

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
**«МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ИГРОВОЙ ПРАКТИЧЕСКОЙ
ПСИХОЛОГИИ»**

СОГЛАСОВАНО

Решением Педагогического совета
Протокол от 05 ноября 2025 г № 2

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

Яковлева М.Е.

«05» ноября 2025 г.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА –
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
**«ПЕРЕГОВОРЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ
РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ»**

г. Москва,
2025

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
**«МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ИГРОВОЙ ПРАКТИЧЕСКОЙ
ПСИХОЛОГИИ»**

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА –
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
**«ПЕРЕГОВОРЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ
РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ»**

г. Москва

Оглавление

Общая характеристика программы	4
Цель реализации образовательной программы	4
Нормативная правовая база программы	4
Организационно-методические характеристики программы	5
Планируемые результаты освоения программы	5
Содержание программы	7
Учебный план	7
Календарный учебный график	7
Рабочие программы модулей, организация учебного процесса по программе	8
Организационно-педагогические условия реализации программы	14
Требования к квалификации педагогических кадров	14
Материально-технические условия реализации программы	15
Информационные и учебно-методические условия реализации программы	16
Формы контроля	17
Фонд оценочных средств	18

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель реализации образовательной программы

Настоящая дополнительная общеобразовательная программа – дополнительная общеразвивающая программа «Переговоры как эффективный способ разрешения конфликтов» (далее – программа, образовательная программа) разработана ООО «МАИПП» (далее – организация, образовательная организация).

Цель Образовательной программы – удовлетворение потребности различных категорий взрослого населения в освоении механизмов конструктивного поведения в конфликтных ситуациях и продуктивного разрешения конфликтов.

Актуальность Образовательной программы определяется необходимостью для каждого человека в повседневной жизни использовать базовые психологические знания и технологии для выстраивания конструктивных коммуникаций в социуме. Современному человеку необходимо учиться общению, для этого психологической наукой наработан необходимый инструментарий, чтобы обеспечить благоприятный психологический климат в трудовых коллективах и в межличностных отношениях в различных социальных группах.

1.2. Нормативная правовая база программы

Дополнительная общеобразовательная программа – дополнительная общеразвивающая программа «Переговоры как эффективный способ разрешения конфликтов» разработана с учетом федеральных законов и нормативных правовых актов Российской Федерации:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2. Постановление Правительства РФ от 11.10.2023 N 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

3. Приказ Министерства образования и науки РФ от 27.07.2022 N 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

4. Приказ Минтруда России от 22.09.2021 N 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

5. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 26.08.2010 N 761н «Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих. Раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования».

1.3. Организационно-методические характеристики программы

Настоящая дополнительная общеобразовательная программа – дополнительная общеразвивающая программа определяет содержание и сроки обучения по ней.

Трудоемкость образовательной программы составляет 15 академических часов. Трудоемкость настоящей образовательной программы включает все виды учебной работы обучающегося, а также время, отводимое на текущий контроль успеваемости, промежуточную, итоговую аттестацию.

Язык обучения. Обучение по образовательной программе ведется на русском языке.

Форма обучения – очно-заочная с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Режим занятий – максимальная учебная нагрузка до 6 академических часов в неделю, включая все виды учебной работы обучающегося (внеаудиторные учебные занятия с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий; внеаудиторная самостоятельная работа). Общая длительность освоения программы составляет 3 недели.

Образовательная программа реализуется исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (далее – ЭО и ДОТ). Соотношение внеаудиторных занятий с применением ЭО и ДОТ, внеаудиторной самостоятельной работы, виды учебных занятий указаны в рабочих программах модулей.

К освоению дополнительной общеобразовательной программы – дополнительной общеразвивающей программы допускаются лица без предъявления требований к уровню образования. Программа рассчитана на взрослое население, от 18 лет.

Выпускник, в полном объеме освоивший учебный план образовательной программы, подтвердив наличие заявленных в образовательной программе результатов обучения, получает свидетельство установленного образовательной организацией образца.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

В результате освоения настоящей образовательной программы у обучающихся формируется необходимая база знаний, умений и навыков, позволяющих на системном уровне применять технологии разрешения конфликтных ситуаций путем переговоров. В ходе освоения материала каждого модуля образовательной программы обучающийся получает следующий результат:

Теоретический модуль	В ходе освоения материала модуля обучающиеся получают знания : – сущность переговоров и их преимущества перед иными способами разрешения конфликтов,
----------------------	--

	– типы переговоров и их функции, – стратегии ведения переговоров: переговоры с ориентацией на модели «выигрыш – проигрыш», переговоры с ориентацией на модель «проигрыш – проигрыш» и «выигрыш – выигрыш», – понятие о позиционном торге и переговорах на основе интересов, – основные стадии переговоров: стадия подготовки к переговорам, стадия ведения переговоров, стадия анализа результатов переговоров и выполнения достигнутых договоренностей, – этапы ведения переговоров, – тактические приемы при позиционном торге, – тактические приемы при ведении переговоров на основе интересов, – понятие о посредничестве в переговорном процессе, о формах участия третьей стороны и моделях посреднической деятельности, – понятие о принципах эффективной коммуникации в обсуждении, – типичные ошибки и способы преодоления барьеров в переговорном процессе
Практический модуль	В ходе освоения материала модуля обучающиеся получают следующие практические навыки ведения переговоров и разрешения конфликтов: – навыки планирования переговоров и формирования собственной переговорной позиции, планируемых максимальных и минимальных результатов, – навыки выбора переговорной стратегии, – навыки применения различных техник взаимодействия с партнером по переговорам, – навыки отстаивания собственных интересов с применением конструктивных и продуктивных методов взаимодействия с партнером по переговорам, – навыки завершения переговоров и фиксации результатов, – навыки оценки результатов переговоров, – навыки анализа и рефлексии переговорного процесса, что является залогом паттерна конструктивного поведения в ситуациях конфликта и позиционного торга

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

3.1. Учебный план

№ п/п	Наименование учебных модулей	Общая труд-ть (часов)	В т.ч. внеаудиторные занятия с примен. искл. ЭО и ДОТ (часов)					ВСР (час.)	ПА (час.)	Форма аттес- тации
			Синхр. обучение				Асинхр. обучение			
			Л	П	С	К				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1.	Теоретический модуль. Переговоры как способ разрешения конфликтов.	8	4	-	-	-	2	2	-	-
2.	Практический модуль. Практика ведения переговоров	6	-	1	1	1	-	3	-	-
3.	Промежуточная аттестация	1	-	-			-		1	зачет
	ВСЕГО	15	4	1	1	1	2	5	1	-

Л	лекции	К	консультации
П	практические занятия	ВСР	внеаудиторная самостоятельная работа
С	супервизия	ПА	промежуточная аттестация

3.2. Календарный учебный график

Наименование учебного модуля	Всего часов	Недели			
		1	2	3	4
Теоретический модуль	8	6	2		
Практический модуль	6		4	2	
Промежуточная аттестация	1			1	
ИТОГО:	15	6	6	3	

4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ МОДУЛЕЙ

4.1. Рабочая программа «Теоретический модуль»

Рабочая программа теоретического модуля является частью дополнительной общеобразовательной программы – дополнительной общеразвивающей программы «Переговоры как эффективный способ разрешения конфликтов».

В результате освоения настоящего модуля у обучающихся формируется необходимая база теоретических знаний о сущности переговоров и переговорных стратегиях, динамике и стадиях переговоров. А также о тактических приемах и механизмах ведения переговоров для максимального достижения требуемых результатов и сохранения позиции.

4.1.1. Трудоемкость модуля и распределение часов по темам и видам учебных занятий

№ п/п	Наименование учебных модулей	Общая труд-ть (часов)	В т.ч. внеаудиторные занятия с примен. искл. ЭО и ДОТ (часов)					ВСР (час.)	ПА (час.)	Форма аттес- тации
			Синхр. обучение				Асинхр. обучение			
			Л	П	С	К				
1	2	3	4	5			6	7	9	10
1.	Теоретический модуль	8	4	-	-	-	2	2	-	-
1.1.	Переговоры как способ разрешения конфликтов. Стратегии ведения переговоров	4	2	-	-	-	1	1	-	-
1.2.	Динамика переговоров, характеристика стадий, тактические приемы ведения переговоров	4	2	-	-	-	1	1	-	-

Л	лекции	К	консультации
П	практические занятия	ВСР	внеаудиторная самостоятельная работа
С	супервизия	ПА	промежуточная аттестация

4.1.2. Календарный учебный график

Наименование учебного модуля	Всего часов	Недели			
		1	2	3	4
Теоретический модуль	8	6	2		

4.1.3. Тематическое содержание модуля

Содержательное наполнение модуля распределено по темам, освоение которых осуществляется в рамках учебных занятий синхронно и асинхронно исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ), а также в рамках внеаудиторной самостоятельной работы.

Тема 1: Переговоры как способ разрешения конфликтов. Стратегии ведения переговоров

Общая характеристика переговоров. Преимущества переговоров. Типология переговоров. Функции переговоров. Стратегии ведения переговоров: переговоры с

ориентацией на модели «выигрыш – проигрыш», переговоры с ориентацией на модель «проигрыш – проигрыш» и «выигрыш – выигрыш». Позиционный торг. Переговоры на основе интересов.

Тема 2: Динамика переговоров, характеристика стадий, тактические приемы ведения переговоров

Три основные стадии переговоров. Стадия подготовки к переговорам. Стадия ведения переговоров. Этапы ведения переговоров. Характеристика этапа уточнения интересов и позиций сторон. Характеристика этапа обсуждения, принципы эффективной коммуникации в обсуждении, типичные ошибки и способы преодоления барьеров. Характеристика этапа достижения соглашения. Три типа решений, их характеристика. Два типа работы над соглашением. Стадия анализа результатов переговоров и выполнения достигнутых договоренностей: характеристика стадии. Оценка успешности переговоров.

Тактические приемы ведения переговоров. Тактические приемы при позиционном торге. Тактические приемы при ведении переговоров на основе интересов. Посредничество в переговорном процессе. Формы участия третьей стороны. Выбор посредника. Влияние посредника на переговорный процесс. Модели посреднической деятельности.

4.1.4. Организация учебного процесса по модулю

Организация учебного процесса по модулю осуществляется исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в синхронном и асинхронном формате, а также самостоятельной работы. На платформе дистанционного обучения освоение каждого содержательного элемента, входящего в состав темы по модулю, представлено отдельным блоком учебного материала, а также дополнительными блоками, включающими вспомогательные материалы, кейсы, схемы, иные инструменты.

Внеаудиторные занятия с применением исключительно ЭО и ДОТ:

Синхронно. Синхронные занятия проводятся в начале освоения материала модуля в формате лекции с применением дистанционных образовательных технологий (вебинар). Трудоемкость внеаудиторных занятий в синхронном формате составляет 4 академических часа (2 лекции по 2 акад. часа).

Асинхронно. Изучение материала осуществляется на платформе дистанционного обучения в формате презентаций, а также текстового обучающего материала (конспекта с основным содержанием материала модуля). В ходе асинхронных занятий отрабатываются и закрепляются освоенные в рамках синхронных лекционных занятий знания. Трудоемкость внеаудиторных занятий в асинхронном формате составляет 2 академических часа.

Внеаудиторная самостоятельная работа включает:

- самостоятельное изучение рекомендуемой учебной литературы, представленной в виде электронных изданий;

- просмотр видеозаписи состоявшихся синхронных занятий для повторения и закрепления изученного материала;
- выполнение заданий для самостоятельной работы по темам модуля, в том числе прохождение тестирования с применением инструментария платформы дистанционного обучения;
- иные виды работы.

Трудоемкость внеаудиторной самостоятельной работы составляет 2 академических часа.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в процессе освоения учебного материала по темам учебной дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется в различных формах по усмотрению педагогического работника (тестирование, разбор заданий, ответы обучающихся на вопросы и т.д.).

Промежуточная аттестация по данному модулю проводится по завершению освоения материала образовательной программы. Промежуточная аттестация осуществляется в форме автоматизированного тестирования с применением технических средств платформы дистанционного обучения. Форма проведения – зачет. Примеры заданий промежуточной аттестации размещены в разделе программы «Фонд оценочных средств».

В рамках реализации образовательной программы **предусмотрена обратная связь** между обучающимся и педагогическими работниками посредством отправки вопросов, возникающих после освоения материала модуля с применением технических средств платформы дистанционного обучения. Кроме того, взаимодействие участников образовательного процесса осуществляется в создаваемом на платформе дистанционного обучения и/или сторонних ресурсах – групповом чате.

4.1.5. Планы проведения синхронных занятий с применением ЭО и ДОТ

План учебного занятия (лекция) «Тема 1: Переговоры как способ разрешения конфликтов. Стратегии ведения переговоров»

Цель занятия:

- Сообщение знаний о технологии ведения переговоров и переговорных стратегиях

Часть 1. Введение.

- Организационный момент. Постановка целей и задач.

Часть 2: Лекция. Обзор тем с использованием презентации:

- Общая характеристика переговоров. Преимущества переговоров. Типология переговоров. Функции переговоров. Стратегии ведения переговоров: переговоры с ориентацией на модели «выигрыш – проигрыш», переговоры с ориентацией на модель «проигрыш – проигрыш» и «выигрыш – выигрыш». Позиционный торг. Переговоры на основе интересов

Часть 3: Интерактивное взаимодействие.

- Ответы на вопросы обучающихся по изучаемому материалу

- Разбор практических кейсов (примеры кейсов приведены в разделе 4.1.6 настоящей рабочей программы).

Часть 4. Заключение:

- Подведение итогов: краткое повторение основных идей и выводов.
- Рекомендации по дальнейшему изучению материала.
- Завершение вебинара с пожеланием успехов и продуктивной работы

План учебного занятия (лекция) «Тема 2: Динамика переговоров, характеристика стадий, тактические приемы ведения переговоров»

Цель занятия:

- Сообщение знаний о характеристиках последовательных стадий ведения переговоров, тактических приемов ведения переговоров и способов достижения целей в ходе переговорного процесса.

Часть 1. Введение.

- Организационный момент. Постановка целей и задач.

Часть 2: Лекция. Обзор тем с использованием презентации:

- Три основные стадии переговоров: характеристика, содержание, назначение. Оценка успешности переговоров (промежуточная, итоговая).
- Тактические приемы ведения переговоров. Тактические приемы при позиционном торге, при ведении переговоров на основе интересов.
- Посредничество в переговорном процессе. Модели посреднической деятельности.

Часть 3: Интерактивное взаимодействие.

- Ответы на вопросы обучающихся по изучаемому материалу
- Разбор практических кейсов (примеры кейсов приведены в разделе 4.1.6 настоящей рабочей программы).

Часть 4. Заключение:

- Подведение итогов: краткое повторение основных идей и выводов.
- Рекомендации по дальнейшему изучению материала.
- Завершение вебинара с пожеланием успехов и продуктивной работы

4.1.6. Примеры заданий для текущего контроля успеваемости и внеаудиторной самостоятельной работы по модулю

В рамках освоения материала модуля обучающимся даются задания различного формата для самостоятельного выполнения в рамках внеаудиторной самостоятельной работы. Анализ результатов выполнения заданий используется в ходе текущего контроля успеваемости.

Пример кейсовых заданий практического характера по модулю.

Задание. Проанализируйте ситуативные задачи и дайте ответ на поставленные вопросы:

1. На алмазном рынке ведущее положение принадлежит южноафриканской компании «Де Бирс». Однако ряд стран, ведущих добычу камней, в частности Австралия, Ангола, Конго, отказались продавать свои сырые алмазы по каналам «Де Бирс». Кроме того, ситуацию обострила кампания общественности против торговли контрабандным сырьем из зон военных конфликтов и призыв к бойкоту «кровавых камней». «Де Бирс» же обвиняют в скупке таких алмазов.

Есть ли, на ваш взгляд, перспектива решения проблемы путем переговоров или в данной ситуации предпочтительнее односторонние действия участников алмазного рынка? И почему?

2. Участники супружеского конфликта в итоге обсуждения выработали два варианта решения вопроса о том, с кем после развода будет проживать их несовершеннолетний ребенок: или с матерью, или с отцом.

Какие объективные критерии для оценки и выбора окончательного решения проблемы вы могли бы предложить? И в чем конкретно они заключаются?

3. Жил-был пастух, и было у него три сына. Не желая, чтобы сыновья спорили из-за наследства, он составил завещание, по которому старший сын должен получить половину всех овец, средний – одну треть, а младший – одну шестую часть. Беда в том, что когда пастух умер, в его стаде было 19 овец. Пытаясь поделить наследство, сыновья перессорились, так как девятнадцать не делится поровну ни на два, ни на три, ни на шесть. Тогда они решили обратиться за помощью к одной мудрой старухе. Послушала она, как спорят между собой братья, а выход найти так и не могут, и сказала: «Я знаю, как решить вашу проблему, но за совет вы должны отдать мне одну овцу». Братья подумали и согласились. В результате у них осталось 18 овец, которых можно было замечательно поделить.

Какая модель посредничества имела место в этой притче? К какому типу можно отнести это решение?

4. В 1996 г. экстремисты движения «Тупик Амару» захватили заложников в резиденции японского посла в Перу. В обмен на их освобождение они потребовали освободить из тюрем своих сторонников. Власти около пяти месяцев вели с террористами переговоры, что дало возможность подготовиться к штурму здания и освободить заложников.

Какую функцию выполняли, прежде всего, эти переговоры?

Примеры тестовых вопросов модулю:

1. Отметьте НЕ существующие способы (тактики) улаживания конфликтов:
 - тактика ухода, или избегания конфликта
 - силовое подавление, или метод насилия
 - **метод устранения (изолирования) участников конфликта**
 - метод односторонних уступок или приспособления
 - тактика компромисса или сотрудничества

2. Какой это способ разрешения конфликта: игнорирование конфликтной ситуации, отказ от признания ее существования, самоустранение?
 - **тактика ухода, или избегания конфликта**
 - силовое подавление, или метод насилия
 - метод устранения (изолирования) участников конфликта
 - метод односторонних уступок или приспособления
 - тактика компромисса или сотрудничества
3. Какой это способ разрешения конфликта: принудительное навязывание одной из сторон своего решения?
 - тактика ухода, или избегания конфликта
 - **силовое подавление, или метод насилия**
 - метод устранения (изолирования) участников конфликта
 - метод односторонних уступок или приспособления
 - тактика компромисса или сотрудничества
4. Какой это способ разрешения конфликта: принудительное навязывание одной из сторон своего решения?
 - тактика ухода, или избегания конфликта
 - **силовое подавление, или метод насилия**
 - метод устранения (изолирования) участников конфликта
 - метод односторонних уступок или приспособления
 - тактика компромисса или сотрудничества
5. Четырехшаговый метод – это:
 - **проведение диалога с целью урегулирования конфликта на основе тактики компромисса**
 - проведение диалога с целью урегулирования конфликта на основе утверждения позиции одного из участников как единственно верной
 - пошаговое последовательное исключение предмета конфликта как основы столкновения интересов его участников
6. Результаты управления конфликтом могут быть (отметьте верные ответы):
 - **позитивные, или конструктивные**
 - **негативные, или деструктивные**
 - позитивные для одной из сторон конфликта
 - конструктивно-деструктивные
7. Прямые переговоры – это:
 - **непосредственное взаимодействие участников конфликта**
 - опосредованное взаимодействие участников конфликта
8. Переговоры с участием третьей стороны – это:
 - прямые переговоры
 - **непрямые переговоры**
9. Отметьте какие стратегии переговоров существуют:

- **переговоры с ориентацией на модели «выигрыш – проигрыш»**
 - **переговоры с ориентацией на модель «проигрыш – проигрыш»**
 - **переговоры с ориентацией на модель «выигрыш – выигрыш»**
10. Стратегия ведения переговоров, при которой стороны ориентированы на конфронтацию и ведут спор о конкретных позициях – это:
- **позиционный торг**
 - переговоры на основе интересов
11. Отметьте три основные стадии переговоров:
- **подготовка к переговорам**
 - **процесс ведения переговоров**
 - завершение ведения переговоров
 - **анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей**
12. Отметьте три типа решений, на основе которых возможно достижение соглашения по итогам переговоров:
- **серединное**
 - **асимметричное**
 - **принципиально новое решение**
 - конгруэнтно-симметрическое
13. Завершение конфликта по сценарию «выигрыш проигрыш» либо «проигрыш – проигрыш»:
- **не исключает конфликтного взаимодействия в будущем**
 - исключает конфликтное взаимодействие в будущем
14. Завершение конфликта по сценарию «выигрыш – выигрыш»:
- не снимает конфликт с повестки дня и только приостанавливает его на время
 - **окончательно снимает проблему с повестки дня**

4.1.7. Перечень рекомендуемой литературы по модулю

1. Педагогическая конфликтология: задачи, тесты, тренинговые упражнения: учебное пособие / А.А. Николаева, А.С. Хлебников. – Москва: МГППУ, 2023.

Источник: <https://psychlib.ru/resource/pdf/documents/NPk-2023/NPk-120.pdf#page=2>

2. Нартова-Бочавер С. Психология личности и межличностных отношений. — М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001.

Источник: <https://psychlib.ru/mgppu/NBPI-001/NPL-001.HTM>

3. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учебное пособие / М: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001.

Источник: <https://psychlib.ru/mgppu/Bsp-2001/Bsp-576.htm>

4.2. Рабочая программа «Практический модуль»

Рабочая программа практического модуля является частью дополнительной общеобразовательной программы – дополнительной общеразвивающей программы «Переговоры как эффективный способ разрешения конфликтов».

В результате освоения настоящей образовательной программы у обучающихся у обучающихся формируются базовые навыки ведения переговоров.

4.2.1. Трудоемкость модуля и распределение часов по видам учебных занятий

№ п/п	Наименование учебных модулей	Общая труд-ть (часов)	В т.ч. внеаудиторные занятия с примен. искл. ЭО и ДОТ (часов)				ВСР (час.)	ПА (час.)	Форма аттес- тации	
			Синхр. обучение							Асинхр. обучение
			Л	П	С	К				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
2.	Практический модуль. Практика ведения переговоров	6	-	1	1	1	-	3	-	-

Л	лекции	К	консультации
П	практические занятия	ВСР	внеаудиторная самостоятельная работа
С	супервизия	ПА	промежуточная аттестация

4.2.2. Календарный учебный график

Наименование учебного модуля	Всего часов	Недели			
		1	2	3	4
Практический модуль	6		4	2	

4.2.3. Тематическое содержание модуля

Содержательное наполнение модуля распределено по темам, освоение которых осуществляется в рамках учебных занятий синхронно и асинхронно исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ), а также в рамках внеаудиторной самостоятельной работы.

Тематика модуля: в ходе изучения материала модуля обучающиеся на практике отрабатывают навыки планирования переговоров и формирования собственной переговорной позиции, планируемых максимальных и минимальных результатов; навыки выбора переговорной стратегии; навыки техники взаимодействия с партнером по переговорам, навык завершения переговоров и фиксации результатов, оценки результатов переговоров. Ключевым навыком, формируемым по результатам модуля, является навык анализа и рефлексии переговорного процесса, что является залогом паттерна конструктивного поведения в ситуациях конфликта и позиционного торга.

4.2.4. Организация учебного процесса по модулю

Организация учебного процесса по модулю осуществляется исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в синхронном и асинхронном формате, а также самостоятельной работы. На платформе дистанционного обучения освоение каждого содержательного элемента, входящего в состав темы по модулю, представлено отдельным блоком учебного материала, а также

дополнительными блоками, включающими вспомогательные материалы, кейсы, схемы, иные инструменты.

Внеаудиторные занятия с применением исключительно ЭО и ДОТ:

Синхронно. Синхронные занятия проводятся в различных форматах в начале освоения модуля, в середине и в конце. В начале освоения модуля проводится синхронное занятие в формате деловой игры, модулирующей реальные переговорные процессы. В середине модуля, когда обучающиеся в мини-группах в рамках самостоятельной работы проводят деловую игру, синхронное занятие проводится в формате консультации с педагогическим работником. И в завершение модуля синхронное занятие проводится в формате супервизии. Трудоемкость внеаудиторных занятий в синхронном формате составляет 3 академических часа.

Внеаудиторная самостоятельная работа включает:

- самостоятельное изучение рекомендуемой учебной литературы, представленной в виде электронных изданий;
- изучение текстовых и презентационных материалов по темам модуля;
- групповую работу (в составе не менее 3 человек – 2 участника переговоров, 1 и более наблюдающие) по отработке навыков проведения переговоров, отработки материалов проведенных переговоров в формате интервью;
- иные виды работы.

Трудоемкость внеаудиторной самостоятельной работы составляет 3 академических часа.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в процессе освоения учебного материала по темам учебной дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется в различных формах по усмотрению педагогического работника (тестирование, разбор заданий, ответы обучающихся на вопросы и т.д.).

Промежуточная аттестация по данному модулю проводится по завершению освоения материала образовательной программы. Промежуточная аттестация осуществляется в форме автоматизированного тестирования с применением технических средств платформы дистанционного обучения. Форма проведения – зачет. Примеры заданий промежуточной аттестации размещены в разделе программы «Фонд оценочных средств».

В рамках реализации образовательной программы **предусмотрена обратная связь** между обучающимся и педагогическими работниками посредством отправки вопросов, возникающих после освоения материала модуля с применением технических средств платформы дистанционного обучения. Кроме того, взаимодействие участников образовательного процесса осуществляется в создаваемом на платформе дистанционного обучения и/или сторонних ресурсах – групповом чате.

4.2.5. Планы проведения синхронных занятий с применением ЭО и ДОТ

План учебного занятия «Деловая игра»

Цель занятия:

- Демонстрация обучающимся в рамках деловой игры реальных переговорных процессов.
- Формирование у обучающихся практических навыков по организации и проведению переговоров

Часть 1. Введение.

- Организационный момент. Постановка целей и задач.

Часть 2: Интерактивное взаимодействие. Проведение деловой игры.

- Инструктаж обучающихся, разделение на две команды, определение переговорщиков. Ознакомление с заданием и исходными условиями сторон.
- Выбор стратегии переговорного процесса, которая будет отрабатываться в ходе переговоров.
- Проведение переговоров.
- Анализ и оценка результатов переговоров.

Часть 4. Заключение:

- Подведение итогов: краткое повторение основных идей и выводов.
- Рекомендации по отработке аналогичных заданий в ходе самостоятельной работы в мини-группах.
- Завершение занятия с пожеланием успехов и продуктивной работы

План учебного занятия «Консультация»

Цель занятия:

- Дать ответы на вопросы обучающихся, возникающие в ходе работы в мини-группах по проведению деловой игры «Переговоры», оказать содействие в разрешении проблемных ситуаций, дать независимую оценку игровым действиям и методическую помощь.

Часть 1. Ответы на вопросы обучающихся, разбор и анализ проблемных зон.

Часть 2. Обзор наиболее характерных вопросов, поступивших в групповой чат.

Часть 3. Заключение.

План учебного занятия «Групповая супервизия»

Синхронное занятие в формате супервизии проводится в конце освоения программы модуля по материалам проведения обучающимися деловых игр по переговорным процессам. Супервизия служит целям методического сопровождения, в котором обучающийся получает обратную связь, анализирует рабочие ситуации, опыт самостоятельно проведенных переговоров и совершенствует свои навыки под руководством опытного педагогического работника. Супервизия проводится в форме групповой работы, численность учебной группы составляет до 15 обучающихся.

4.2.6. Примеры заданий для текущего контроля успеваемости и внеаудиторной самостоятельной работы по модулю

В рамках освоения материала модуля обучающимся даются задания различного формата для самостоятельного выполнения в рамках внеаудиторной самостоятельной работы. Анализ результатов выполнения заданий используется в ходе текущего контроля успеваемости.

Примеры заданий для проведения деловых игр по модулю.

Задание 1. Деловая игра «Переговоры» «Царские орехи»

Организационные вопросы.

Для проведения игры определяются два переговорщика (по одному для каждой из сторон переговоров): представителей молодой частной фармацевтической фирмы и лаборатории НИИ Министерства обороны. Кроме этого, определяется наблюдатель (может быть несколько).

Если участников группы несколько, они могут распределиться по переговорщикам и выступать в роли группы поддержки, с которой переговорщик может обсуждать стратегические и тактические вопросы.

Каждый из переговорщиков получает только характеристику своей роли, о ситуации у партнера по переговорам сведений очень мало. Непосредственно в процессе переговоров участвуют только два представителя обеих сторон, остальные члены группы являются группой поддержки участников.

На этапе подготовки переговоров группа поддержки обсуждает ситуацию, готовит возможный сценарий переговоров, базовые вопросы к партнеру, рекомендации к поведению для возможных ситуаций, допустимые уступки партнеру. В процессе переговоров может возникнуть необходимость дополнительного обсуждения сложившейся ситуации, в результате чего участники могут взять перерыв для разработки новой стратегии и тактики.

Основной целью переговоров является достижение от партнера наибольших уступок. Время, необходимое для подготовки - 30 мин, проведение переговоров – 40 мин, обсуждение и анализ результатов - 20 минут.

При обсуждении результатов необходимо выслушать мнение самих участников переговоров, наблюдателей и остальных участников деловой игры. Оценивается использование типовых фаз переговорного процесса, выявление мотивации партнера, оперативное определение сильных и слабых сторон у партнера, умение выгодно представить свои сильные стороны, откровенность поведения и иные вопросы.

Условия для переговоров.

Ситуация для молодой частной фармацевтической фирмы

Ваша молодая частная фармацевтическая фирма разработала принципиально новый препарат для лечения заболевания, поражающего новорожденных. Это совершенно не изученная недавно возникшая болезнь головного мозга под названием

ДИПС неизбежно приводит новорожденного к смерти в течение двух недель. Новый препарат, запатентованный Вами на родине и за рубежом, обеспечивает 100% излечение новорожденных от ДИПС, а в малых дозах может быть использован для вакцинации будущих матерей. Никаких побочных явлений ваш препарат не вызывает. Он сертифицирован Министерством здравоохранения и рекомендован к незамедлительному производству.

Информация о вашем успехе стала широко известна через средства массовой информации. Телевидение и газеты замучили Вас интервью. Это первый большой успех вашей маленькой фирмы, костяк которой составили молодые ученые, еще три года назад работавшие в большом НИИ, принадлежащем Министерству обороны. Помимо научного признания, вы рассчитываете не только вернуть кредит, полученный три года назад через Министерство здравоохранения (срок возврата истек месяц назад), но и получить солидную прибыль.

Два дня назад Министерство здравоохранения уведомило вас о том, что в стране внезапно началась эпидемия ДИПС. Первые двести восемнадцать новорожденных госпитализированы, ожидается, что болезнь поразит 2 тысячи новорожденных. Зная о вашем препарате, родители ночуют у ваших дверей... Эти события застали фирму врасплох.

Препарат производится из ядер «царского ореха», который собирают в единственной реликтовой роще на горном юге страны. Ваши запасы ореха полностью ушли на исследования. На улице декабрь, следующий урожай орехов будет собран только в сентябре. Заменить «царский орех» чем-либо другим невозможно. Уже два дня Вы «висите на телефоне» и выяснили, что один из южных предпринимателей осенью закупил и до сих пор имеет 120 кг «царского ореха». Этого количества вполне хватит на лечение всех заболевших и на широкую вакцинацию будущих матерей. Вам также стало известно, что «царский орех» лихорадочно ищут бывшие коллеги из оборонного НИИ.

У Вас с ними весьма натянутые отношения. Мало того, что вы были вынуждены уволиться из НИИ, вы еще и судитесь с НИИ по поводу одного патента, в основе которого лежали ваши идеи. Ситуация вас не радует еще и потому, что молодая фирма не может заплатить за орехи более 120 млн. рублей, которые ваши сотрудники собрали «с миру по нитке». Вам понятно, что орехи будут проданы тому, кто больше заплатит. Утром вам позвонили из Министерства обороны и вызвали на переговоры с представителями того самого НИИ.

Ситуации для лаборатории НИИ Министерства обороны

Ваша лаборатория биологических исследований является одной из ведущих в крупном НИИ, принадлежащем Министерству обороны. В последние годы бюджет НИИ существенно уменьшился и ваша лаборатория была вынуждена сократить часть персонала. Молодые сотрудники уволились по собственному желанию и

зарегистрировали частную фармацевтическую фирму. В вашей лаборатории остались заслуженные ученые, проработавшие здесь всю жизнь.

Два дня назад Министерство обороны сообщило НИИ о надвигающейся экологической катастрофе. Запасы химического оружия, захороненные на полигоне Сиреневый Бор, дали утечку. Удалось временно предотвратить выброс токсинов в атмосферу, однако через две недели прорыв газов неизбежен. Пострадает население крупного промышленного региона, вся территория которого станет непригодной для проживания на 15—20 лет.

Ваши сотрудники, разрабатывавшие это оружие еще во время войны, знают способ эффективной нейтрализации токсинов с помощью специального абсорбента. Его важнейший компонент изготавливается из скорлупы « царского ореха». Этот орех собирают в единственной реликтовой роще на горном юге страны. На улице декабрь, никаких запасов этих орехов в НИИ нет, следующий урожай орехов будет собран только в сентябре. Заменить « царский орех» чем-либо другим невозможно.

Коллеги с юга сообщают, что один из тамошних предпринимателей закупил осенью и до сих пор имеет 120 кг «царского ореха». Этого количества вполне достаточно для изготовления нужных объемов абсорбента и полной нейтрализации токсинов в Сиреновом Бору. Коллеги дополнительно сообщили, что ваши уволившиеся сотрудники также начинают переговоры с предпринимателем о покупке всей партии орехов.

Ваши отношения с этими молодыми учеными весьма натянуты. Они судятся с вашей лабораторией по поводу одного патента, заявку на который вы подали после их увольнения. Для вас успех с абсорбентом крайне важен, т. к. позволит не только сохранить лабораторию, но и существенно увеличить ее бюджетное финансирование. Ситуация осложняется еще и тем, что денег на приобретение орехов у НИИ нет, а Министерство обороны не может выделить из своего урезанного бюджета на эти цели более 120 млн. рублей. Вам понятно, что орехи будут проданы тем, кто больше заплатит.

Министерство обороны предложило вам встретиться для переговоров с Вашими бывшими сотрудниками из частной фирмы.

Памятка для участников переговоров.

Вам сейчас предстоит участвовать в ролевой игре. Прочитайте предложенные ниже рекомендации, они могут оказаться полезными для вас.

1. От вас не требуется быть хорошим актером или развлекать собравшихся. Цель ролевой игры — смоделировать ситуацию, в которой вы могли бы отработать определенные навыки. Когда вы будете читать описание, попытайтесь представить себе эту ситуацию, ведите себя наиболее естественным для вас образом. Но помните о том, что роль может предполагать подход, несколько отличающийся от того, к которому вы, возможно, привыкли.

2. Вы (и другие участники) имеете возможность поэкспериментировать с различными подходами и стилями поведения. Поэтому попытайтесь определить на практике самый лучший, по вашему мнению, путь выхода из предлагаемой ситуации.

3. Описание ситуации — это всего лишь то, от чего нужно отталкиваться. Оно помогает создать обстановку. Не ограничивайте себя рамками описания, так как это может нарушить непосредственность общения. Пусть роль развивается в том направлении, как это могло бы происходить в реальных условиях. По мере развития ситуации реагируйте в соответствии с поведением и ответными реакциями других участников.

4. Если вам не хватает информации, чтобы отвечать на вопросы или давать объяснения, вы можете использовать свои собственные мысли и соображения. Главное, чтобы ваши импровизации вписывались в роль и были правдоподобными.

4.2.7. Перечень рекомендуемой литературы по модулю

4. Педагогическая конфликтология: задачи, тесты, тренинговые упражнения: учебное пособие / А.А. Николаева, А.С. Хлебников. – Москва: МГППУ, 2023.

Источник: <https://psychlib.ru/resource/pdf/documents/NPk-2023/NPk-120.pdf#page=2>

5. Нартова-Бочавер С. Психология личности и межличностных отношений. — М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001.

Источник: <https://psychlib.ru/mgppu/NBP1-001/NPL-001.HTM>

6. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учебное пособие / М: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001.

Источник: <https://psychlib.ru/mgppu/Bsp-2001/Bsp-576.htm>

5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

5.1. Требования к кадровому обеспечению.

Реализация программы обеспечивается педагогическими работниками, отвечающими квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и профессиональных стандартах.

Уровень квалификации педагогических работников организации соответствует квалификационным требованиям, установленным Приказом Минздравсоцразвития РФ от 26.08.2010 N 761н «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования», по должности «педагог дополнительного образования».

Также к занятию педагогической деятельностью по дополнительным общеобразовательным программам допускаются лица, обучающиеся по образовательным программам высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, соответствующим направленности дополнительных

общеобразовательных программ, и успешно прошедшие промежуточную аттестацию не менее чем за два года обучения. Соответствие образовательной программы высшего образования направленности дополнительной общеобразовательной программы определяется работодателем (ч. 4 ст. 46 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Педагогические работники проходят не реже одного раза в 3 года обучение по дополнительным профессиональным программам повышения квалификации по профилю педагогической деятельности в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Педагогические, учебно-вспомогательные, административно-хозяйственные работники образовательной организации должны иметь соответствующий применяемым технологиям электронного обучения и дистанционных образовательных технологий уровень подготовки.

5.2. Материально-технические условия реализации программы

Реализация настоящей образовательной программы осуществляется в заочной форме обучения с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Обучение осуществляется на Платформе GetCourse, которая представлена в объективной форме как программа для ЭВМ «Геткурс 2.0» и расположена в сети Интернет по адресу <https://getcourse.ru>. Платформа зарегистрирована в Едином реестре российских программ для ЭВМ и баз данных (Запись в реестре № 10031).

Образовательная организация обеспечивает доступ обучающихся и педагогических работников к учебно-методическому контенту, организованному в виртуальной обучающей среде на указанной платформе.

Образовательная организация обеспечивает доступ обучающихся и педагогических работников к рекомендованной настоящей образовательной программой литературе, размещенной в электронном виде в электронной библиотечной системе.

Для обеспечения эффективного обучения с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий обучающимся необходимо следующее материально-техническое обеспечение: персональный компьютер с выходом в информационно-коммуникационную сеть «Интернет», укомплектованный видеокамерой (встроенной или внешней), устройством для прослушивания аудио (наушники либо встроенные динамики либо аудиокolonки), микрофон (встроенный или внешний) и веб-браузер.

Для успешного освоения обучения в электронной форме от обучающихся требуется навык использования персонального компьютера на уровне пользователя - основные приемы работы с текстом, файлами и папками в приложениях Windows, работа в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (в том числе использование сервисов электронной почты).

Образовательная организация осуществляет оказание учебно-методической помощи обучающимся, в том числе в форме индивидуальных консультаций, оказываемых дистанционно, технической помощи, определяет порядок фиксации хода образовательного процесса, промежуточной аттестации и текущего контроля, идентификации и аутентификации обучающихся в соответствии с соответствующим утвержденным локальным нормативным актом организации.

5.3. Информационные и учебно-методические условия реализации программы обучения

В учебном процессе используются учебно-методические материалы, размещаемые в системе дистанционного обучения, а также монографии на электронном носителе путем организации доступа обучающихся в электронную библиотечную систему «Электронная библиотека Московского государственного психолого-педагогического университета» (<https://psychlib.ru>):

Основная литература:

1. Педагогическая конфликтология: задачи, тесты, тренинговые упражнения: учебное пособие / А.А. Николаева, А.С. Хлебников. – Москва: ФГБОУ ВО МГППУ, 2023. Источник: <https://psychlib.ru/resource/pdf/documents/NPk-2023/NPk-120.pdf#page=2>

2. Нартова-Бочавер С. Психология личности и межличностных отношений. — М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. Источник: <https://psychlib.ru/mgppu/NBPI-001/NPL-001.HTM>

3. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учебное пособие / М: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001.

Источник: <https://psychlib.ru/mgppu/Bsp-2001/Bsp-576.htm>

Обучающиеся также имеют доступ к современным базам данных, информационным справочным и поисковым системам через Интернет.

Федеральные образовательные ресурсы:

1. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru>
2. Российский портал открытого образования <http://openet.edu.ru>

Рекомендуемые дополнительные электронные библиотеки:

1. Портал Президентской библиотеки (раздел «Общественные и гуманитарные науки») <https://www.prilib.ru/catalog/52917>
2. Библиотека психологической литературы <http://www.bookap.info/>
3. Библиотека на IΨ.ru-портале <http://www.e-psy.ru/html/archive/>

Порталы и сайты по профильной тематике:

1. Портал «Медиация и практическая конфликтология» <http://www.conflictology.spb.ru/>

6. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

При реализации настоящей образовательной программы оценка результатов освоения программы проводится в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по модулям программы.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в ходе изучения тем в рамках соответствующих учебных дисциплин (модулей). Текущий контроль успеваемости проводится с целью получения оперативной информации о качестве усвоения обучающимися учебного материала, управления учебным процессом и совершенствования методов организации образовательного процесса.

Промежуточная аттестация осуществляется по каждой учебной дисциплине (модулю) после её (его) освоения. Промежуточная аттестация обучающихся предназначена для определения степени достижения планируемых результатов обучения.

6.1. Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации и требования к их проведению

Текущий контроль успеваемости обучающихся проводится на протяжении всего обучения по программе в ходе освоения материала тем в рамках соответствующих учебных модулей. Формы текущего контроля успеваемости:

- анализ активности обучающихся в системе дистанционного обучения;
- ответы на вопросы в конце уроков (автоматизированные формы обратной связи), выполнения заданий для самостоятельной работы;
- выполнение заданий по материалам освоения модулей и/или отдельных тем модуля.

Автоматизированное тестирование в рамках текущего контроля успеваемости осуществляется с применением инструментария программы для ЭВМ «Геткурс 2.0». Для проведения текущего контроля знаний используются соответствующие тестовые задания из фонда оценочных средств по учебному модулю.

Промежуточная аттестация – оценка качества освоения обучающимися содержания учебного материала непосредственно по завершению его освоения. Форма промежуточной аттестации – зачет в форме автоматизированного тестирования с применением инструментария программы для ЭВМ «Геткурс 2.0».

При разработке оценочных средств для контроля качества изучения модулей учтены все виды связей между включенными в них знаниями, умениями, навыками, позволяющие установить качество и уровень достижения планируемых результатов освоения обучающимися образовательной программы.

Фонды оценочных средств соответствуют целям и задачам программы, учебному плану и обеспечивают оценку результатов освоения обучающимися образовательной программы.

Критерии оценки результатов освоения программы обучающихся в ходе промежуточной аттестации

Критерии оценки аттестации – зачета (промежуточная аттестация) при проведении в формате тестирования:

1. Оценка **«зачтено»** выставляется обучающемуся, который твердо знает материал модуля, допускает минимум неточностей в выборе правильного варианта ответа на вопрос. При проведении зачета в форме тестирования оценка **«зачтено»** выставляется обучающемуся при условии правильных ответов на 60 и более процентов вопросов, предусмотренных тестом. Для проведения промежуточной аттестации из фонда оценочных средств обучающемуся в случайном порядке предъявляются 10 тестовых вопросов.

2. Оценка **«не зачтено»** выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает более 40 процентов неточностей в выборе правильного варианта ответа на вопрос. При проведении зачета в форме тестирования оценка **«не зачтено»** выставляется обучающемуся при условии правильных ответов менее чем на 60 процентов вопросов, предусмотренных тестом. Для проведения промежуточной аттестации из фонда оценочных средств обучающемуся в случайном порядке предъявляются 10 тестовых вопросов.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

7.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

По завершению освоения модулей организуется проведение промежуточной аттестации. Форма промежуточной аттестации – зачет в форме автоматизированного тестирования.

Примеры заданий для проведения промежуточной аттестации:

1. Отметьте НЕ существующие способы (тактики) улаживания конфликтов:
 - тактика ухода, или избегания конфликта
 - силовое подавление, или метод насилия
 - **метод устранения (изолирования) участников конфликта**
 - метод односторонних уступок или приспособления
 - тактика компромисса или сотрудничества
2. Какой это способ разрешения конфликта: игнорирование конфликтной ситуации, отказ от признания ее существования, самоустранение?
 - **тактика ухода, или избегания конфликта**
 - силовое подавление, или метод насилия
 - метод устранения (изолирования) участников конфликта
 - метод односторонних уступок или приспособления
 - тактика компромисса или сотрудничества
3. Какой это способ разрешения конфликта: принудительное навязывание одной из сторон своего решения?
 - тактика ухода, или избегания конфликта

- **силовое подавление, или метод насилия**
 - метод устранения (изолирования) участников конфликта
 - метод односторонних уступок или приспособления
 - тактика компромисса или сотрудничества
4. Какой это способ разрешения конфликта: принудительное навязывание одной из сторон своего решения?
- тактика ухода, или избегания конфликта
 - **силовое подавление, или метод насилия**
 - метод устранения (изолирования) участников конфликта
 - метод односторонних уступок или приспособления
 - тактика компромисса или сотрудничества
5. Четырехшаговый метод – это:
- **проведение диалога с целью урегулирования конфликта на основе тактики компромисса**
 - проведение диалога с целью урегулирования конфликта на основе утверждения позиции одного из участников как единственно верной
 - пошаговое последовательное исключение предмета конфликта как основы столкновения интересов его участников
6. Результаты управления конфликтом могут быть (отметьте верные ответы):
- **позитивные, или конструктивные**
 - **негативные, или деструктивные**
 - позитивные для одной из сторон конфликта
 - конструктивно-деструктивные
7. Прямые переговоры – это:
- **непосредственное взаимодействие участников конфликта**
 - опосредованное взаимодействие участников конфликта
8. Переговоры с участием третьей стороны – это:
- прямые переговоры
 - **непрямые переговоры**
9. Отметьте какие стратегии переговоров существуют:
- **переговоры с ориентацией на модели «выигрыш – проигрыш»**
 - **переговоры с ориентацией на модель «проигрыш – проигрыш»**
 - **переговоры с ориентацией на модель «выигрыш – выигрыш»**
10. Стратегия ведения переговоров, при которой стороны ориентированы на конфронтацию и ведут спор о конкретных позициях – это:
- **позиционный торг**
 - переговоры на основе интересов
11. Отметьте три основные стадии переговоров:
- **подготовка к переговорам**
 - **процесс ведения переговоров**

- завершение ведения переговоров
 - **анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей**
12. Отметьте три типа решений, на основе которых возможно достижение соглашения по итогам переговоров:
- **серединное**
 - **асимметричное**
 - **принципиально новое решение**
 - конгруэнтно-симметрическое
13. Завершение конфликта по сценарию «выигрыш проигрыш» либо «проигрыш – проигрыш»:
- **не исключает конфликтного взаимодействия в будущем**
 - исключает конфликтное взаимодействие в будущем
14. Завершение конфликта по сценарию «выигрыш – выигрыш»:
- не снимает конфликт с повестки дня и только приостанавливает его на время
 - **окончательно снимает проблему с повестки дня**
15. Отметьте существующие формы участия третьей стороны в переговорах:
- **суд**
 - **арбитраж**
 - **посредничество**
 - надзор