

**Реестр магистерских программ по направлению подготовки
37.04.01«Психология»
уровень высшего образования - двухлетняя магистерская программа
с присвоением квалификации (степени) магистр**

**Магистерская программа «Психология переговоров»
основной профессиональной образовательной программы высшего
образования, реализуемой в соответствии с самостоятельно устанавливаемым
стандартом МГУ имени М.В.Ломоносова**

Аннотация

Программа подготовки магистров по специализации «Психология переговоров» 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.

Магистр 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.

Магистр, закончивший обучение по программе «Психология переговоров», владеет репертуаром теоретических знаний, практических умений и навыков по анализу, оценке, прогнозированию и разрешению конфликтов и достижению согласия в переговорах в сферах безопасности, бизнеса и международных отношений; знаниями и умениями по формированию установок толерантного поведения в межличностном и межгрупповом взаимодействии в коммерческих, семейных, межкультурных, политических, внутриорганизационных и межорганизационных отношениях; владеет навыками группового принятия решений, посредничества, формирования социальных сетей и сообществ; готов к решению задач в роли эксперта различных правительственных и неправительственных организаций, медиатора и участника различных согласительных комиссий, работника государственных институтов, политических организаций, консультанта по организационному развитию, научного работника.

1. Специализированные профессиональные компетенции магистерской программы «Психология переговоров»:

овладение фундаментальными и теоретико-методологическими подходами к анализу конфликтного взаимодействия и переговорного процесса как специфического вида коммуникативной деятельности, направленной на разрешение проблемных ситуаций (М-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) (М-СПК-2);

ведение переговоров и разрешение конфликтов в сфере общественных отношений и массовых процессов по поводу осуществления социально-экономических и политических изменений (М-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 (М-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 (М-СПК-5);

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

использование методов анкетирования, эксперимента, наблюдения, дискурс-анализа, анализа кейсов в исследованиях по различным направлениям психологии переговоров и разрешения конфликта (М-СПК-7);

разработка и применение диагностических процедур для анализа процесса переговоров и разрешения конфликтов, оценки переговорных компетенций как отдельной личности, так и группы переговорщиков (М-СПК-8);

консультирование организаций по вопросам обеспечения процедурной справедливости, принципов построения этической инфраструктуры, предотвращающей деструктивные конфликты (М-СПК-9);

разработка тренинговых программ, направленных на обучение техникам подготовки и ведения переговоров, конструктивным способам разрешения конфликтов, психологической саморегуляции в процессе переговоров и разрешения конфликтов (М-СПК-10);

использование различных методов принятия группового решения и фасилитации, переговорных и согласительных процедур для преодоления сопротивления инновациям в организации, для повышения креативности сторон переговорного процесса и разрешения конфликта (М-СПК-11).

2. Дисциплины магистерской программы «Психология переговоров»

Объем вариативной части ОПОП по стандарту- **24-39 з.е.**

Объем вариативной части ОПОП по учебному плану- **27 з.е.**

Объем магистерской программы «Психология переговоров» - **25 з.е.** Из них общий объем обязательных дисциплин составляет **16 з.е.**, общий объем дисциплин по выбору составляет **9 з.е.**

№	Наименования обязательных дисциплин	Объем (з.е.)	Формируемые компетенции
1	Теория и практика ведения переговоров	2	М-СПК-1 М-СПК-2
2	Социальная психология переговоров	2	М-СПК-3 М-СПК-4
3	Психология конфликта	2	М-СПК-5

4	Психология межкультурных коммуникаций	2	М-СПК-6 М-СПК-7 М-СПК-8 М-СПК-9 М-СПК-10 М-СПК-11
5	Психологическая саморегуляция участников переговорного процесса	2	
6	Психология индивидуальности	2	
7	Психология альтруизма	2	
8	Семантическое пространство переговоров	2	
Общий объем дисциплин по выбору		9	
Общий объем магистерской программы		25	

3. Примерный перечень дисциплин по выбору студентов магистерской программы «Психология переговоров», отличных от дисциплин других программ

№	Наименования дисциплин по выбору	Объем (з.е.)
1	Политическая психология	2-3
2	Психология терроризма	2-3
3	Психология риска и принятия решения	2-3
4	Психология семейных конфликтов	2-3
5	Психология альтруизма	2-3

В качестве дисциплин по выбору студент может освоить не более 4 з.е. из дисциплин других магистерских программ.

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

