

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Мурманский арктический государственный университет»  
(ФГБОУ ВО «МАГУ»)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Б1.В.ДВ.03.02 Организация переговорного процесса**

(название дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом)

**основной профессиональной образовательной программы  
по направлению подготовки**

**38.03.02 Менеджмент**

(код и наименование направления подготовки)

**Направленность (профиль) Логистика и управление предприятием**

(наименование направления (профиля / профилей / магистерской программы)

**высшее образование - бакалавриат**

уровень профессионального образования: высшее образование – бакалавриат / высшее образование –  
специалитет, магистратура / высшее образование – подготовка кадров высшей квалификации

**бакалавр**

квалификация

**очная**

форма обучения

**2021**

год набора

**Составитель:**

Рычкова Т.А.,  
к.филол.н., доцент, доцент  
кафедры ФимК

Утверждено на заседании кафедры  
филологии и медиакоммуникаций  
Социально-гуманитарного института  
(протокол № 10 от 15.06.2021)  
Переутверждено на заседании кафедры  
филологии и медиакоммуникаций  
Социально-гуманитарного института  
(протокол № 11 от 30.08.2021)  
Переутверждено на заседании кафедры  
филологии и медиакоммуникаций  
Института лингвистики  
(протокол № 01 от 24.09.2021)

Зав. кафедрой

подпись

Бакула В. Б.  
Ф.И.О.

## 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель учебной дисциплины - ознакомление с переговорной деятельностью, овладение техниками переговорного процесса, приобретение навыков использования переговорных методик в осуществлении профессиональной деятельности.

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

УК-4 – способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах);

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1. Выбирает на государственном и иностранном(ых) языках коммуникативно приемлемые стиль делового общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами.	<i>знать</i> теорию переговорного процесса, особенности развития института переговоров в различные исторические эпохи; главные особенности переговорных процессов в условиях современной глобализации; структуру международных переговоров как процессов с целым рядом последовательно сменяющихся друг друга стадий их развития; типологию международных конфликтов и форм сотрудничества; стратегии и тактики переговорных процессов; этапы подготовки, проведения и завершения двусторонних и многосторонних переговоров;
	УК-4.2. Ведет деловую переписку, учитывая особенности стилистики официальных и неофициальных писем, социокультурные различия в формате корреспонденции на государственном и иностранном(ых) языках.	<i>уметь</i> пользоваться методами и способами эффективного проведения переговоров в различных ситуациях;
	УК-4.3. Умеет коммуникативно и культурно приемлемо вести устные деловые разговоры на государственном и иностранном(ых) языках.	<i>владеть</i> навыками анализа переговорных ситуаций, использования инструментария переговорщика, диагностики интересов сторон на переговорах.
	УК-4.4.Выполняет перевод профессиональных (в т.ч. деловых) текстов с иностранного языка на государственный язык Российской Федерации и с государственного языка Российской Федерации на иностранный.	

### 3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.

Данная учебная дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент направленность (профиль) Логистика и управление предприятием.

### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы или 108 часов (из расчета 1 ЗЕ= 36 часов).

Курс	Семестр	Трудоемкость в ЗЕ	Общая трудоемкость (час.)	Контактная работа			Всего контактных часов	Из них в интерактивной форме	Кол-во часов на СРС		Кол-во часов на контроль	Форма контроля
				ЛК	ПР	ЛБ			Общее количество часов на СРС	из них – на курсовую работу		
1	2	3	108	16	20	-	36	8	72	-	-	зачет
<b>Итого:</b>		<b>3</b>	<b>108</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>8</b>	<b>72</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>зачет</b>

Интерактивная форма реализуется в виде беседы во время аудиторных занятий, учебных дискуссий

### 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Наименование раздела, темы	Контактная работа (час)			Всего контактных часов	Из них в интерактивной	Кол-во часов на СРС	Кол-во часов на контроль
		ЛК	ПР	ЛБ				
1.	Переговоры как научная и практическая проблема	4	5	-	9	4	24	
2.	Технология переговорного процесса	6	10	-	16	2	24	
3.	Этапы, стратегии и тактики переговорного процесса	6	5	-	11	2	24	
	Зачет							-
	<b>Итого</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>8</b>	<b>72</b>	<b>-</b>

## Содержание дисциплины (модуля)

### **Тема 1. Переговоры как научная и практическая проблема.**

История и основные этапы становления института переговоров. Институционализация переговорных практик. Познавательная структура переговорного процесса, его институализация и тенденции эволюции переговоров. Познавательная конструкция переговорного процесса. Группы интересов как основные переговорные субъекты. Цели и интересы участников переговоров, их операциональная, ценностная и онтологическая детерминированность. Переговорная культура: понятие, особенности, пути формирования.

### **Тема 2. Технология переговорного процесса.**

Техники речевого воздействия в ходе переговоров. Институциональный подход, концепция торга, стиль ухода от конфликта, конкурирование как лобовой стиль устранения конфликта, односторонние уступки, сотрудничество и компромиссы как способы разрешения конфликтов с нулевой или ненулевой суммой.

Конфронтация, компромисс и консенсус как типы вырабатываемых стратегий поведения. Элементы кооперации и конфронтации в переговорах.

Подходы к улаживанию конфликтов. Посредничество и переговоры в урегулировании конфликтов.

### **Тема 3. Этапы, стратегии и тактики переговорного процесса.**

Подходы к переговорам и стратегии ведения переговоров: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы “Жесткая” (С. Сиджел и Л. Фурекер) и “мягкая” (Ч. Осгуд) стратегии в процессе торга. “Компромиссный вариант”, предполагающий попеременное использование то одной, то другой из двух этих стратегий. Подготовка к переговорам. Возникновение тематики международных переговоров и определение их предмета. Политический и научный анализ проблем, подготавливаемых к вынесению на переговоры. Дипломатическая и общественная подготовка к переговорам, изучение возможной реакции других сторон на переговоры. Тактика обеспечения наиболее выгодных стартовых позиций на переговорах: выдвижение предварительных условий, демонстрация силы, дипломатическая активность по обретению союзников и т.п.

Структура переговорного процесса. Этапы переговорного процесса. Способы подачи позиции: открытие позиции; закрытие позиции; подчеркивание общности в позициях; подчеркивание различий в позициях.

Информационное и пропагандистское сопровождение переговоров, «публичная дипломатия», проблема гласности переговоров и элементы доверительности на переговорах. Влияние новейших информационных технологий на формы и методы проведения переговоров. Тактически приемы в переговорных процессах. Тактические приемы торга. Тактические приемы партнерского подхода. Тактические приемы двойственного характера. Стили ведения переговоров. Роль национальных стилей в переговорах. Личностные стили ведения переговоров. Г. Никольсон, Я. Нергеш, Ф.Ч. Икле, Т. Кох, Г. Киссинджер, Д. Данн, Дж Рубин и Б.Браун, В.Л. Исраэлян, О. А. Гриневский о личностных чертах, необходимых для успешного ведения переговоров. Три вывода Д. Дракмана о личностных стилях в переговорных процессах.

## **6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

### **Основная литература:**

#### ***Литература из полнотекстовой библиотеки МАГУ:***

1. Бороздина, Г.В. Психология и этика делового общения : учебник для бакалавров : [учебник для студ. вузов, обуч. по экон. направл. и спец.] / Бороздина Г. В., Кормнова Н. А. ; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. - М. : Юрайт, 2012. - 463 с. (15 экз.)
2. Дусенко, С.В. Профессиональная этика и этикет : [учебник для студ. вузов, обуч. по

направл. "Гостиничное дело" и "Туризм"] / Дусенко С. В. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Академия, 2012. (10 экз.)

3. Самыгин, С.И. Деловое общение : [учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по экон. и упр. спец.] / Самыгин С. И., Руденко А. М. - 2-е изд., стер. - М. : КноРус, 2012. - 436 с. (10 экз.)

**Литература из электронных библиотечных систем, доступных студенту МАГУ:**

4. Колмогорова, Н.В. Основы общей и профессиональной этики и этикет : учебное пособие / Н.В. Колмогорова ; Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации, Сибирский государственный университет физической культуры и спорта. - Омск : Издательство СибГУФК, 2012. - 276 с. : ил. - Библиогр.: с. 258-259. ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274600>

5. Лебедева, М.М. Технология ведения переговоров : учебное пособие / М.М. Лебедева. - М. : Аспект Пресс, 2010. - 192 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=104354>

6. Козьяков, Р.В. Психология переговоров. Учебно-методический комплекс / Р.В. Козьяков. - М. : Директ-Медиа, 2014. - 33 с. - ISBN 978-5-4458-3619-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=226085>

7. Зеленков, М.Ю. Конфликтология. Учебник для бакалавров / М.Ю. Зеленков. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 324 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-01918-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114168>

## **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

В образовательном процессе используются:

– учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: учебная мебель, ПК, оборудование для демонстрации презентаций, наглядные пособия;

– помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду МАГУ.

### **7.1 ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ:**

**Лицензионное программное обеспечение отечественного производства**

Kaspersky Anti-Virus

**Лицензионное программное обеспечение зарубежного производства**

MS Office

Windows 7 Professional

Windows 10

**Свободно распространяемое программное обеспечение отечественного производства**

7Zip

**Свободно распространяемое программное обеспечение зарубежного производства**

Adobe Reader

Mozilla FireFox

LibreOffice.org

### **7.2 ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ**

ЭБС «Издательство Лань» [Электронный ресурс]: электронная библиотечная система / ООО «Издательство Лань». – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>;

ЭБС «Электронная библиотечная система ЮРАЙТ» [Электронный ресурс]: электронная библиотечная система / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>;

ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]: электронно-периодическое издание; программный комплекс для организации онлайн-доступа к лицензионным материалам / ООО «НексМедиа». – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/>.

### **7.3 СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ**

1. Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX
2. Электронная база данных Scopus
3. Базы данных компании CLARIVATE ANALYTICS

### **7.4 ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ**

1. Справочно-правовая информационная система Консультант Плюс  
<http://www.consultant.ru/>
2. ООО «Современные медиа технологии в образовании и культуре».  
<http://www.informio.ru/>

### **8. ИНЫЕ СВЕДЕНИЯ И МАТЕРИАЛЫ НА УСМОТРЕНИЕ ВЕДУЩЕЙ КАФЕДРЫ**

Не предусмотрено.

### **9. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ**

Для обеспечения образования инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья реализация дисциплины может осуществляться в адаптированном виде, с учетом специфики освоения и дидактических требований, исходя из индивидуальных возможностей и по личному заявлению обучающегося.