки.</p> <p>Иррациональная эскалация, Постановка на якорь.</p> <p>Референтное поведение. Использование преимуществ легкодоступной информации. Чрезмерная уверенность.</p> <p>Когнитивные искажения.</p>
7.	Технологии проведения разных типов переговоров.	<p>Переговоры в ситуации захвата заложников.</p> <p>Экстремальные переговоры. Экономические переговоры. Дистрибутивные переговоры.</p> <p>Международные экономические переговоры.</p> <p>Дипломатические переговоры. Политические переговоры. Сепаратные переговоры. Национальные особенности переговоров.</p>

### 1.3. Направление, виды воспитательной деятельности и используемые технологии

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения
Профессиональное воспитание	профориентационная деятельность	Технология дебатов, дискуссий Технология самостоятельной работы	ОПК-5 - Способен к осуществлению внутриорганизационного, межведомственного и межсекторного взаимодействия с органами власти, коммерческими организациями и институтами гражданского общества, образовательными организациями, СМИ с учетом запросов клиентов, партнеров, других субъектов для эффективного решения профессиональных задач	З-1 - Изложить основные принципы и формы внутриорганизационного, межведомственного и межсекторного взаимодействия с учетом запросов клиентов, партнеров, других субъектов для эффективного решения профессиональных задач
			ПК-9 - Способен применять для решения профессиональных задач психологические методы, средства и приемы	З-10 - Психологические методы, средства и приемы воздействия

1.4. Программа дисциплины реализуется на государственном языке Российской Федерации .

## 2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Переговоры

#### Электронные ресурсы (издания)

- Ивин, А. А.; Риторика: учебник и практикум для академического бакалавриата : учебник.; Директ-Медиа, Москва, Берлин; 2017; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=474287> (Электронное издание)
- Караяни, А. Г.; Психология общения и переговоров в экстремальных условиях : учебное пособие.;

Юнити-Дана|Закон и право, Москва; 2017; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685007> (Электронное издание)

3. Маличевский, В., В.; Переговоры без страха и тревог : практическое пособие.; Мультимедийное Издательство Стрельбицкого, Киев; 2013; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=234571> (Электронное издание)

4. , Лавриненко, В. Н.; Психология и этика делового общения : учебник.; Юнити-Дана, Москва; 2017; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685080> (Электронное издание)

### **Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы**

1. Архив научных журналов НП Национальный Электронно-Информационный Консорциум (НЭИКОН) - <https://archive.neicon.ru/>

2. Переговоры. Уроки. / Программы саморазвития 4BRAIN/ <https://4brain.ru/peregovory/national.php>

### **Материалы для лиц с ОВЗ**

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

### **Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

1. Российская газета - [www.rg.ru](http://www.rg.ru)

2. Юридическая Россия – образовательный правовой портал - <http://www.law.edu.ru>

## **3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Переговоры**

#### **Сведения об оснащённости дисциплины специализированным и лабораторным оборудованием и программным обеспечением**

Таблица 3.1

<b>№ п/п</b>	<b>Виды занятий</b>	<b>Оснащённость специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>	<b>Перечень лицензионного программного обеспечения</b>
1	Лекции	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами Подключение к сети Интернет	ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (51-100) Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms

2	Практические занятия	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (51-100)</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p>
3	Консультации	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (51-100)</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p>
4	Текущий контроль и промежуточная аттестация	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (51-100)</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p>
5	Самостоятельная работа студентов	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p>	<p>ABBYY FineReader 14 Business Concurrent (unlimited) (51-100)</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p>

		<p>Оборудование, соответствующее требованиям организации учебного процесса в соответствии с санитарными правилами и нормами</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	
--	--	--	--