

**ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ**  
**Факультет Государственного и муниципального управления**  
**Кафедра Кадровой политики и управления персоналом**

**Техника ведения переговоров**  
**Методические указания для проведения практических занятий**

**Новосибирск**  
**2015**

УДК:331  
ББК: 65

Составитель : старший преподаватель Марусова Е.В.

Рецензент :доцент кафедры КП и УП,к.пед.н.И.Э.Толстова

**Техника ведения переговоров:** методические указания для проведения практических занятий / Новосиб. гос. аграр. ун-т. Фак. ГМУ; сост. Е.В. Марусова-Новосибирск, 2015.- 8 с.

Методические указания предназначены для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление. Составлены на основании требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования к содержанию и уровню подготовки выпускников по направлению подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление.

Методические указания содержат перечень вопросов, подлежащих рассмотрению, список основной и дополнительной литературы. Отражают формируемые компетенции.

Утверждено и рекомендовано к изданию методической комиссией факультета Государственного и муниципального управления НГАУ от «30»октября 2015 г. протокол № 2

© Новосибирский государственный  
аграрный университет, 2015

## 1. Введение

### Цели и задачи дисциплины

Дисциплина «Техника ведения переговоров» предназначена для *научно-исследовательской и педагогической деятельности*.

В соответствии с назначением основной **целью** изучения дисциплины «Техника ведения переговоров» является приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков, которые позволят им проводить переговоры на профессиональном уровне.

Исходя из цели, в процессе изучения дисциплины решаются следующие **задачи**:

- дать представление об основных понятиях, категориях, технологиях и инструментах организации и ведения переговорного процесса;
- сформировать навыки подготовки конструктивных переговоров;
- сформировать навыки создания благоприятной атмосферы общения;
- освоить антистрессовые модели взаимодействия;
- овладеть технологиями получения достоверной информации;
- развить навыки самоконтроля;
- овладеть методами конструктивного влияния на оппонентов.

## 2. Требования к уровню освоения учебной дисциплины

Дисциплина «Техника ведения переговоров» в соответствии с требованиями ФГОС ВО направлена на формирование следующей компетенции:

Общепрофессиональная компетенция(ОПК):

- готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранных языках для решения задач в области профессиональной деятельности (ОПК-2)

### **3. Содержание занятий**

#### **Тема 1. Переговоры как особое социальное умение (2 часа)**

Вопросы для обсуждения: Основные характеристики переговорной стратегии: отличие от сотрудничества и борьбы. Критерии выбора стратегического подхода. Виды деятельности в переговорном процессе. Достижение поставленных целей, продиктованных собственными интересами. Влияние на баланс сил между сторонами. Поддержание конструктивной атмосферы. Влияние на партнёров и укрепление собственной позиции. Внедрение процедур позволяющих достигнуть компромисс.

#### **Тема 2. Динамика переговорного процесса (2 часа)**

Вопросы для обсуждения: «Спонтанная динамика» переговорного процесса: подготовка, словесная «перепалка», психологическая война, кризис и завершение. Динамика переговоров при конструктивном подходе: подготовка, первоначальный выбор позиции, фаза поиска, тупик и завершение. Развёртывание переговорного процесса. Переговоры с более сильной стороной.

Деловая игра.

#### **Тема 3. Базовые коммуникативные навыки переговорщиков (4 часа)**

Вопросы для обсуждения: Навыки формирования конструктивных установок. Дружелюбие и враждебность, открытость и замкнутость, доминирование и подчинение как осознанный выбор. Навыки и формы установления контакта. Технологии выслушивания. Тактическая выдача информации. Приёмы аргументации. Фиксация договорённостей достигнутых в переговорах. Личные переговорные стили. Развитие приёмов самоконтроля.

Групповая работа.

#### **Тема 4. Методы влияния и контрвлияния в переговорах (2 часа)**

Вопросы для обсуждения: Конструктивные методы влияния – аргументация и самопродвижение. Спорные методы влияния и особенности их использования в переговорном процессе. Деструктивные методы влияния. Манипулятивный подход как призыв к силовой борьбе. Риски и ограничения манипулятивных технологий. Макиавеллизм. Способы противостояния чуждому влиянию.

#### **Тема 5. Переговоры как способ преодоления конфликтов (2 часа)**

Вопросы для обсуждения: От борьбы – к переговорному процессу. Антистрессовые модели взаимодействия. Антиконфликтные формы общения:

приёмы вербализации, «Я»-утверждение, трёхэтапная модель преодоления негативных высказываний, конструктивная форма отказа, пятишаговая модель цивилизованной конфронтации, конструктивная критика. Четырёх-шаговый метод преодоления разногласий по Д. Дэна.

Ролевая игра «Переговоры о синих бананах».

#### **4. Учебно – методическое и информационное обеспечение дисциплины**

##### **Основная литература**

1. Гэвин Кеннеди. Переговоры. Полный курс / Пер. с англ. – М: Альпина Паблишер, 2015.
2. Гэвин Кеннеди. Договориться можно обо всём. / Пер. с англ. – М: Альпина Паблишер, 2015.
3. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб: Речь, 2011.
4. Трейси Брайан. Переговоры. /Пер. с англ. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
5. Фишер Р., Браун С. Путь к единению, или от переговоров - к тесному взаимодействию /Пер с англ. –М., 2010.
6. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам /Пер с англ - М , 2010.
7. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражений /Пер с англ. – М., 2010.
8. Форсайт П. Успешные переговоры. М.: НИРРО, 2012.

##### **Дополнительная литература**

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов. - Казань, 2010.
2. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология - Питер, 2013.
3. Бройниг Г. Руководство по ведению переговоров /Пер с нем. – М., 2012.
4. Ваниорек Л., Ваниорек А. Моббинг когда работа становится адом /Пер с нем. –М., 2010.
5. Глушакова К. П. Переговоры эффективное «ты я» взаимодействие – М., 2010.
6. Гришина Н. В. Психология конфликта - СПб, 2011.
7. Громова О. Н. Конфликтология. – М., 2010.
8. Дин С., Сесмен Л. Верный путь к успеху. /Пер. с англ. - М., 2011.
9. Дональдсон М. К., Дональдсон М. Умение вести переговоры для чайников» /Пер с англ. - Киев, 2012.
10. Доусон Р. Уверенно принимать решения. /Пер. с англ. - М.. 2010.
11. Дэна Д. Преодоление разногласий /Пер с англ. - СПб , 2011.
12. Журавлев В. И. Основы педагогической конфликтологии. - М., 2012.
13. Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров /Пер с англ. – М., 2007.

14. Корэн Л., Гудмэн П. Искусство торговаться или все о переговорах /Пер с англ. - Минск, 2011.
15. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха. - Ростов-на-Дону, 2010.
- 16.
17. Лебедева М.М. Уметь вести переговоры – М., 2010.
18. Мартин Д. Трудный разговор Как справляться с затруднительными ситуациями /Пер с англ. - Минск, 2011.
19. Мартин Д. Манипулирование встречами. /Пер. с англ. - Минск, 2007.
20. Мастенбрук В. Переговоры - Калуга, 2008.
21. Межличностное общение (серия «Учебник Нового Времени»), Куницина В.Н., Казаринова М.А., Погольша С.Д. - СПб, 2002.
22. Менеджмент (Современный российский менеджмент). - М., 2008.
23. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров /Пер с англ. – М., 2009.
24. Николаева Е.И. Искусство непонимания или когда нам выгоден конфликт. - Новосибирск, 2007.
25. Никольсон Г. Дипломатическое искусство – М., 1962.
26. Ниренберг Дж. Гений переговоров /Пер с англ. - Минск, 2008.
27. Основы конфликтологии. - Новосибирск, 2012.
28. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика – М., 2011.
29. Паркинсон Дж. Люди сделают так, как захотите Вы. /Пер. с англ. - М., 2010.
30. .
31. Хочл Э. Как понять иностранца без слов /Пер с англ. // Фаст Дж. Язык тела /Пер с англ. – М., 2011.
32. Чалдини Р. – Психология влияния - СПб, 2001.
33. Чернышев А. С. Практикум по решению конфликтных педагогических ситуаций. - М., 2008.
34. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение - Минск, 2009.
35. Шейнов В.П. Психология и этика делового контакта - Минск, 2010.

### **Интернет-ресурсы**

1.Каррас Честер Ли. Искусство ведения переговоров. Как достичь желаемого результата. – М.: ЗАО Изд-во ЭКСМОХ1997 [Электронный ресурс]: Режим доступа - <http://rutrac.Kerorg/foru/viewtopic.php>.

Составитель  
**Марусова Елена Викторовна**

**Методические указания**  
**для проведения практических занятий**  
(для студентов всех форм обучения  
по направлению подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное  
управление)

Объем 0,5 уч. – изд. л.

Новосибирский государственный аграрный университет

630039, Новосибирск, ул. Добролюбова, 16