**Аннотация программы учебной дисциплины**

**«Управление конфликтами и организация переговорного процесса»**

**Краткое описание курса (outline)**

Настоящая дисциплина относится к вариативной части цикла дисциплин программы.

В современном российском обществе происходят бурные социально-политические перемены, меняются стереотипы мышления и поведения, а также экономические, культурные приоритеты. Все это сопровождается многочисленными конфликтами и предъявляет новые требования к организации взаимодействия и отношений людей. Поэтому важно знать, почему возникают конфликты на межличностном и организационном уровнях, как их контролировать и предупреждать, что делать в ситуациях, когда конфликты выходят из под контроля. Кроме того, важно знать, как эффективно построить взаимодействие с другими людьми и организациями, чтобы понять противоположную сторону в конфликтной ситуации, добиться взаимопонимания, прийти к общему соглашению и в конечном итоге решить проблему. Эти задачи связаны с изучением природы конфликта, способов их разрешения, а также – переговоров, их типов, структуры, способов анализа и оценки.

Целями освоения дисциплины «Управление конфликтами и организация переговорного процесса» являются:

- знакомство с понятием конфликта, его природы, структуры и динамики;

- знакомство с проявлениями конфликтов в сфере межличностного, группового и межгруппового взаимодействия;

- изучение последствий конфликтов, методов их предупреждения и разрешения;

- знакомство с направлениями и результатами исследований организационных конфликтов и способов управления ими;

- знакомство с понятием переговоров в различных дисциплинах;

- изучение способов анализа моделей переговоров;

- изучение видов взаимодействия между участниками переговоров;

- изучение способов оценки результатов переговорного процесса в различных ситуациях;

- изучение основных способов организации переговорного процесса и самоподготовки к переговорам.

В результате освоения дисциплины студент должен:

* *знать* основные понятия, используемые в рамках исследования конфликтов и переговоров; основные проблемы в управлении конфликтами и организации переговорного процесса; способы подготовки и настройки к переговорам и их оптимальному завершению; понимать суть междисциплинарного исследования переговоров и значение теоретического анализа для практики организации переговорного процесса и повышения эффективности принятия решений;
* *уметь* выделять нарушения норм ведения переговоров (манипуляций, фальсификаций и т.д.); анализировать причины и последствия конфликтов; анализировать стратегии конфликтов и модели переговоров; оценивать свои сильные и слабые стороны как переговорщика; анализировать основные этапы переговорного процесса;
* *иметь* навыки (приобрести опыт) в использовании полученных знаний о конфликтах и переговорах в работе с людьми и организации переговорного процесса; применять для решения практических задач знания о видах конфликтов и технологиях конструктивных переговоров; проводить анализ эффективности переговоров и применять полученные знания для саморазвития и дальнейшего профессионального роста.

**План курса (syllabus)**

|  |
| --- |
| **Раздел 1. Научные подходы к пониманию природы и функций конфликтов** |
| Конфликт как социальный феномен. Виды конфликтов |
| Структура, динамика и стратегии разрешения конфликтов |
| Организационно-управленческие конфликты |
| Технологии управления конфликтами |
| Роль руководителя в управлении конфликтами в организации |
| **Раздел 2. Переговорный процесс как метод управления конфликтами** |
| Переговоры как способ делового взаимодействия |
| Типологии переговоров. Стадии переговорного процесса |
| Переговоры как современное средство решения проблем |
| Технологии конструктивных переговоров. Деловые переговоры |
| Психологические приемы повышения эффективности переговоров |

**Требования к уровню знаний студентов (prerequisites)**

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах: Социальная психология, Общая психология, Общая социология.

Основные положения дисциплины должны быть использованы при изучении дисциплины «Административные споры», а также в дальнейшей профессиональной деятельности.

**Тип экзамена (тест, письменная работа, устный экзамен и т.д.)**

Письменный экзамен.

**Основная литература:**

Фройнд, Дж. Переговоры каждый день: Как добиваться своего в любой ситуации [Электронный ресурс] / Джеймс Фройнд ; Пер. с англ. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. — 276 с. // www. znanium.com