

**Специализация «Психология переговоров и разрешения конфликтов»
основной профессиональной образовательной программы высшего образования
– программы специалитета, реализуемой в соответствии с самостоятельно
устанавливаемым стандартом МГУ имени М.В.Ломоносова
по специальности 37.05.02 «Психология служебной деятельности»**

Аннотация

Предлагаемая программа подготовки специалистов по специализации «Психология переговоров и разрешения конфликтов» отвечает растущей потребности общества, государственных структур и бизнеса в интегративных стратегиях, позволяющих установить баланс противоборствующих сторон, рост доверия, поддержку процессов социальной консолидации и групповой сплоченности.

Специалист в этой области должен обладать систематизированными теоретическими знаниями в области психологии переговоров и разрешения конфликтов, владеть практическими навыками несилового и творческого разрешения проблемных, конфликтных и кризисных ситуаций и миротворчества в целом.

Поиск стратегий, обеспечивающих на разных уровнях накопление согласия, рост доверия, обеспечение баланса интересов противоборствующих сторон, поддержку процессов социальной консолидации и групповой сплоченности, — выступает сегодня как приоритетная политическая, методологическая и междисциплинарная задача, являющаяся без преувеличения вызовом XXI века. Одним из традиционных институтов достижения согласия является социальный институт переговоров, проявляющихся в самых разных формах и делающих фигуру «посредника» (толмача, арбитра, судьи, эксперта, консультанта, фасилитатора, переговорщика) ключевой фигурой в социальном спектакле различных исторических, этнических, религиозных и межличностных столкновений.

Преобладающая в методологии науки и идеологии исходная ориентация на конфликт как на базовую модель развития цивилизации и группового взаимодействия явно или неявно порождает оппозиции, столкновения во взаимоотношениях между людьми, различными этническими и религиозными группами. Исходная ориентация психологии переговоров и разрешения конфликтов – установка на конструирование социальных норм толерантности и культуры переговоров, то есть культуры, изначально поддерживающей разнообразие в обществе и нацеленной на поиск продуктивного компромисса между непохожими друг на друга людьми, социальными группами и народами. Такая ориентация требует от психологов знания как социально-психологических механизмов формирования напряженности и конфликтов, так и социально-психологических оснований социальной интеграции.

Методология психологии переговоров и разрешения конфликтов основана на рассмотрении переговорного процесса как проектирования позитивных социальных действий в условиях неопределенности. Исходной парадигмой понимания психологии переговоров и разрешения конфликтов, как креативного процесса позитивных социальных изменений, выступают классические теории действия М. Вебера, Т. Парсонса, К. Левина, Ю. Хабермаса, а также культурно-историческая теория деятельности Л.С. Выготского и А.Н. Леонтьева. Освоение такой методологии открывает для переговорщика путь взаимодействия с человеком как активным деятелем, субъектом действия в различных сложных системах. Подобная методология выступает основой введения в школу переговоров разрешения многосторонних

конфликтов — прогнозирования рисков, принятия решения в ситуациях социального, политического, экономического и личностного выбора в условиях неопределенности.

Реализация образовательной программы специализации осуществляется при участии преподавателей кафедры психологии личности, кафедры общей психологии, кафедры социальной психологии, кафедры возрастной психологии, кафедры методологии психологии, кафедры психологии труда и инженерной психологии, лаборатории психологии труда, лаборатории психологии профессий и конфликта.

1. Специализированные профессиональные компетенции специализации «Психология переговоров и разрешения конфликтов»

овладение фундаментальными и теоретико-методологическими подходами к анализу конфликтного взаимодействия и переговорного процесса как специфического вида коммуникативной деятельности, направленной на разрешение проблемных ситуаций (СПК-1);

овладение стратегиями и тактиками подготовки и проведения переговоров и осуществления посредничества при решении проблем, разногласий, споров и конфликтов различного характера (личного, семейного, делового, организационного, коммерческого, социально-трудового, общественного, межэтнического, межрелигиозного, международного) и на разных уровнях (межличностном, внутригрупповом, межгрупповом (СПК-2);

ведение переговоров и разрешение конфликтов в сфере общественных отношений и массовых процессов по поводу осуществления социально-экономических и политических изменений (СПК-3);

формирование сообществ, построение и поддержка эффективных социальных сетей, налаживание разрушенных коммуникаций, направление конфликтов в конструктивное русло и их превращение в силу социальной интеграции (СПК-4);

анализ, оценка и прогнозирование переговорного процесса в межличностном и межгрупповом взаимодействии, в коммерческих, семейных, межкультурных, внутри- и межорганизационных отношениях, в переговорах разной степени сложности, в том числе в ситуациях, связанных с риском для жизни (СПК-5);

планирование, подготовка и реализация исследований и практических программ, позволяющих решать типичные и новые задачи в области психологии переговоров и разрешения конфликта (СПК-6);

разработка и применение диагностических процедур и методов эмпирического исследования процесса переговоров и разрешения конфликтов, оценки переговорных компетенций как отдельной личности, так и группы переговорщиков (СПК-7);

консультирование организаций по вопросам обеспечения процедурной справедливости, принципов построения этической инфраструктуры, предотвращающей деструктивные конфликты (СПК-8);

разработка тренинговых программ, направленных на обучение техникам подготовки и ведения переговоров, конструктивным способам разрешения конфликтов, психологической саморегуляции в процессе переговоров и разрешения конфликтов СПК-9;

использование различных методов принятия группового решения и фасилитации, переговорных и согласительных процедур для повышения креативности сторон переговорного процесса и разрешения конфликта, для преодоления сопротивления инновациям в организации (СПК-10).

2. Дисциплины обязательной части специализации «Психология переговоров и разрешения конфликтов»

Объем вариативной части программы по образовательному стандарту, самостоятельно устанавливаемому Московским государственным университетом имени М.В.Ломоносова для реализуемых образовательных программ высшего образования по специальности «Психология служебной деятельности», составляет **117-139 з.е.**

По учебному плану факультета психологии МГУ объем вариативной части ОПОП составляет **128 з.е.**

Общий объем дисциплин специализации – **89 з.е.** (в том числе дисциплин по выбору студента **10 з.е.**).

№	Наименования обязательных дисциплин	Объем (з.е.)	Формируемые компетенции
Общий объем обязательных дисциплин		79	
1.	Введение в психологию переговоров	3	СПК-1, СПК-5, СПК-7, СПК-8
2.	Теоретико-методологические основы психологии переговоров	3	СПК-1, СПК-2, СПК-4, СПК-5, СПК-7, СПК-9
3.	Психология конфликта*	3	СПК-1, СПК-3, СПК-6, СПК-8
4.	Психология альтруизма	2	СПК-4, СПК-8, СПК-9, СПК-10
5.	Основы конфликтологической экспертизы **	3	СПК-3, СПК-5, СПК-7
6.	Социальная психология переговоров***	4	СПК-1, СПК-3, СПК-5, СПК-7, СПК-9; СПК-10
7.	Психология межгрупповых отношений***	4	СПК-1, СПК-3, СПК-6, СПК-7
8.	Психология индивидуальности	3	СПК-1, СПК-2, СПК-6
9.	Психология общения*	3	СПК-1, СПК-2, СПК-4, СПК-5
10.	Социально-психологический тренинг *	3	СПК-4, СПК-5, СПК-6, СПК-9, СПК-10
11.	Политическая психология	3	СПК-3, СПК-4, СПК-8, СПК-10
12.	Гендерная психология*	2	СПК-2, СПК-4, СПК-6, СПК-8
13.	Психология межкультурных коммуникаций	4	СПК-1, СПК-2, СПК-4, СПК-5, СПК-9
14.	Коммуникативная компетентность	2	СПК-1, СПК-4, СПК-5, СПК-9, СПК-10

15.	Психология конкуренции	2	СПК-2, СПК-3, СПК-5, СПК-8
16.	Основы понимающей психотерапии	3	СПК-2, СПК-4, СПК-5
17.	Психология межэтнической напряженности	3	СПК-2, СПК-3, СПК-4, СПК-5
18.	Психология экспрессивного поведения в переговорах	3	СПК-2, СПК-4, СПК-5
19.	Социально-психологическое сопровождение организационных изменений	2	СПК-3, СПК-4, СПК-8, СПК-10
20.	Семантическое пространство переговоров	2	СПК-2, СПК-3, СПК-4, СПК-5
21.	Управленческое консультирование в организациях разного типа	2	СПК-3, СПК-4, СПК-8, СПК-10
22.	Психология воли	2	СПК-4, СПК-8, СПК-9, СПК-10
23.	Психология семейных конфликтов	3	СПК-2, СПК-5, СПК-7, СПК-9
24.	Основы психологической работы с межличностными конфликтами	3	СПК-2, СПК-3, СПК-6, СПК-7, СПК-10
25.	Функциональный анализ методов ведения переговоров и разрешения конфликтов	2	СПК-2, СПК-4, СПК-6, СПК-7, СПК-9
	Наименования обязательных дисциплин с преподаванием на иностранном языке		
26.	Введение в когнитивную науку	2	СПК-2, СПК-5, СПК-6
27.	Психологическая саморегуляция участников переговорного процесса****	3	СПК-2, СПК-5, СПК-7, СПК-9; СПК-10
28.	Совладание как психологическая проблема	3	СПК-4, СПК-5, СПК-6, СПК-8, СПК-9
29.	Социальная антропология и психология организационной культуры	2	СПК-2, СПК-4, СПК-8, СПК-10
	Общий объем дисциплин по выбору	10	
	Общий объем дисциплин специализации	89	

*-дисциплина является обязательной для специализации «Социально-психологическое обеспечение профессиональной деятельности»

** - дисциплина является обязательной для специализации «Медиапсихология»

***- дисциплина является обязательной для специализаций «Социально-психологическое обеспечение профессиональной деятельности» и «Медиапсихология»

****- дисциплина является обязательной для специализации «Организационное консультирование»

3.Примерный перечень дисциплин по выбору студентов по специализации «Психология переговоров и разрешения конфликтов», отличных от дисциплин других специализаций

№	Наименования дисциплин по выбору	Трудоемкость (з.е.)
1.	Психология искусства	2-3
2.	Психология терроризма	2-3
3.	Психология времени	2-3
4.	Психология риска и принятия решений	2-3
5.	Психология отклоняющегося поведения	2-3
6.	Психология самоопределения личности	2-3
7.	Психология агрессии	2-3
8.	Культурно-исторический анализ психологии массового сознания	2-3
9.	Позитивная психология	2-3
10.	Социальные сети как инструмент психолога-переговорщика	2-3

Перечень дисциплин по выбору утверждается на Ученом совете факультета в начале учебного года.