

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра Социально-гуманитарных наук

Рабочая программа дисциплины

Переговоры, управление конфликтом и техника влияния

Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования по направлению подготовки

09.04.03 Прикладная информатика

Направленность (профиль):

Прикладные геоинформационные системы управления

Уровень:

Магистратура

Форма обучения

Очная

Согласовано
Руководитель ОПОП

 Истомин Е.П.

Утверждаю

Проректор по УР

 Д.О. Верещагина

Рекомендована решением

Ученого совета института Ученого совета
института Морского права, экономики и
управления

30 сентября 2022 г., протокол № 1

Рассмотрена и утверждена на заседании кафедры

24 июня 2022 г., протокол № 10

Зав. кафедрой МВ / Колодцов ИА

Авторы-разработчики:

Истомин Е.П. / Истомин Е.П.

Санкт-Петербург 2022

Рассмотрено и рекомендовано к использованию в учебном процессе на 23/24 учебный год без изменений*

Протокол заседания кафедры Прикладной информатики от 28.08.2023 №1

Рассмотрено и рекомендовано к использованию в учебном процессе на _____ / _____ учебный год с изменениями (см. лист изменений)**

Протокол заседания кафедры _____ от __. __.20 №__

*Заполняется при ежегодном пересмотре программы, если в неё не внесены изменения

** Заполняется при ежегодном пересмотре программы, если в неё внесены изменения

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины: формирование у студентов универсальных компетентностей, направленных на выработку практических навыков, дающие возможность выстраивать процесс переговоров для достижения взаимовыгодных соглашений с сохранением или улучшением деловых соглашений между сторонами.

Задачи:

- сформировать знания основных понятий и категорий, связанных с переговорным процессом, основных стратегий поведения в переговорах, основных теоретических подходов к описанию процесса переговоров (школ переговоров);
- сформировать умения проведения подготовки к переговорам, с выявлением потенциальных зон соглашения, интересов и позиций в переговорах;
- сформировать знания системного анализа переговорных ситуаций, ведения делового диалога с использованием приемов активного слушания, выявления позиций и интересов другой стороны посредством вопросов и парафраза.
- сформировать владения методов жестких и мягких переговоров, позиционный торг, переговоры по интересам, зона оптимального соглашения или арена торга, наилучшая имеющаяся альтернатива, этапы переговоров, 5 стратегий в переговорах, обесценивание и поддержание ценности в переговорах составляющими управленческого учета;
- сформировать владения основных коммуникационных приемов для достижения взаимоприемлемого результата в переговорах
- сформировать умения выстраивать процесс переговоров для достижения взаимовыгодных соглашений с сохранением или улучшением деловых соглашений между сторонами

2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина относится к обязательной части образовательной программы и является базовой для освоения универсальных компетенций.

3. Перечень планируемых результатов обучения

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенции УК-3, УК-4

Таблица 1. Универсальные компетенции.

Код и наименование универсальной компетенции	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции	Результаты обучения
<p>УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели.</p>	<p>УК-3.1. Организует и координирует работу участников проекта, способствует конструктивному преодолению возникающих разногласий и конфликтов. УК-3.2. Учитывает в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (включая критические) людей, с</p>	<p>Знать: - подходы к планированию и ведению переговоров Уметь: - проводить комплексный анализ переговорных позиций – своей и второй стороны Владеть: - навыком выстраивать процесс переговоров для достижения взаимовыгодных соглашений с сохранением или улучшением деловых соглашений между сторонами</p>

	которыми работает/взаимодействует, в том числе посредством корректировки своих действий.	
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия.	УК-4.3. Эффективно участвует в академических и профессиональных дискуссиях.	Знать: - основные понятия и категории, связанные с переговорным процессом Уметь: - выявлять потенциальные зоны соглашения процесса Владеть: - навыками ведения делового диалога с использованием приемов активного слушания; - навыками выявления позиций и интересов другой стороны посредством вопросов и парафразы

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем дисциплины

Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа.

Таблица 2. Объем дисциплины по видам учебных занятий в академических часах

Объём дисциплины	Всего часов
	Очная форма обучения
Объём дисциплины	72
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам аудиторных учебных занятий) – всего:	28
в том числе:	-
лекции	14
занятия семинарского типа:	-
лабораторные занятия	14
Самостоятельная работа (далее – СРС) – всего:	44
в том числе:	-
курсовая работа	-
контрольная работа	-
Вид промежуточной аттестации	зачет

4.2. Структура дисциплины

Таблица 3. Структура дисциплины для очной формы обучения.

№	Тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.			Формы текущего контроля успеваемости	Формируемые компетенции	Индикаторы достижения компетенций
			Лекции	Практические занятия	СРС			
1	Определение переговоров и предмета переговоров. Подготовка к переговорам.	1	4	2	10	Опрос, Доклад, Устная защита практического задания.	УК-4	УК-4.3
2	Принципиальные переговоры и их отличие от мягкого и жесткого подхода в переговорах.	1	4	4	10	Опрос, Устная защита практического задания.	УК-3	УК-3.1
3	Переменные переговоров.	1	2	4	6	Доклад, Устная защита практического задания.	УК-4	УК-4.3
4	Индивидуальная стратегия переговоров и разрешения конфликтов.	1	2	2	10	Опрос, Устная защита практического задания.	УК-3	УК-3.2
5	Переговоры в среде низкого и нулевого доверия. Техники увеличения веса и влияния.	1	2	2	8	Опрос, Доклад, Устная защита практического задания.	УК-4	УК-4.3
ИТОГО		-	14	14	44	-	-	-

4.3. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Определение переговоров и предмета переговоров. Подготовка к переговорам.

УК-4

Определение переговоров. Предмет переговоров. Стороны переговоров. Составление профилей сторон-участниц, определение интересов и позиций сторон.

Составление плана переговоров: минимальные и максимальные требования, уступки и план обмена. Шаблон подготовки к переговорам.

Тема 2. Принципиальные переговоры и их отличие от мягкого и жесткого подхода в переговорах.

УК-3

Понятие «Принципиальные переговоры». Гарвардская школа переговоров. Отличия мягкого, жесткого и принципиального подходов. Выгоды и способы поиска лучшего решения для всех сторон.

Тема 3. Переменные в переговорах

УК-4

Минимум и максимум в переговорах. Арена торга или зона оптимального соглашения. Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению.

Тема 4. Индивидуальная стратегия переговоров и разрешения конфликтов.

УК-3

Пять стратегий ведения переговоров и разрешения конфликтов. Особенности и области применения стратегии «Уступка». Особенности и области применения стратегии «Уход». Особенности и области применения стратегии «Компромисс». Особенности и области применения стратегии «Соперничество». Особенности и области применения стратегии «Сотрудничество».

Подходы «проигрыш – проигрыш», «выигрыш» - «проигрыш» и «выигрыш» - «выигрыш». Равновесие Нэша и теория игр в подготовке и проведении переговоров. Управление эмоциями в переговорах.

Тема 5. Переговоры в среде низкого и нулевого доверия. Техники увеличения веса и влияния

УК-4

Процесс переговоров в среде низкого и нулевого доверия. Феномен обесценивания. Приемы уравнивания ситуации, когда стороны обладают разной переговорной силой. Приемы увеличения собственной переговорной силы. Язык переговоров. Родительская, детская и взрослая позиция в речи. Использование активного слушания, вопросов и парафразов для как инструментов влияния.

4.4. Содержание практических работ

Таблица 4. Содержание лабораторных занятий для очной формы обучения

№ темы дисциплины	Тематика практических занятий	Всего часов	В том числе часов самостоятельной работы
1	Практическая работа №1. Формула заработка при синергии.	2	10
2	Практическая работа №2. Баланс работы и личной жизни.	4	10
3	Практическая работа №3. Минимум и максимум в переговорах.	4	6

4	Практическая работа №4. Стратегии поведения в переговорах.	2	10
5	Практическая работа №5. Силовые стратегии в переговорах в российской деловой среде.	2	8

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Электронный учебный курс «Системные процессы и моделирование в геоинформационном управлении» в системе Moodle. – URL: <https://moodle.rshu.ru/course/index.php?categoryid=342>

2. Хасан, Б. И. Конструктивная психология конфликта : учебное пособие для вузов / Б. И. Хасан. — 2-е изд., стер. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 204 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06474-2. — Текст электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/539145>

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Учет успеваемости обучающегося по дисциплине осуществляется по 100-балльной шкале. Максимальное количество баллов по дисциплине за один семестр – 100:

- максимальное количество баллов за выполнение всех видов текущего контроля - 100;
- максимальное количество баллов за прохождение промежуточной аттестации – 60.

6.1. Текущий контроль

Задания, методика выполнения и критерии оценивания текущего контроля по разделам дисциплины представлены в Фонде оценочных средств по данной дисциплине.

6.2. Промежуточная аттестация

Форма промежуточной аттестации по дисциплине – **зачет**.

Форма проведения зачета: **устный ответ на два вопроса в билете**

6.3. Балльно-рейтинговая система оценивания

Таблица 6. Распределение баллов по видам учебной работы

Вид учебной работы, за которую ставятся баллы	Баллы
Опрос	0-35
Устная защита 5 (пяти)* практических заданий	0-65
*Устная защита 1 (одного) практического задания	0-13
Доклад	0-5
ИТОГО	0-100

Таблица 7. Балльная шкала итоговой оценки на зачете

Оценка	Баллы
Зачтено	40-100
Незачтено	0-39

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические рекомендации ко всем видам аудиторных занятий, а также

методические рекомендации по организации самостоятельной работы, в том числе по подготовке к текущему контролю и промежуточной аттестации представлены в Методических рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины «Переговоры, управление конфликтом и техника влияния».

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Хасан, Б. И. Конструктивная психология конфликта : учебное пособие для вузов / Б. И. Хасан. — 2-е изд., стер. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 204 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06474-2. — Текст электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/539145>

Дополнительная литература

2. Чернышова, Л. И. Этика, культура и этикет делового общения : учебное пособие для вузов / Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 158 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16621-7. — Текст электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/537058>

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

1. <http://www.intuit.ru> (Интерактивная онлайн-платформа по обучению)

8.3. Перечень программного обеспечения

1. Операционные системы: Astra linux\ Alt linux.
2. Яндекс браузер.
3. Архиватор 7-zip.
4. Файловый менеджер Far-manager.
5. Офисный пакет OpenOffice.

8.4. Перечень информационных справочных систем

1. Электронная библиотека ЭБС «Юрайт»
2. Электронная библиотека ЭБС «Лань»
3. Консультант Плюс — кроссплатформенная справочная правовая система

8.5. Перечень профессиональных баз данных

1. Электронно-библиотечная система eLibrary
2. База данных Web of Science
3. База данных Scopus

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Материально-техническое обеспечение программы соответствует действующим санитарно-техническим и противопожарным правилам и нормам и обеспечивает проведение всех видов аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации -

укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

10. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

При определении формы проведения занятий с обучающимся-инвалидом учитываются рекомендации, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

При необходимости для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности.

11. Возможность применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Дисциплина может реализовываться с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.