

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



**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.