

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»



УТВЕРЖДАЮ

Директор Таганрогского института
имени А.П. Чехова (филиала)
ФГЭУ (РИНХ)

Голобородько А.Ю.

«30» августа 2021 г.

**Рабочая программа дисциплины
Психология ведения переговоров в юридической практике**

направление 37.04.01 Психология
направленность (профиль) 37.04.01.01 Юридическая психология

Для набора 2019-2020 года

Квалификация
Магистр

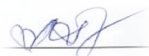
КАФЕДРА **психологии****Распределение часов дисциплины по курсам**

Курс Вид занятий	2		Итого	
	УП	РП		
Лекции	2	2	2	2
Практические	6	6	6	6
Итого ауд.	8	8	8	8
Контактная работа	8	8	8	8
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	72	72	72	72

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 30.08.2021 протокол № 1.

Программу составил(и): д-р филол. наук, Доц., Петрова Е.Г.



Зав. кафедрой: Холина О. А.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	сформировать представление о месте, роли и значении психологии переговоров в проектной и практической деятельности психолога, создать условия для понимания психологических механизмов ведения переговорного процесса, требованиях к реализации основных принципов ведения переговоров в решении конкретных практических и теоретических задач.
-----	---

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОК-1: способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу
ОПК-1: готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке для решения задач профессиональной деятельности
ПК-3: способностью анализировать базовые механизмы психических процессов, состояний и индивидуальных различий с учетом антропометрических, анатомических и физиологических параметров жизнедеятельности человека в фило-социо- и онтогенезе
СК-6: способностью применять специальные знания для психологической подготовки сотрудников УИС

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
-на хорошем уровне предмет психологических наук; -все методы психологических исследований и приемы практической деятельности; -особенности явлений социальной и языковой действительности необходимых для решения профессиональных задач; -особенности представления результатов научной деятельности в устной и письменной форме на государственном и иностранном языках; -способы анализа базовых механизмов психических процессов, состояний и индивидуальных различий; -способы учета антропометрических, анатомических и физиологических параметров жизнедеятельности человека в фило- социо- и онтогенезе; - нормативно-правовую базу, регламентирующую деятельность психологической службы ФСИН России; - теорию и методологию пенитенциарной психологии, ее принципы, цели, задачи, методы изучения и воздействия на личность подозреваемых, обвиняемых, осужденных;
Уметь:
-применять приобретенные знания в учебных ситуациях и жизненной практике; -аргументированно отстаивать свою мировоззренческую позицию; -провести научно-прикладное исследование, опираясь на образец; -выстраивать собственное вербальное поведение в соответствии с нормами государственного и иностранного языков; -применять способы анализа базовых механизмов психических процессов, состояний и индивидуальных различий; - применять способы учета антропометрических, анатомических и физиологических параметров жизнедеятельности человека в фило-социо- и онтогенезе; - составлять комплексный план проведения психопрофилактических мероприятий, адекватный целям, ситуации и контингенту респондентов, - выбирать адекватные формы, методы и программы психопрофилактического воздействия, программ, направленных на прогноз поведения осужденных;
Владеть:
-основными методами научного познания и практического освоения социальной действительности; -пониманием значения философских и психологических подходов и принципов для научного исследования и практического преобразования реальности; -способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу; -способностью к дальнейшему повышению своего интеллектуального и культурного уровня; -навыками критической оценки эффективности различных методов и технологий научной коммуникации на государственном и иностранном языках при решении профессиональных задач; -приемами и технологиями анализа базовых механизмов психических процессов, состояний и индивидуальных различий; -приемами учета антропометрических, анатомических и физиологических параметров жизнедеятельности человека в фило-социо- и онтогенезе; - навыками психодиагностической, консультативной, просветительской, исследовательской и психокоррекционной работы с осужденными и сотрудниками; - методами психологического изучения личности, группы, профессиональной деятельности сотрудников и осужденных;

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Введение в теорию переговорного процесса				

1.1	<p>Переговорная практика в обществах с различной социально-экономической и политической системой. Значение переговоров в современном обществе.</p> <p>Определение понятий «переговоры» и «переговорный процесс». Значение переговоров в современном обществе. Переговоры как специфическая форма общения. Переговоры как диалог и как взаимодействие партнеров. Переговоры как процесс. Виды переговоров. Различные классификации переговоров. Основные и второстепенные функции переговоров. Явные и неявные субъекты переговоров. Предмет переговоров. Позиции и пропозиции в переговорах, их роль и требования к их формулированию. Понятие «результат» переговоров. Основные акты, документы, являющиеся результатом переговоров, и их особенности. Моральные аспекты переговорного процесса. Основные моральные принципы ведения переговоров. Переговорная практика в обществах с различной социально-экономической и политической системой (Западно-Европейские страны, страны Ближнего и Дальнего Востока). Особенности переговорной практики в условиях современной России. Место и роль переговорного процесса в юридической практике.</p> <p>/Лек/</p>	2	2	ОК-1 ОПК-1 ПК-3 СК- 6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.2	<p>Этапы и структурные компоненты подготовки и проведения переговоров.</p> <p>Подготовка к переговорам. Планирование переговорного процесса. Постановка целей. Уяснение пределов возможностей сторон. Информационная подготовка. Методы подготовки к переговорам. Особенности подготовки к международным переговорам. Начало переговоров. Размещение участников переговоров. Обсуждение процедуры и регламента переговоров. Согласование повестки дня. Определение общих интересов. Пакеты предложений. Начало беседы и его психологические приемы. Основная часть переговоров: выявление разногласий, обсуждение проблем, выдвижение аргументов в поддержку своих взглядов и предложений, их обоснование. Рассмотрение вариантов возможного решения каждой из проблем; согласование позиций. Выработка договоренностей, разработка и принятие совместного соглашения. Завершение переговоров. Подведение итогов переговоров.</p> <p>/Пр/</p>	2	6	ОК-1 ОПК-1 ПК-3 СК- 6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.3	<p>Стратегия и тактика переговорного процесса в юридической практике.</p> <p>Сущность понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса. Стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса- Р. Киллмена. Стратегии поведения на переговорах в рамках сотрудничества. Приемы конструктивной тактики на переговорах в рамках сотрудничества. Стратегии ведения конфронтационных переговоров. Тактика ведения переговоров в рамках конфронтации.</p> <p>/Ср/</p>	2	20	ОК-1 ОПК-1 ПК-3 СК- 6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.4	<p>Психологическая специфика стратегии и тактики ведения переговоров в экстремальных ситуациях.</p> <p>Особенности переговоров в экстремальных ситуациях. Выдвижение и обсуждение предложений и условий. Достижение договоренности и обеспечение ее выполнение.</p> <p>/Ср/</p>	2	20	ОК-1 ОПК-1 ПК-3 СК- 6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

1.5	Подготовка к переговорам. Планирование переговорного процесса. Постановка целей. Уяснение пределов возможностей сторон. Информационная подготовка. Методы подготовки к переговорам. Особенности подготовки к международным переговорам. Начало переговоров. Размещение участников переговоров. Обсуждение процедуры и регламента переговоров. Согласование повестки дня. Определение общих интересов. Пакеты предложений. Начало беседы и его психологические приемы. Основная часть переговоров: выявление разногласий, обсуждение проблем, выдвижение аргументов в поддержку своих взглядов и предложений, их обоснование. Рассмотрение вариантов возможного решения каждой из проблем; согласование позиций. Выработка договоренностей, разработка и принятие совместного соглашения. Завершение переговоров. Подведение итогов переговоров. /Ср/	2	20	ОК-1 ОПК- 1 ПК-3 СК- 6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.6	Зачет /Зачёт/	2	4	ОК-1 ОПК- 1 ПК-3 СК- 6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Караяни А. Г., Цветков В. Л.	Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие	Москва: Юнити, 2015	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118132 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2		Психология общения: курс лекций: учебное пособие	Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2018	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563356 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Козловская, Н. В.	Психология общения: учебное пособие (курс лекций)	Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2018	http://www.iprbookshop.ru/92591.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Рягузова, Е. В.	Теория и практика профессионального общения: психология общения: учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению 37.03.01 «психология»	Саратов: Издательство Саратовского университета, 2019	http://www.iprbookshop.ru/99042.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

<https://psytests.org> - база данных психологических тестов онлайн

5.4. Перечень программного обеспечения

Microsoft Office

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование. Практические занятия проводятся в аудиториях, где имеются места с техническим оборудованием, в которых оборудованы необходимыми лицензионными программными средствами и выходом в Интернет.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.