

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 11.10.2024 13:00:50
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

Институт социальной инженерии
Кафедра Социологии и рекламных коммуникаций

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Технологии научных переговоров

Уровень образования	аспирантура	
Научная специальность	5.4.7	Социология управления
Направленность	Социология управления	
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	3 года	
Форма обучения	очная	

Рабочая программа учебной дисциплины «Технологии научных переговоров» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол №8 от 25.03.2024 г.

Разработчик рабочей программы «Технологии научных переговоров»

доцент Н.В. Мирошниченко

Заведующий кафедрой: Е.В. Мореева

1. Цели освоения учебной дисциплины (модуля)

Дисциплина направлена на формирование у обучающихся необходимых для самостоятельного научного поиска представлений о принципах и методах научного познания, ознакомления с предметом и освоение обучающимися знаний общих проблем современной педагогики, ее предмета, методологии, структуры, методов и логики научно-педагогического исследования и ознакомление студентов с теоретическими знаниями в сфере проведения деловых переговоров, обучение правилам и принципам ведения переговорного процесса, отработка практических методов, помогающих находить наилучшую альтернативу обсуждаемому соглашению, устанавливать контакт с оппонентами, выбирать оптимальную модель слушания собеседника.

В результате освоения учебной дисциплины «Технологии научных переговоров» обучающийся должен:

- получение знаний, умений и навыков в области содержания учебной дисциплины;
- увеличение объема теоретических знаний;
- развитие умений дискуссионной деятельности;
- развитие навыка ведения педагогической и научной дискуссии.

Дисциплина вносит вклад в формирование следующих универсальных и общих для направления компетенций:

готовность использовать современные методы и технологии научной коммуникации на государственных и иностранных языках;

Дисциплина формирует следующие результаты обучения:

способность задавать, транслировать правовые и этические нормы в профессиональной и социальной деятельности;

способность к самостоятельному обучению новым методам исследования и к их развитию, к совершенствованию информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности;

готовность к преподавательской деятельности по основным образовательным программам высшего образования;

владение предметами направленности на высоком уровне;

способность преподавать дисциплины на высоком теоретическом, методологическом и методическом уровне;

способность управлять самостоятельной работой обучающихся;

способность эффективно осуществлять воспитание обучающихся.

2. Место учебной дисциплины в структуре программы аспирантуры

Дисциплина относится к первому блоку вариативной части дисциплин по выбору программы аспирантуры.

Трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетные единицы (з.е.) или 64 академических часов, в том числе 30 часов аудиторных занятий и 34 часа самостоятельной работы.

Изучение дисциплины опирается на знания, умения и навыки, приобретенные в предшествующих дисциплинах:

История и философия науки; Основы педагогики и психологии высшего образования; Методы социологического исследования; История социологических исследований.

Блок второй, вариативная часть, дисциплина по выбору: Технологии научных переговоров.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Таблица 1

Результаты обучения	Критерии результатов обучения	Технологии
---------------------	-------------------------------	------------

		формирования
готовность использовать современные методы и технологии научной коммуникации на государственном и иностранном языках	<p>Знать: виды и особенности письменных текстов и устных выступлений</p> <p>Уметь: понимать содержание сложных текстов на абстрактные и конкретные темы, узкоспециальные тексты; подбирать литературу по теме; составлять двуязычный словник; переводить и реферировать специальную литературу; подготавливать научные доклады и презентации на базе прочитанной специальной литературы; объяснять свою точку зрения</p> <p>Владеть: навыками обсуждения знакомой темы с формулированием важных замечаний и ответов на вопросы; создания простого связного текста по знакомым или интересующим темам с его адаптацией для целевой аудитории</p>	<p><i>Лекции (л)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p>
способность самостоятельно осуществлять научно-исследовательскую деятельность в соответствующей профессиональной области с использованием современных методов исследования и информационно-коммуникационных технологий	<p>Знать: сущность и этапы выполнения научных исследований в выбранной профессиональной области</p> <p>Уметь: применять на практике методы выполнения научных экономических исследований</p> <p>Владеть: дать оценку результатов научно-исследовательской деятельности в выбранном экономическом направлении</p>	<p><i>Лекции (л)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p>
готовность к преподавательской деятельности по образовательным программам высшего образования	<p>Знать: сущность процесса преподавательской деятельности в области экономических дисциплин</p> <p>Уметь: использовать основные экономические категории и знания об актуальных проблемах экономики в процессе преподавания экономических дисциплин</p> <p>Владеть: дать оценку компетенциям стандарта при ведении преподавательской деятельности</p>	<p><i>Лекции (л)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p>
готовность к преподавательской деятельности по основным образовательным программам высшего образования	<p>Знать: основные шаги, этапы, механизмы использования технологий диагностики и оценивания качества образовательного процесса</p> <p>Уметь: определять критерии и показатели для оценивания качества образовательного процесса</p> <p>Владеть: современными методиками диагностики и оценивания качества образовательного процесса</p>	<p><i>Лекции (л)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p>
владение предметами направленности (профиля) на высоком уровне	<p>Знать: базовые предмет научной специальности; дисциплин (модулей) научной специальности; актуальных проблем теории и истории государства и</p>	<p><i>Лекции (л)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p>

	<p>права; действующего российского законодательства; научных исследований ученых-правоведов</p> <p>Уметь: разрабатывать лекционный материал по дисциплинам (модулям) направленности (профиля); разрабатывать учебно-методическое сопровождение</p> <p>Владеть: навыками реального участия в проведении занятий со студентами; выполнения поставленных задач при подготовке методического сопровождения дисциплин (модулей) направленности (профиля)</p>	<p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p>
<p>способность преподавать дисциплины (модуля) на высоком теоретическом, методологическом и методическом уровне</p>	<p>Знать: актуальные теоретико-правовых проблем; действующего российского законодательства; практики применения данного законодательства; научных исследований ученых-правоведов</p> <p>Уметь: применять активные формы преподавания дисциплин(модулей) историко-правового и теоретико-правового цикла; разрабатывать учебно-методическое сопровождение</p> <p>Владеть: навыками реального участия в проведении занятий со студентами; социально активного правомерного поведения в процессе реализации норм права</p>	<p><i>Лекции (л)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p>
<p>способность управлять самостоятельной работой обучающихся</p>	<p>Знать: основные виды самостоятельной работы, применяемые в образовательном процессе; основы планирования, контроля и корректировки аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы по праву; базовые педагогические технологии организации самостоятельной работы в образовательном процессе; здоровые берегающие технологии в организации учебного процесса</p> <p>Уметь: осуществлять планирование и контроль самостоятельной работы обучающихся; с учетом существенных параметров каждой формы самостоятельной работы; выбирать наиболее оптимальную для реализации конкретной учебной цели</p> <p>Владеть: современными техниками организации самостоятельной работы обучающихся; приемами формирования мотивации учащихся; навыками научно-исследовательской работы в области права и педагогики</p>	<p><i>Лекции (л)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p>
<p>способность эффективно осуществлять воспитание обучающихся</p>	<p>Знать: основы педагогики и психологии; особенности возрастного развития личности; общие особенности построения процесса обучения в учреждениях общего образования</p>	<p><i>Лекции (л)</i></p> <p><i>практические занятия (ПЗ)</i></p> <p><i>самостоятельная работа (СР)</i></p>

	<p>Уметь: планировать и осуществлять образовательно воспитательный процесс с различными возрастными категориями обучающихся; учитывать особенности возрастного и индивидуального развития обучающихся; выстраивать педагогически оправданные взаимодействия с обучающимися различных социально-демографических групп</p> <p>Владеть: навыками осуществления образовательно-воспитательного процесса с учетом возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся</p>	<p><i>практические занятия (ПЗ)</i> <i>самостоятельная работа (СР)</i></p>
--	---	--

4. Объем и содержание дисциплины

4.1. Объем дисциплины

Таблица 2

Показатель объема дисциплины	Трудоемкость
Объем дисциплины в зачетных единицах	2
Объем дисциплины в часах	64
Лекции (ч)	10
Практические занятия (семинары) (ч)	20
Самостоятельная работа (ч)	34
Контроль (ч)	-
Форма контроля (зач./экз.)	-

4.2 Содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

Таблица 3

Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Лекции		Наименование практических (семинарских) занятий		Оценочные средства
	№ и тема лекции	Трудоемкость, час	№ и тема практического занятия	Трудоемкость, час	
1. Переговорный процесс. Основные правила ведения научных переговоров	Переговорный процесс	1	Переговорный процесс	2	Дискуссия
	Основные правила ведения научных переговоров	1	Основные правила ведения научных переговоров	2	Обсуждение Собеседование Практические задания
2. Типы и стратегии научных переговоров	Типы и стратегии научных переговоров	2	Типы и стратегии научных переговоров	4	Обсуждение Собеседование
3. Педагогические дискуссии	Педагогические дискуссии	2	Педагогические дискуссии	4	Обсуждение Собеседование Практические задания
4. Организация научных переговоров	Круглый стол как один из видов научных переговоров	1	Круглый стол как один из видов научных переговоров	2	Обсуждение Собеседование
	Организация научных переговоров	1	Организация научных переговоров	2	Обсуждение Собеседование Дискуссия
5. Тактики ведения научных переговоров	Тактики ведения научных переговоров	1	Тактики ведения научных переговоров	2	Обсуждение Собеседование Дискуссия

Методы ведения научных переговоров	Методы ведения научных переговоров	1	Методы ведения научных переговоров	2	Обсуждение Собеседование Тестирование
ВСЕГО часов в семестре		10		20	-

5. Самостоятельная работа обучающихся

Таблица 4

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Содержание самостоятельной работы	Трудоемкость в часах
1	Переговорный процесс	Изучение литературы и материалов лекции. Подготовка к дискуссии и выполнение	4
2	Основные правила ведения научных переговоров	Изучение литературы и материалов лекции Подготовка к обсуждению и собеседованию	4
3	Типы и стратегии научных переговоров	Изучение литературы и материалов лекции Подготовка к обсуждению и собеседованию	4
4	Педагогические дискуссии	Изучение литературы и материалов лекции. Подготовка к дискуссии	4
5	Круглый стол как один из видов научных переговоров	Изучение литературы и материалов лекции Подготовка к обсуждению и собеседованию	4
6	Организация научных переговоров	Изучение литературы и материалов лекции Подготовка к обсуждению, собеседованию и дискуссии	6
7	Тактики ведения научных переговоров	Изучение литературы и материалов лекции Подготовка к обсуждению, собеседованию и дискуссии	4
8	Методы ведения научных переговоров	Изучение литературы и материалов лекции Подготовка к обсуждению и собеседованию	4
ВСЕГО часов в семестре:			34

6. Образовательные технологии

При освоении дисциплины Технологии научных переговоров используются следующие образовательные технологии:

- дискуссия
- собеседование
- рефераты
- эссе

7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

7.1 Примерная тематика курсовых проектов (работ) – не предусмотрены.

7.2 Примеры используемых оценочных средств для текущего контроля

Примеры вопросов для научных диспутов и дискуссий по дисциплине «Технологии научных переговоров»

1. Общая характеристика международных переговоров.
2. Виды международных переговоров.
3. Структура международного переговорного процесса.
4. Развитие исследований по международным переговорам в США и европейских странах.
5. Развитие исследований по международным переговорам в России.
6. Виды посредничества, выбор вида посредничества при урегулировании международного конфликта переговорными методами (привести примеры из международной практики)
7. Стадии и этапы переговорного процесса.
8. Основные параметры подготовки к международным переговорам.
9. Проблема эффективности использования различных приемов в переговорном процессе.
10. Стиль ведения переговоров и особенности его определения.
11. Виды и примеры тактических приемов ведения переговоров.
12. Выбор стратегии при ведении международных переговоров.
13. Задачи и виды посреднической деятельности.
14. Роль невербальных средств в различных культурах.
15. Подготовка аргументации. Типы аргументации на переговорах.
16. Специфика многосторонних международных переговоров.
17. Особенности переговоров на высоком и высшем уровне.
18. Национальные стили ведения международных переговоров.

Пример тестов

Тест 1

1. В какой период времени переговоры стали объектом широкого научного анализа?

- 1) середина XIXв.
- 2) начало XXв.;
- 3) вторая половина XXв.;
- 4) конец XIXв.

2. Какого вида переговоров не существует?

- 1) мягкие;
- 2) жёсткие;
- 3) принципиальные;
- 4) смешанные.

3. Для какого вида переговоров характерна ситуация, когда один из участников стремится избежать конфликта, ради достижения соглашения?

- 1) мягкие;
- 2) жёсткие;
- 3) принципиальные.

4. Что означает понятие «модель взаимных выгод»?

- 1) каждая из сторон формулирует свою позицию, свои интересы;
- 2) принимаются решения, полностью удовлетворяющие интересы обеих сторон;
- 3) принимаются решения на основе первоначальных требований.

5. Что из перечисленного не входит в допереговорный этап?

- 1) установление контакта;
- 2) поиск решения;
- 3) выполнение соглашений.

6. Что не входит в постпереговорный этап?

- 1) заключение соглашений;
- 2) анализ проведённых переговоров;
- 3) выполнение соглашений.

7. Что не относится к этапу подготовки к переговорам?

- 1) осуществление предварительных контактов партнёрами;
- 2) определение условий проведения переговоров;
- 3) техническая подготовка;
- 4) представление своих интересов с учётом интересов сторон.

8. Что наиболее важно в завершении переговоров?

- 1) сохранить и закрепить доброжелательные отношения;
- 2) добиться выполнения требований;
- 3) чётко изложить свои требования.

9. Укажите неправильный ответ. Какие переговоры отличают переговоры от деловой беседы?

- 1) наличие двух или нескольких субъектов;
- 2) более официальный характер;
- 3) как правило предусматривает подписание документов.

10. Какая стратегия ведения переговоров не относится к малоэффективным?

- 1) жёсткое доминирование;
- 2) мягкая уступчивость;
- 3) принципиальные переговоры.

11. Какой ход в схеме переговоров пропущен?

Начало беседы -обмен информацией -аргументация и контраргументация -...-завершение переговоров.

- 1) выработка и принятие решения

12. Какого метода ведения переговоров не существует?

- 1) мягкий подход;
- 2) позиционный торг;
- 3) переговоры по существу;
- 4) ключевые переговоры.

13. Какой метод ведения переговоров предполагает –поиск ответов на следующие вопросы: в чём заключается идеальное решение поставленной проблемы, от каких аспектов идеального решения можно отказаться, какие предложения партнёра следует обязательно отклонить.

- 1) метод интеграции;
- 2) компромиссный метод;
- 3) вариационный метод;

14. Какой метод предназначен для того, чтобы убедить партнёра в необходимости оценивать проблематику переговоров с учётом общих взаимосвязей и вытекающих отсюда потребностей развития кооперации?

- 1) метод интеграции;
- 2) компромиссный;
- 3) вариационный.

15. Какой метод предполагает согласие за счёт того, что партнёры после неудавшейся попытки договорится между собой с учётом новых соображений частично отходят от своих требований?

- 1) метод интеграции;
- 2) компромиссный;
- 3) вариационный.

16. Какие переговоры максимально эффективны?

- 1) мягкая уступчивость;
- 2) жёсткое доминирование;
- 3) принципиальные переговоры.

17. Какой национальный стиль ведения переговоров отличается высоким уровнем профессионализма?

- 1) американский;
- 2) французский;
- 3) китайский.

18. Какому национальному стилю ведения переговоров свойственен прагматизм?

- 1) китайский;
- 2) английский;
- 3) американский.

19. Какой национальный стиль ведения переговоров характеризуется чётким разграничением отдельных этапов?

- 1) английский;
- 2) американский;
- 3) китайский.

20. Какой национальный стиль ведения переговоров отличается осторожностью?

- 1) американский;
- 2) китайский;
- 3) российский.

21. Укажите неправильный ответ. Какие два основных аспекта составляют подготовительный период переговоров?

- 1) организационный;
- 2) заключительный;
- 3) содержательный.

22. Что не входит в подготовительный период переговоров?

- 1) анализ проблемы и интересов сторон;
- 2) определение переговорной позиции;
- 3) выполнение обязательств по договору.

23. Какую аббревиатуру носит понятие, означающее –лучшую альтернативу переговорному соглашению?

- 1) BATNA;
- 2) TOONA;
- 3) ЭПП.

24. Что не относится к числу вопросов, требующих взаимного одобрения сторон?

- 1) повестка дня;
- 2) очерёдность выступлений;
- 3) определение техники ведения переговоров.

25. Какой стратегии ведения переговоров характерно изложение максимальных требований в самом начале переговоров?

- 1) стратегия торга;
- 2) стратегия взаимных уступок;
- 3) стратегия ложных акцентов.

26. Какой этап переговоров имеет существенное значение для формирования атмосферы, в которой будет проходить переговоры?

- 1) уточнение интересов и позиций;
- 2) обсуждение, предполагающее выработку возможных вариантов решения проблемы;
- 3) достижение соглашения.

27. Какой из перечисленных элементов Р. Фишер и С. Браун не относили к числу элементов, способствующих благоприятному климату в процессе ведения переговоров:

- 1) рациональность;
- 2) понимание;
- 3) логика;
- 4) отсутствие поучительного тона.

28. На каком этапе переговоров участники должны выработать основные параметры совместного решения проблемы?

- 1) обсуждение;
- 2) уточнение интересов;
- 3) достижение соглашения.

29. Какой вид вопросов предполагает предоставление оппоненту возможность выбора из двух-трёх вариантов?

- 1) альтернативный;
- 2) наводящий;
- 3) риторический.

30. Что обычно понимается под итогом переговоров?

- 1) решение, устраивающее обе стороны;
- 2) оставление приятного впечатления;
- 3) принятие решения на первоначальных условиях.

31. Что подразумевается под периодом «глухой поры»?

- 1) период, когда один из оппонентов излагает свою позицию;
- 2) переговорный процесс приостанавливается;
- 3) переговорный процесс завершается ссорой и завершением сотрудничества.

32. Как характеризуется принцип Парето?

- 1) результат переговорного процесса зависит от первых 10 минут;
- 2) для удачного завершения переговоров вы должны иметь незначительное преимущество, которым нужно воспользоваться в самом конце переговорного процесса;
- 3) 20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий дают 20 % результата.

33. Что понимается под «принципиально новым решением»?

- 1) решение, которое максимально удовлетворяет интересы каждой из сторон;
- 2) внесение поправок в первоначальное предложения;
- 3) преимущество, которое позволяет склонить оппонента к принятию соглашения на ваших условиях.

34. Какой приём не относится к группе приёмов, используемых при позиционном торге?

- 1) завышение требований;
- 2) расстановка ложных акцентов в собственной позиции;
- 3) подчёркивание общности.

35. Что понимается под тактикой «салями»?

- 1) информация предоставляется оппоненту очень маленькими порциями;

2)показать оппоненту разочарование, таким образом, расслабив его;

3)постоянное давление на оппонента.

36.Какая группа приёмов ориентирована на партнёрский подход?

1)приёмы, используемые при конструктивных переговорах;

2)приёмы, используемые при позиционном торге;

3)приёмы носящие двойственный характер.

37.Приёмы какой группы демонстрируют отношение к оппоненту как к противнику?

1)приёмы, используемые при конструктивных переговорах;

2)приёмы, используемые при позиционном торге;

3)приемы носящие двойственный характер.

38.К какой группе приёмов относится «экономия аргументов»?

1)приёмы, используемые при конструктивных переговорах;

2)приёмы, используемые при позиционном торге;

3)приемы носящие двойственный характер.

39.В чём смысл пакетирования?

1)несколько вопросов увязываются и предлагаются к рассмотрению вместе;

2)подведение итогов в форме перечисления всех ранее сказанных аргументов;

3)затягивание переговоров.

40.Какому понятию соответствует определение: «...-это активная форма публичного выступления»?

1)презентация

41.Укажите неправильный ответ. Отличие презентации от других форм публичных выступлений:

1)публика располагает конкретными знаниями;

2)побуждает к действию;

3)интересна для аудитории и носит конкретный характер.

42.Укажите неправильный ответ. Что понимается под презентационными затратами?

1)время на подготовку и проведение презентации;

2)использование технических средств;

3)стоимость усилий специалистов;

4)ожидание публики.

43.Что понимается под «профилем аудитории»?

1)объединившую людей причину;

2)определённый социальный слой, объединяющий аудиторию;

3)специфика работы слушателей.

44.На какие три этапа принято разделять проведение презентации?

1)начальный, средний, завершающий;

2)вступительная часть, основная и заключительная;

3)открывающий, содержательный и итоговый.

45.Какие решения принимаются на основе прошлого опыта и ощущения его правильности?

1)интуитивные;

2)рациональные;

3)инертные.

46.Что не относится к основным видам неожиданностей в решении проблем на переговорах?

1)непредвиденные проблемы;

2)неожиданное сотрудничество;

3)технические проблемы;

4)неожиданное сопротивление.

47.О каком понятие говорится в определении: «...-процесс адаптации к культуре и климату, присущему новому культурному окружению, происходящий каждый раз, когда человек оказывается в новой организации в родной стране или за рубежом»?

1)аккультурация

48.О каком понятие говорится в определении: «...-процесс сближения и интернационализации бизнеса, происходящий в современном мире благодаря индустриализации на основе последних достижений науки и развития современных технологий»?

1)конвергенция

49.Что понимается под нейтралитетом?

1)отсутствие позиции;

2)поведение с нейтральной позицией;

3)использование в переговорах тактики мягкого подхода.

50.О каком понятие говорится в определении: «...- ситуация, когда невыполнение одного обещания может вызвать крушение всех договорённостей сторон»?

1)эффект домино

Вопросы для подготовки к собеседованию по дисциплине «Технологии научных переговоров»

1. Специфические стадии процесса разрешения социального противоречия: подавление, частичный учет, согласование интересов противоборствующих субъектов как основные виды их взаимного целеполагания.

2. Понятие «предупреждение конфликтов».

3. Конфликт менеджмент. Основные стратегии управления конфликтом.

4. Понятие моделей выхода из конфликта.

5. Диагностика конфликтных действий и определяющих их факторов.

6. Экспертиза взаимодействия конфликтных факторов, их иерархии.

7. Конструктивные формы разворачивания конфликтов.

8. Факторы и условия конструктивного разворачивания социальных конфликтов.

9. Понятие и содержание согласия.

10. Толерантное и конфронтационное сознание.

11. Структура и детерминанты толерантного сознания.

12. Основные технологии урегулирования конфликтов.

13. Социальное партнерство как институт сближения интересов.

14. Структурные элементы системы социального партнерства.

15. Модели согласования интересов.

16. Проблема социального контроля над разворачиванием конфликтных противоборств.

17. Институциональные основы социального партнерства.

18. Формы помощи в конструктивном управлении конфликтной ситуацией.

19. Консультация как форма помощи в конструктивном управлении конфликтом.

20. Экспертиза как форма помощи в конструктивном управлении конфликтом.

21. Посредничество как форма помощи в конструктивном управлении конфликтной ситуацией.

22. Сущность организации переговорного процесса (цели, задачи, интересы, средства, нормы, принципы).

23. Общие принципы организации переговорного процесса.

24. Переговоры как метод снижения конфликтности и выхода из конфликтной ситуации.

25. Переговорный процесс как процесс согласования интересов участников отношений.

26. Переговоры как деятельностный акт.

27. Уровни переговоров. Предмет переговоров.Содержание и контекст переговоров.

28. Вербальные особенности переговоров.

29. Переговоры как форма управления конфликтом.

30. Околопереговорный процесс: цели и подготовительные мероприятия.
31. Этапы подготовки и проведения переговоров.
32. Функции и динамика переговоров.

Темы для написания рефератов по дисциплине «Технологии научных переговоров»

1. Понятие «предупреждение конфликтов». Социальные и индивидуальные модели предупреждения конфликтов.
2. Конфликт менеджмент. Основные стратегии управления конфликтом.
3. Понятие моделей выхода из конфликта. Роль перспективного мышления в определении моделей выхода.
4. Диагностика конфликтных действий и определяющих их факторов.
5. Экспертиза взаимодействия конфликтных факторов, их иерархии.
6. Конструктивные формы развертывания конфликтов.
7. Факторы и условия конструктивного развертывания социальных конфликтов.
8. Понятие и содержание согласия.
9. Толерантное и конфронтационное сознание.
10. Структура и детерминанты толерантного сознания.
11. Основные технологии урегулирования конфликтов.
12. Социальная политика как инструмент политического предупреждения конфликтов.
13. Социальное партнерство как институт сближения интересов.
14. Модели согласования интересов.
15. Проблема социального контроля над развертыванием конфликтных противоборств.
16. Формы помощи в конструктивном управлении конфликтной ситуацией.
17. Сущность организации переговорного процесса (цели, задачи, интересы, средства, нормы, принципы).
18. Общие принципы организации переговорного процесса.
19. Переговорный процесс как процесс согласования интересов участников отношений.
20. Уровни переговоров. Предмет переговоров. Содержание и контекст переговоров.
21. Вербальные особенности переговоров.
22. Переговоры как форма управления конфликтом.
23. Околопереговорный процесс: цели и подготовительные мероприятия.
24. Этапы подготовки и проведения переговоров.
25. Функции и динамика переговоров.
26. Типология переговоров.
27. Организация команды для ведения переговоров.
28. Личностные требования к участникам переговорной команды.
29. Результат переговоров в конфликте.
30. Договор. Виды договора. Понятие договорных обязательств.
31. Декларация. Виды деклараций. Основные требования к составлению деклараций.
32. Конвенция и заявление. Виды конвенций и заявлений. Основные требования к составлению.
33. Исторические и культурные формы посредничества.
34. Принципы посредничества.
35. Стадии процесса посредничества.
36. Стили и методы посредничества.

37. Личностные свойства и качества субъекта посреднических отношений: психический склад; логика неконфликтного (компромиссного) мышления; мировоззрение; информированность; коммуникабельность, авторитет.

38. Роль средств массовой информации в посредничестве и переговорах

Темы для написания эссе по дисциплине «Технологии научных переговоров»

1. Моя стратегия и тактика при ведении важных деловых переговоров.
2. Страх публичных выступлений: кейсы из жизни и приемы противодействия.
3. Страх общественного мнения: влияние на переговорный процесс.
4. Манипуляции в переговорах: примеры.
5. Нарушать основные законы деловых переговоров или следовать им?
6. Принципиальный подход к переговорам: плюсы и минусы.
7. Как не попасть в ловушку при ведении переговоров с представителями (Японии, Китая, США, ОАЭ, Германия ... и т. д.)

7.3 Примеры используемых оценочных средств для промежуточной аттестации

Примеры вопросов к экзамену

1. Понятие переговорного процесса. Переговорный процесс как форма и способ обеспечения взаимодействия сторон.
2. Виды и функции переговоров.
3. Субъекты и предмет переговоров.
4. Моральная сторона ведения переговоров.
5. Результат переговоров.
6. Планирование переговорного процесса.
7. Постановка целей переговоров.
8. Информационная подготовка и информационные источники.
9. Методы подготовки к переговорам.
10. Фазы и модели переговоров.
11. Интересы сторон в переговорном процессе.
12. Различия в понятиях "позиция" и "интересы".
13. Противоречивые и совместные интересы.
14. Завершение переговоров.
15. Результат и критерии успешности переговоров.
16. Анализ результатов переговоров.
17. Манипулирование. Виды манипуляций.
18. Психология ведения переговоров в рамках сотрудничества.
19. Стратегия и тактика ведения переговоров в рамках конфронтации.
20. Психологическая сущность и природа понятия "манипуляция"
21. Стратегия поведения на переговорах в концепции К. Томаса - Р. Киллмена.
22. Техника постановки вопросов.
23. Стадии развития переговорных умений.
24. Техника критики.
25. Техника комплимента.
26. Этические подходы к принятию решений.
27. Соотношение этики и переговоров.
28. Мотивация неэтичного поведения.
29. Влияние культурных различий на переговоры.
30. Восточная культура ведения переговоров.
31. Особенности Российской культуры ведения переговоров.
32. Переговорная стратегия с учетом разницы культур. Понятие о национальных стилях ведения переговоров.
33. Западная культура ведения переговоров. Восточная культура ведения переговоров.

Критерии оценивания кандидатского экзамена:

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

- дает полные, развернутые, исчерпывающие и аргументированные ответы на все основные и дополнительные экзаменационные вопросы;
- ответы обучающегося на вопросы отличаются логической последовательностью, четкостью в выражении мыслей и обоснованностью выводов; обучающийся демонстрирует аналитические способности, знание основных и дополнительных источников (нормативно-правовых актов, литературы, понятийного аппарата) и умение ими пользоваться при ответе, проявляет научно-обоснованный, творческий, оригинальный подход к решению поставленных задач.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся:

- дает полные, развернутые ответы на все основные и в целом, укрупнено – на дополнительные экзаменационные вопросы;
- ответы на вопросы характеризуются научной обоснованностью, логичностью, четкостью, знанием понятийного аппарата и основной литературы по теме вопроса при несущественных упущениях при ответах.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся:

- дает укрупненные, неполные и слабо аргументированные ответы на основные и дополнительные вопросы, демонстрирующие общее представление и элементарное понимание существа поставленных вопросов, понятийного аппарата и обязательной литературы.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся:

- не знает и не понимает содержание экзаменационных вопросов, дает фрагментарные и неаргументированные ответы на основные вопросы.

Полный комплект оценочных средств приведен в приложении к рабочей программе.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины (модуля)

8.1 Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Таблица 5

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, учебное пособие)	Издательство	Год издания	Количество экземпляров
1	2	3	4	5	6	7
Основная литература						
1	Резник С.Д.	Аспирант вуза: технологии научного творчества и педагогической деятельности	Учебное пособие	ИНФРА-М	2019	http://znanium.com/catalog/product/207257
2	Гальчук Л. М.	Основы кросскультурной коммуникации и	Учебное пособие	Инфра-М	2020	http://znanium.com/catalog

		менеджмента: практический курс				g/product/472421
3		Управление школой: организационные и психолого-педагогические аспекты	Словарь- справочник	Вузовский учебник	2020	http://znanium.com/catalog/product/455626
Дополнительная литература						
1	Мандель Б. Р.	Педагогическая психология	Учебник	КУРС	2012	http://znanium.com/catalog/product/306830
2	Справочно- правовая система	Консультант +	Справочная система	Консультант +		http://www.consultant.ru/
3	Справочно- правовая система нормативных документов	Гарант	Справочная система	Гарант		http://www.garant.ru

8.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет, электронных образовательных ресурсов локальных сетей РГУ им. А.Н. Косыгина, необходимых для освоения дисциплины

1. Библиотека РГУ им. А.Н. Косыгина <http://biblio.mgudt.ru/jirbis2/>.
2. Электронно-библиотечная система (ЭБС) «ИНФРА-М» «Znanium.com» <http://znanium.com/>.
3. Реферативная база данных «Web of Science» <http://webofknowledge.com/>.
4. Реферативная база данных «Scopus» <http://www.scopus.com/>.
5. Патентная база данных компании «QUESTEL – ORBIT» <https://www37.orbit.com/#PatentEasySearchPage>.
6. Электронные ресурсы издательства «SPRINGER NATURE» <http://www.springernature.com/gp/librarians>.
7. ООО «ИВИС» <http://dlib.eastview.com/>.
8. Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU» <http://www.elibrary.ru/>.
9. Национальная электронная библиотека («НЭБ») <http://нэб.рф/>.
10. Электронная библиотека eLIBRARY.RU.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
119071, г. Москва, ул. Донская, дом 39, строение 4	
Аудитория №6122 - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных	Комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации аудитории: 11 персональных

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	компьютеров, проектор, экран для проектора, меловая доска, специализированное оборудование: прибор измерения неравномерности пряжи, чесальная машина, иглопробивная машина, разрезная машина, испытательный прибор на истирание, весы технические, микроскопы, термопресс, термокамеры.
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся
119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, д.1, стр.3	
читальный зал библиотеки	– компьютерная техника; подключение к сети «Интернет»
Аудитория №1154 - читальный зал библиотеки: помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно-исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ	– Шкафы и стеллажи для книг и выставок, комплект учебной мебели, 1 рабочее место сотрудника и 3 рабочих места для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.
Аудитория №1155 - читальный зал библиотеки: помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно-исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ.	– Каталоги, комплект учебной мебели, трибуна, 2 рабочих места для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.
Аудитория №1156 - читальный зал библиотеки: помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно-исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ.	– Стеллажи для книг, комплект учебной мебели, 1 рабочее место сотрудника и 8 рабочих места для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Необходимое оборудование	Параметры	Технические требования
Персональный компьютер/ноутбук/планшет, камера, микрофон, динамики,	Веб-браузер	Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс. Браузер 19.3
	Операционная система	Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux

доступ в сеть Интернет	Веб-камера	640x480, 15 кадров/с
	Микрофон	любой
	Динамики (колонки или наушники)	любые
	Сеть (интернет)	Постоянная скорость не менее 192 кБит/с

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft® Windows® XP Professional Russian Upgrade/Software Assurance Pack Academic OPEN No Level, артикул E85-00638; лицензия №18582213 от 30.12.2004 (бессрочная корпоративная академическая лицензия);

Microsoft® Office Professional Win 32 Russian License/Software Assurance Pack Academic OPEN No Level, артикул 269-05620; лицензия №18582213 от 30.12.2004 (бессрочная корпоративная академическая лицензия).

Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic Open No Level, артикул FQC-02306, лицензия № 46255382 от 11.12.2009 (копия лицензии; бессрочная академическая лицензия; центр поддержки корпоративных лицензий Microsoft).

Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian Academic Open No Level, лицензия 47122150 от 30.06.2010 (бессрочная академическая лицензия; центр поддержки корпоративных лицензий Microsoft).

Система автоматизации библиотек ИРБИС64, договора на оказание услуг по поставке программного обеспечения №1/28-10-13 от 22.11.2013, №1/21-03-14 от 31.03.2014 (копии договоров).

Google Chrome (свободно распространяемое).

Adobe Reader (свободно распространяемое).

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition, 250-499 Node 1 year Educational Renewal License; договор №218/17 - КС от 21.11.2018.