

**АННОТАЦИИ РАБОЧИХ ПРОГРАММ
УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН МАГИСТЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ
«ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ»**

Психология альтруизма

Актуальность курса определяется состоянием общества на современном этапе, когда, с одной стороны обостряется интерес к вопросам гуманного свойства, повышается осознание значимости общечеловеческих ценностей, а, с другой стороны, наблюдается подъём волны насилия, жестокости, межнациональной вражды, то есть получают распространение формы антигуманного поведения.

В программе раскрывается значимость вопросов альтруизма и гуманности для профессионального становления будущего психолога, развития его способностей к эмпатическому взаимодействию, разрешению конфликтов, ведению переговоров, оказанию адекватной психологической помощи и поддержки другому человеку. Большое внимание уделяется формированию навыков и приемов эффективной межличностной коммуникации.

Магистранты получают базовые теоретические знания по проблематике гуманного поведения человека. На материале зарубежной и отечественной науки рассматривается история вопроса в философской этике и в психологии, анализируются современные представления о психологических механизмах альтруистического поведения личности. Особое внимание уделяется описанию идентификации и эмпатии как важнейшим механизмам гуманных проявлений личности, лежащим в основе мотивации сочувствия. Рассматривается нормативный механизм альтруистического поведения, мотив морального долга, имеющий социокультурную природу. Представлена авторская типология альтруистических личностей, основанная на соотношении в структуре личности мотивов сочувствия и морального долга. Вводятся критерии различения проявлений подлинного альтруизма и мнимого альтруизма.

Обучение проходит в форме лекций, аналитического разбора научных публикаций, дискуссий, разбора конкретных случаев, практических упражнений, промежуточного и итогового зачета. Самостоятельная работа магистрантов включает подготовку реферата и проведение диагностического обследования выбранного респондента по комплексу тестовых и проективных методик, направленных на оценку гуманности личности. В ходе обучения предусмотрены практические занятия, направленные на выработку навыков эффективного взаимодействия в переговорных ситуациях. Предполагается овладение приемами

эмпатического понимания, активного слушания, интерпретации, постановки закрытых и открытых вопросов, распознавания манипуляции, оценки личности участников переговорного процесса. Основная цель практических занятий – формирование навыков коммуникативной и эмоциональной компетентности эффективного переговорщика.

The relevance of a course is determined by the status of the society at the present stage when, on the one hand, growing interest in the field of humane properties, increases awareness of the importance of human values, and, on the other hand, there is a rising wave of violence, cruelty, ethnic hatred, spread forms of inhumane behavior.

The program reveals the importance of the issues of altruism and humanity for the future of professional development psychologist, for his ability to empathic interaction, conflict resolution, negotiation, provide adequate counseling and support to another person. Much attention is paid to the development of skills and techniques of effective interpersonal communication.

Students receive a basic theoretical knowledge on human behavior. On foreign and domestic science deals with background in philosophical ethics and psychology, analyses the current understanding of the psychological mechanisms of altruistic behavior. Special attention is paid to the identification and description of empathy as critical mechanisms for humane forms of personality underlying motivation of compassion. Regulatory framework is considered altruistic behavior, moral duty, a motif sociocultural in nature. Presented original typology of altruistic personalities based on the ratio of the individual motives of compassion and moral duty. Are the criteria for distinguishing expressions of true altruism and seeming altruism.

The training is given in the form of lectures, analytical review of scientific publications, discussions, review case studies, practical exercises, intermediate and final examination. Students' self-study includes the preparation of the summary and diagnostic survey of the selected respondents on the complex test and projective techniques aimed at assessment of humanity. The course includes practical exercises to develop skills for effective communication in negotiation situations. Requires mastery of the techniques of empathic understanding, active listening, interpreting, closed and open questions, recognition of manipulation, evaluation of individual participants in the negotiation process. The main objective of the workshops is the formation of communicative and emotional competence, effective negotiator.

Теория и практика ведения переговоров

Программа позволяет овладеть понятийным языком психологии переговоров, наметить пути решения основных проблем данной области знания. Логическим стержнем программы является культурно-исторический подход и понимание переговоров как социального действия. Курс открывает возможности для проведения междисциплинарных исследований переговоров в социальных и поведенческих науках. Программа ориентирована на международный опыт в области подготовки переговорщиков, она предусматривает подготовку специалистов на основе сочетания высокого уровня академических знаний и владения практическими технологиями.

В ходе занятий слушатели курса знакомятся с историей переговорного ремесла как культурно-исторической практики, этапах развития и основных направлениях психологии переговоров, методах исследования, используемых при изучении переговоров в социальных науках и психологии. Особое внимание уделяется выработке совместного понимания роли переговорщика в современном мире и представления о ключевых компетенциях, которые наиболее востребованы при переговорах, посредничестве и совместном принятии решений в 21 веке. Курс подразумевает понимание переговорщика как Посредника с большой буквы - специалиста по налаживанию толерантного диалога в широком диапазоне: от межличностных конфликтов до социальных макроконфликтов. Общество чрезвычайно нуждается в таких людях, способных позитивно решать сложные вопросы на межличностном, межгрупповом и межгосударственном уровнях в целях разрешения споров, сотрудничества и консолидации, а также национальной безопасности и безопасности отдельных людей и групп.

Курс развивает способность магистров понимать и учитывать психологические факторы успешности переговоров на разных уровнях социально-психологического взаимодействия: межличностном, внутригрупповом, межгрупповом. Слушатели курса получают представление о том, какие личностные характеристики и социо-когнитивные механизмы влияют на ход переговоров, какие стратегии и тактики используются в переговорах различного типа, условиях эффективности переговоров в команде, основных подходах к фасилитации совещаний и медиации в организационном контексте, особенностях многосторонних межгрупповых переговоров и кросс-культурных факторах успешности переговорного процесса.

Курс включает в себя различные формы обучения: лекции, анализ видеофрагментов, групповые упражнения и дискуссии. Участники получают не только возможность узнать о различных теоретических моделях и подходах, но и сопоставить их с собственным жизненным опытом.

The program allows you to master the conceptual language of psychological theories of negotiation, identify ways to address the main problems in this field of knowledge. Logical core of the program is the cultural historical approach and the interpretation of negotiation as a social action. The course provide opportunities for interdisciplinary research of negotiation in the social and behavioral sciences. At the end of the course each attendee should be able to understand and to take in account the key psychological factors influencing negotiations at the different levels of social interaction: interpersonal, intragroup and intergroup relations.

Социальная психология переговоров

Курс посвящен социально-психологическому рассмотрению переговорного процесса, определению предмета и содержания понятия «Психология переговоров» как учебной дисциплины и разновидности психологической практики. В курсе рассматривается история развития посредничества в России, включая медиацию, фасилитацию и модерацию. Последовательно рассматриваются понятия «межличностное и межгрупповое влияние», а также типология этих феноменов. Специальному рассмотрению подвергается понятие противостояние манипуляции, включая мониторинг эмоционального состояния, техники «психологической самообороны». Ключевыми аспектами курса являются проектирование деятельности по организации переговорного процесса и требования к организации переговорного процесса в зависимости от типов ситуаций. Здесь анализируются стадии и техники посредничества, подход, обеспечивающий сценирование переговорного процесса. Практическая часть курса фокусируется на фазах переговорного процесса и стадиях формирования доверия.

The course focuses on the socio-psychological examination of the negotiation process, the definition of the subject and content of the notion «the Psychology of negotiation» as educational discipline and varieties of psychological practice. The course reviews the history of the development of mediation in Russia, including mediation, facilitating and moderating. Consistently describes the concepts of «interpersonal and between-group effect», as well as the typology of these phenomena. Special consideration is exposed to the concept of confrontation manipulation, including monitoring the emotional state of technology «psychological self-defense». Key aspects of the course are the design of the activities on the organization of the negotiation process and requirements for the organization of the negotiation process depending on the types of situations.

Here are analyzed the stages and techniques of mediation, an approach to designing of the negotiation process. The practical part of the course focuses on the phases of the negotiation process and stages of formation of the trust.

Психология конфликта

Спецкурс "Психология конфликта" ориентирован на ознакомление магистрантов с основными теоретическими концепциями в области психологии конфликта, а также с психологической феноменологией конфликта и формами психологической работы с конфликтом. Основное внимание при этом уделяется рассмотрению проблематики межличностных и межгрупповых конфликтов. Кроме этого, в ходе занятий магистранты должны освоить основы диагностики конфликтных явлений.

"Psychology of conflict" is a special course which is oriented on acquaintance students with main theoretical conceptions in the field of conflict psychology and with psychological phenomenology of conflict and forms of psychological operation with conflict. Main attention is given to problems of interpersonal and intergroup conflicts. Also during the studies students should master the basis of conflict diagnostics

Психологическая саморегуляция участников переговорного процесса

Учебная дисциплина «Психологическая саморегуляция участников переговорного процесса» выстроена с опорой на знания, полученные при изучении общей психологии, психологии труда и организационной психологии, возрастной, социальной, клинической психологии. Данный курс посвящен формированию у магистрантов системы знаний и практических умений, позволяющих им успешно ориентироваться в прикладных задачах психологической поддержки участников переговорного процесса, успешно применять методы психологической саморегуляции, обеспечивающие эффективное протекание и результативное завершение процесса переговоров, а также разрабатывать методические материалы для программ практического освоения средств и приемов саморегуляции в переговорном процессе.

The course "Psychological self-regulation of negotiators" is designed to familiarize students with different aspects of negotiation process and effective self-regulation during various stages of

negotiations. The main goal of the course is to develop systematic notions about: 1) negotiation process as a tensed communicative activity resulted in a mutual agreements set; 2) a negotiation subject and his/her effectiveness as a well-coordinated functioning of self-regulation mechanisms; 3) human functional states (HFS) self-regulation in negotiation process, which provide effective reaction to situational changes in negotiations. The course of lectures is supported by practical course “Methods of self-regulation during negotiation planning and conduct of negotiations”, targeted to work out practical abilities in 1) required HFS mental modeling, 2) self-regulation means usage during negotiations, 3) application of diagnostic instruments for HFS changes assessment. At the end of the course students are required to pass a final examination.

Психология межкультурных коммуникаций

Спецкурс «Психология межкультурных коммуникаций» - систематизированная на основе междисциплинарного подхода программа лекций (72 ак.ч) и лабораторных занятий «Межкультурная компетентность личности» (72 ак.ч), обобщающая теоретические, эмпирические и прикладные аспекты исследований и практики в области психологии взаимодействия различных культур и народов в поликультурном, многополюсном мире. Программа выводит слушателей в широкий межкультурный контекст действительности с учетом как процессов глобального, так и локального уровней, являющихся отражением усложняющихся системных связей в обществе, и демонстрирует возможности профессиональной психологической деятельности в этом контексте. На основе курса магистры получают методологическую и теоретическую основу для работы в качестве специалистов в области психологии межкультурных коммуникаций – востребованной и динамично развивающейся отрасли психологии, интегрирующей в себя элементы различных областей психологического знания – социальной психологии, психологии личности, культурной психологии, этнопсихологии, кросскультурной психологии, а также таких дисциплин как культурология, культурная антропология, социология, конфликтология. В России как поликультурном государстве, в условиях интенсивного притока мигрантов, активизации международных связей и контактов на разных уровнях, процессы модернизации и развития общества невозможны без учета этнокультурных особенностей разных народов. В рамках курса представлены современные теории мультикультурализма, теории и модели межкультурных коммуникаций, различные типологии культур, системы особенностей межкультурной вербальной и невербальной коммуникации, стили переговоров и разрешения конфликтов в различных культурах, теории межкультурной компетентности, теории

аккультурации и культурной адаптации. Помимо знания теорий и концепций, магистр по окончании курса должен уметь анализировать социальные ситуации переговоров и конфликтов в межкультурном взаимодействии, использовать модели и концепции межкультурных коммуникаций для анализа различных ситуаций межкультурного взаимодействия, учитывать кросскультурные аспекты при проведении переговоров в различных сферах, проводить тренинги по повышению этнокультурной толерантности, профилактике ксенофобии, повышению уровня межкультурной компетентности, соотносить профессиональные знания, полученные в рамках магистратуры с современной реальностью межкультурных отношений, а также в контексте психолого-практической работы и в экспериментальных ситуациях. Специалист, владеющий основами психологии межкультурных коммуникаций, будет востребован на всех ступенях системы образования, в сфере экономики, социальной политики, государственного управления, в органах внешней и внутренней политики, международном бизнесе, филиалах иностранных компаний, и др.

The specialized course "Psychology of Cross-Cultural Communications" is a set of lectures and labs " Intercultural competence of personality", based on an interdisciplinary approach, which summarizes theoretical, empirical, and practical aspects of research and practical work in the psychology of interrelations of cultures and people in a multicultural, multi-polar world. The program allows the audience to crossover to the wide context of cross-cultural reality that combines both global and local levels, reflecting ever evolving systems of social connections, and demonstrates opportunities for professional growth within this space. The course helps students build up a methodological and theoretical ground for their future work as psychologists in cross-cultural communications, a highly demanded and rapidly developing area, which integrates social psychology, psychology of personality, cultural psychology, ethnic

Семантическое пространство переговоров

Данный курс «Семантическое пространство переговоров» рассчитан на магистрантов старших курсов и предполагает обязательное прослушивание базовых курсов по общей, социальной психологии, психологии труда. Данный курс предлагает рассматривать любую жизненную ситуацию как переговорную, особенности которой зависят от ее понимания участниками. Особенность курса заключается в проведении последовательного сравнения теории и практики трех основных переговорных школ, сложившихся в профессиональном мире на сегодняшний день. Важность этого курса для профессионального становления

психологов обусловлена значимостью переговоров в жизни современного человека, живущего в сложной культурной среде, стремящегося к достижению поставленных целей, невозможного без учета и понимания интересов других людей.

This course "Semantic Space of Negotiations" is intended for undergraduates and it assumes obligatory listening of basic courses on general, social psychology, work psychology. This course suggests considering each and every life situation as a negotiation situation, which features depend on participants' understanding. The feature of this course lies in carrying out a consistent comparison of theory and practice of three main negotiation schools which have matured in the professional world today. The importance of this course for professional formation of psychologists is caused by the significance of negotiations in the life of a modern person who lives in the complicated cultural environment and seeks to achieve the aim, which is impossible without understanding and taking interests of other people into account.

Психология семейных конфликтов

Учебная дисциплина направлена на формирование системы понятий о закономерностях генезиса и развития семьи как целостной системы, включающей супружескую, детско-родительскую и сиблинговую подсистемы в единстве ее структурно-функциональных компонентов. Даны основные характеристики супружеских отношений, включая ролевую структуру, эмоциональные связи, особенности общения, сплоченность. Рассмотрены причины и виды нарушений супружеских и детско-родительских отношений. Проанализированы механизм триангуляции и формирования коалиций в семье. Определены основные симптомы и характеристики дисфункциональных семей. Проанализированы причины возникновения семейных конфликтов, их виды, сценарии развития и разрешения. Выделены условия преобразования деструктивного конфликта в конструктивный конфликт, рассмотрены методы и техники профилактики и возникновения конфликтов и их конструктивного разрешения. Проанализированы технологии «семейного совета» как эффективной стратегии переговоров в конфликтах.

The discipline aimed at formation of a system of concepts of the regularities of genesis and development of the family as a whole system, including marital and child-parent and sibling subsystem in the unity of its structural-functional components. The basic characteristics of marital relations, including the role structure, emotional ties, especially communication and cohesion are

described. The reasons and types of violations of marital and child-parent relations are presented. The mechanism of triangulation and the formation of coalitions in the family is analyzed. Main and specific symptoms and characteristics of dysfunctional families are cleared. The reasons of family conflicts, their types, scenarios and resolution are presented. Allocated conditions of transformation of the destructive conflict in constructive conflict, the methods and techniques of prevention and conflict and their constructive resolution are discussed. The technology «Family Council» as an effective strategy of negotiations in the conflict is presented.

Психология риска и принятия решений

Программа раскрывает проблематику психологии риска и принятия решений в формате, предложенном для Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования третьего поколения. Спецкурс предназначен для обучения по специализации Психология ведения переговоров в рамках специальности Психология служебной деятельности. Курс построен в ориентировке на развитие принципов активности, системности, развития и неопределенности как ведущих в психологических концепциях принятия решений и риска. Он нацелен на то, чтобы магистры овладели как системой современных знаний в этой области, так и возможностями их применения в рамках профессиональных решений и применительно к области ведения переговоров, включающих как принятие решений, так и управление рисками.

The class covers the main approaches to the psychology of risk and decision making according to the format put forward by the Federal state education standard of the higher professional education (third generation). This special course is designed for the Psychology of negotiation specialization under the Psychology of professional service specialty. The class is focused on the development of the principles of activity, systems, development, and uncertainty as being the leading principles in psychological theories of decision making and risk. The goal of the class is for the students to master the system of contemporary knowledge in the field, as well as to master the skills of using that knowledge in professional decision making and in the area of negotiations (that involves both decision making and risk management).