

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Волков В.В.  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 12.09.2023 16:57:14  
Уникальный программный ключ:  
ed68fd4b85b778e0f0b1bfea5dbc56cf4148f1229917e799a70e51313f06591

**Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования  
«Европейский университет в Санкт-Петербурге»  
Факультет социологии**

УТВЕРЖДАЮ:  
Ректор  / В.В. Волков  
« 04 » 04 2022 г.  
Протокол УС № 3 от 30.03.2022 г.



**Рабочая программа дисциплины  
Переговоры, управление конфликтом и техники влияния**

образовательная программа  
направление подготовки  
**39.04.01 Социология**

направленность (профиль)  
**«Технонаука и инновации»**  
программа подготовки – магистратура

язык обучения – русский  
форма обучения - очная

квалификация выпускника  
**Магистр**

**Санкт-Петербург**

**Автор:**

Руденко Н.И., к.с.н., научный сотрудник Центра исследований науки и технологий АНООВО «ЕУСПб»

**Рецензент:**

Попова Е.В., кандидат политических наук, доцент Томского государственного университета

Рабочая программа дисциплины **«Переговоры, управление конфликтом и техники влияния»**, входящей в образовательную программу уровня магистратуры «Технонаука и инновации», утверждена на заседании Совета факультета социологии

Протокол заседания № 8 от «28» января 2022 г.

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ Переговоры, управление конфликтом и техники влияния**

Дисциплина **«Переговоры, управление конфликтом и техники влияния»** является дисциплиной по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы высшего образования «Технонаука и инновации» по направлению подготовки 39.04.01 Социология.

Дисциплина нацелена на формирование:

Универсальных компетенций:

- способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла (УК-2);
- способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели (УК-3).

Дисциплина **«Переговоры, управление конфликтом и техники влияния»** охватывает круг вопросов, связанных с принципами построения стратегии переговоров и разрешения конфликтов в профессиональной среде, в том числе уделяется особое внимание процессу ведения переговоров в среде низкого и нулевого доверия, применению техник увеличения веса и влияния.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа под руководством преподавателя, самостоятельная работа магистранта.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточный контроль в форме зачёта.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Программой дисциплины предусмотрены: 16 лекционных часов, 32 часа практических занятий, 24 часа самостоятельной работы под руководством преподавателя, 36 часов самостоятельной работы магистранта.

## Содержание

1. НАИМЕНОВАНИЕ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	5
2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	5
3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	6
4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ .....	7
5.1 Содержание дисциплины.....	7
5.2 Структура дисциплины.....	9
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	9
6.1 Общие положения .....	9
6.2 Рекомендации по распределению учебного времени по видам самостоятельной работы и разделам дисциплины .....	10
6.3 Перечень основных вопросов по изучаемым темам для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине .....	10
6.4 Перечень литературы для самостоятельной работы обучающегося: .....	11
6.5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы.....	11
7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	11
7.1 Показатели, критерии и оценивание компетенций и индикаторов их достижения в процессе текущей аттестации.....	11
7.2 Контрольные задания для текущей аттестации.....	13
7.3 Показатели, критерии и оценивание компетенций и индикаторов их достижения в процессе промежуточной аттестации .....	13
7.4 Типовые задания к промежуточной аттестации.....	16
7.5 Средства оценки индикаторов достижения компетенций.....	17
8. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	18
9. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА.....	19
9.1 Программное обеспечение .....	19
9.2 Перечень информационно-справочных систем и профессиональных баз данных информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины: .....	19
9.3 Лицензионные электронные ресурсы библиотеки Университета .....	20
9.4 Электронная информационно-образовательная среда Университета.....	21
10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА.....	21
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....	23

## 1. НАИМЕНОВАНИЕ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель курса «Переговоры, управление конфликтом и техники влияния» - и изучить принципы построения стратегии переговоров и разрешения конфликтов в профессиональной среде, в том числе уделяется особое внимание процессу ведения переговоров в среде низкого и нулевого доверия, применению техник увеличения веса и влияния.

Задачами курса являются:

2. изучить теоретическую базу ведения переговоров и разрешения конфликтов;
3. научиться выстраивать индивидуальную стратегию переговоров и разрешения конфликтов;
4. применять техники ведения переговоров в среде низкого и нулевого доверия.

## 5. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен овладеть следующими компетенциями: универсальными (УК). Планируемые результаты формирования компетенций и индикаторы их достижения в результате освоения дисциплины представлены в Таблице 1.

Таблица 1

**Планируемые результаты освоения дисциплины, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций обучающихся**

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть)
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД.УК-2.1. Формулирует на основе поставленной проблемы проектную задачу и способ её решения через реализацию проектного управления	Знать: механизмы процесса принятия решений в рамках управления научно-исследовательским проектом на всех этапах его жизненного цикла З (УК-2)
	ИД.УК-2.2. Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы применения	Уметь: действовать и принимать решения в рамках управления научно-исследовательским проектом на всех этапах его жизненного цикла У (УК-2)
	ИД.УК-2.3. Разрабатывает план реализации проекта с учётом возможных рисков реализации и возможностей их устранения, планирует необходимые ресурсы, в том числе с учётом их заменяемости	Владеть: приёмами принятия решений в рамках управления научно-исследовательским проектом на всех этапах его жизненного цикла В (УК-2)
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД.УК-2.4. Осуществляет мониторинг хода реализации проекта, корректирует отклонения, вносит дополнительные изменения в план реализации проекта, уточняет зоны ответственности участников проекта	
	ИД.УК-2.5. Предлагает процедуры и механизмы оценки качества проекта, инфраструктурные условия для внедрения результатов проекта	
	ИД.УК-3.1. Вырабатывает стратегию командной работы и на её основе организует отбор членов команды для достижения поставленной цели	Знать: этические нормы делового общения с коллегами и партнерами, принятые в профессиональной среде З (УК-3)
	ИД.УК-3.2. Организует и корректирует работу команды, в том числе на основе коллегиальных решений	Уметь: организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом выработанной командной
	ИД.УК-3.3. Разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе	

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть)
	учёта интересов всех сторон; создаёт рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде ИД.УК-3.4. Организует обучение членов команды и обсуждение результатов работы, в том числе в рамках дискуссии с привлечением оппонентов ИД.УК-3.5. Делегирует полномочия членам команды и распределяет поручения, даёт обратную связь по результатам, принимает ответственность за общий результат	стратегии для достижения поставленной цели У (УК-3) Владеть: навыками руководства коллективом с целью достижения высоких показателей эффективности работы команды В (УК-3)

В результате освоения дисциплины магистрант должен:

— **знать:** основных понятий и категорий, связанных с переговорным процессом; основных стратегий поведения в переговорах; основных теоретических подходов к описанию процесса переговоров (школ переговоров); основные понятия курса: жесткие и мягкие переговоры, позиционный торг, переговоры по интересам, зона оптимального соглашения или арена торга, наилучшая имеющаяся альтернатива, этапы переговоров, 5 стратегий в переговорах, обесценивание и поддержание ценности в переговорах; подходов к планированию и ведению переговоров; расчетных способов определения предмета переговоров; основных коммуникационных приемов для достижения взаимоприемлемого результата в переговорах; собственной стратегии в переговорах; знает основы межкультурной коммуникации, понимает особенности поведения, обусловленные культурными различиями; знает основы межкультурной коммуникации, понимает особенности поведения, обусловленные культурными различиями;

— **уметь:** проводить подготовку к переговорам; выявлять потенциальные зоны соглашения; выявлять интересы и позиции в переговорах; проводить комплексный анализ переговорных позиций – своей и второй стороны; вести переговоры в среде низкого или нулевого доверия; защищать собственную переговорную позицию, уходя от обесценивания предложений; разбирается в традициях и обычаях, формирующих этикет и часто влияющих на деловое общение; подбирает стиль общения, делового и профессионального этикета, поведения, с учетом особенностей представителей иных культур и конфессий;

— **владеть:** системного анализа переговорных ситуаций; навыки ведения делового диалога с использованием приемов активного слушания; навыки выявления позиций и интересов другой стороны посредством вопросов и парафраза; вести принципиальные переговоры или переговоры по интересам; выстраивать процесс переговоров для достижения взаимовыгодных соглашений с сохранением или улучшением деловых соглашений между сторонами; находить новые, нестандартные решения, которые расширяют область взаимоприемлемых соглашений; преодолевать сложности, возникающие в переговорном процессе, для достижения оптимального результата для двух сторон; выстраивает комфортное деловое общение в межкультурной среде, основывая его на понимании различий культур и уважении к ним; воспринимает мультикультурную и многоконфессиональную среду как естественную в современном мире и эффективно взаимодействует в такой среде по всем профессиональным вопросам.

### 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Переговоры, управление конфликтом и техники влияния» является дисциплиной по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины» образовательной программы «Технонаука и инновации». Курс читается в первом семестре, форма промежуточной аттестации – зачет.

Знания, умения и навыки, полученные при освоении данной дисциплины, применяются магистрантами в процессе прохождения учебной практики «Научно-исследовательская работа» и выполнения выпускной квалификационной работы.

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Таблица 2

Объем дисциплины

Типы учебных занятий и самостоятельная работа	Объем дисциплины				
	Всего	Семестр			
		1	2	3	4
Контактная работа обучающихся с преподавателем в соответствии с УП:	72	72	-	-	-
Лекции (Л)	16	16	-	-	-
Семинарские занятия (СЗ)	32	32	-	-	-
Самостоятельная работа под руководством преподавателя	24	24	-	-	-
Самостоятельная работа (СР)	36	36	-	-	-
Промежуточная аттестация	форма	Зачёт	Зачёт	-	-
	час.			-	-
Общая трудоемкость дисциплины (час./з.е.)	108/3	108/3	-	-	-

#### 5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины соотносится с планируемыми результатами обучения по дисциплине: через задачи, формируемые компетенции и их компоненты (знания, умения, навыки – далее ЗУВ) по средствам индикаторов достижения компетенций в соответствии с Таблицей 3.

##### 5.1 Содержание дисциплины

Таблица 3

Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)	Коды компетенций	Индикаторы компетенций (в соот. с Таблицей 1)	Коды ЗУВ (в соот. с Таблицей 1)
1.	Определение переговоров и предмета переговоров. Подготовка к переговорам.	Определение переговоров. Предмет переговоров. Стороны переговоров. Составление профилей сторон-участниц, определение интересов и позиций сторон. Составление плана переговоров: минимальные и максимальные требования, уступки и план обмена. Шаблон подготовки к переговорам.	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	3 (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) 3 (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)
2.	Принципиальные переговоры и их отличие от	Понятие «Принципиальные переговоры».	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3.	3 (УК-2) У (УК-2) В (УК-2)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)	Коды компетенций	Индикаторы компетенций (в соот. с Таблицей 1)	Коды ЗУВ (в соот. с Таблицей 1)
	мягкого и жесткого подхода в переговорах.	Гарвардская школа переговоров. Отличия мягкого, жесткого и принципиального подходов. Выгоды и способы поиска лучшего решения для всех сторон.		ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)
3.	Переменные переговоры.	Минимум и максимум в переговорах. Арена торга или зона оптимального соглашения. Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению.	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)
4.	Индивидуальная стратегия переговоров и разрешения конфликтов.	Пять стратегий ведения переговоров и разрешения конфликтов. Особенности и области применения стратегии «Уступка». Особенности и области применения стратегии «Уход». Особенности и области применения стратегии «Компромисс». Особенности и области применения стратегии «Соперничество». Особенности и области применения стратегии «Сотрудничество». Подходы «проигрыш – проигрыш», «выигрыш» - «проигрыш» и «выигрыш» - «выигрыш». Равновесие Нэша и теория игр в подготовке и проведении переговоров. Управление эмоциями в переговорах.	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)
5.	Переговоры в среде низкого и нулевого доверия. Техники увеличения веса и влияния.	Процесс переговоров в среде низкого и нулевого доверия. Феномен обесценивания. Приемы уравнивания	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)



№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)	Коды компетенций	Индикаторы компетенций (в соот. с Таблицей 1)	Коды ЗУВ (в соот. с Таблицей 1)
		ситуации, когда стороны обладают разной переговорной силой. Приемы увеличения собственной переговорной силы. Язык переговоров. Родительская, детская и взрослая позиция в речи. Использование активного слушания, вопросов и парафразов для как инструментов влияния.		ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	

## 5.2 Структура дисциплины

Таблица 4

### Структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по типам учебных занятий в соответствии с УП			СР	
			Л	СЗ	СРП		
<b>Очная форма обучения</b>							
Тема 1	Определение переговоров и предмета переговоров. Подготовка к переговорам.	15	2	4	2	7	ДЗ
Тема 2	Принципиальные переговоры и их отличие от мягкого и жесткого подхода в переговорах.	17	2	4	4	7	К
Тема 3	Переменные переговоров.	25	4	8	6	7	ДЗ
Тема 4	Индивидуальная стратегия переговоров и разрешения конфликтов.	25	4	8	6	7	ДЗ
Тема 5	Переговоры в среде низкого и нулевого доверия. Техники увеличения веса и влияния.	26	4	8	6	8	АЭ
<b>Промежуточная аттестация</b>			-	-	-	-	Зачёт
<b>Всего:</b>		<b>108/3</b>	<b>16</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>36</b>	

\* *Примечание: формы текущего контроля успеваемости: домашнее задание (ДЗ), кейс (К), аргументационное эссе (АЭ).*

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### 6.1 Общие положения

Знания и навыки, полученные в результате лекций и семинарских занятий, закрепляются и развиваются в результате повторения материала, усвоенного в аудитории,

путем чтения текстов и исследовательской литературы (из списков основной и дополнительной литературы) и их анализа.

Самостоятельная работа является важнейшей частью процесса высшего образования. Ее следует осознанно организовать, выделив для этого необходимое время и соответственным образом организовав рабочее пространство. Важнейшим элементом самостоятельной работы является проработка материалов прошедших занятий (анализ конспектов, чтение рекомендованной литературы) и подготовка к следующим лекциям/семинарским занятиям. Литературу, рекомендованную в программе курса, следует, по возможности, читать в течение всего семестра, концентрируясь на обусловленных программой курса темах.

Существенную часть самостоятельной работы магистранта представляет самостоятельное изучение вспомогательных учебно-методических изданий, лекционных конспектов, интернет-ресурсов и пр. Подготовка к семинарским занятиям является важной формой работы магистранта. Самостоятельная работа может вестись как индивидуально, так и при содействии преподавателя.

## **6.2 Рекомендации по распределению учебного времени по видам самостоятельной работы и разделам дисциплины**

### **Тема 1. Определение переговоров и предмета переговоров. Подготовка к переговорам.**

1.1. Изучение вопросов, представленных в списке тем лекций. Повторение изученного на предыдущих лекциях материала при подготовке к последующим лекциям – 2 часа.

1.2. Подготовка к занятиям по предложенным для обсуждения вопросам, самостоятельное изучение рекомендованной литературы, повторение материала лекций – 5 часов. Итого: 7 часов.

### **Тема 2. Принципиальные переговоры и их отличие от мягкого и жесткого подхода в переговорах.**

2.1. Изучение вопросов, представленных в списке тем лекций. Повторение изученного на предыдущих лекциях материала при подготовке к последующим лекциям – 2 часа.

2.2. Подготовка к занятиям по предложенным для обсуждения вопросам, самостоятельное изучение рекомендованной литературы, повторение материала лекций – 5 часов. Итого: 7 часов.

### **Тема 3. Переменные переговоров.**

3.1. Изучение вопросов, представленных в списке тем лекций. Повторение изученного на предыдущих лекциях материала при подготовке к последующим лекциям – 2 часа.

3.2. Подготовка к занятиям по предложенным для обсуждения вопросам, самостоятельное изучение рекомендованной литературы, повторение материала лекций – 5 часов. Итого: 7 часов.

### **Тема 4. Индивидуальная стратегия переговоров и разрешения конфликтов.**

4.1. Изучение вопросов, представленных в списке тем лекций. Повторение изученного на предыдущих лекциях материала при подготовке к последующим лекциям – 2 часа.

4.2. Подготовка к занятиям по предложенным для обсуждения вопросам, самостоятельное изучение рекомендованной литературы, повторение материала лекций – 5 часов. Итого: 7 часов.

### **Тема 5. Переговоры в среде низкого и нулевого доверия. Техники увеличения веса и влияния.**

5.1. Изучение вопросов, представленных в списке тем лекций. Повторение изученного на предыдущих лекциях материала при подготовке к последующим лекциям – 2 часов.

5.2. Подготовка к занятиям по предложенным для обсуждения вопросам, самостоятельное изучение рекомендованной литературы, повторение материала лекций – 6 часов. Итого: 8 часов.

### **6.3 Перечень основных вопросов по изучаемым темам для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

1. Особенности и области применения стратегии «Уступка».
2. Особенности и области применения стратегии «Уход».
3. Особенности и области применения стратегии «Компромисс».
4. Особенности и области применения стратегии «Соперничество».
5. Особенности и области применения стратегии «Сотрудничество».

### **6.4 Перечень литературы для самостоятельной работы обучающегося:**

1. Основы научных исследований / Б.И. Герасимов, В.В. Дробышева, Н.В. Злобина и др. - М.: Форум: НИЦ Инфра-М, 2013. - 272 с. - [Электронный ресурс]. -URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=390595>
2. Вылегжанина, А.О. Деловые и научные презентации: учебное пособие / А.О. Вылегжанина. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. - 116 с.: ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-8698-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446660>.
3. Кузнецов И.Н. Основы научных исследований: Учебное пособие [Электронный ресурс]. / И.Н. Кузнецов. – 4-е изд. — М.: Изд-во «Дашков и К», 2018. – 284 с. – URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415064>
4. Методология научного исследования: Учебник/Овчаров А. О., Овчарова Т. Н. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 304 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Магистратура). URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=544777>

### **6.5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы**

Для обеспечения самостоятельной работы магистрантов по дисциплине «**Переговоры, управление конфликтом и техники влияния**» разработано учебно-методическое обеспечение в составе:

1. Контрольные задания для подготовки к процедурам текущего контроля (п. 7.2 Рабочей программы).
2. Типовые задания для подготовки к промежуточной аттестации (п. 7.4 Рабочей программы).
3. Рекомендуемые основная, дополнительная литература, Интернет-ресурсы и справочные системы (п. 8, 9 Рабочей программы).
4. Рабочая программа дисциплины размещена в электронной информационно-образовательной среде Университета на электронном учебно-методическом ресурсе АНООВО «ЕУСПб» — образовательном портале LMS Sakai — Sakai@EU.

## **7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### **7.1 Показатели, критерии и оценивание компетенций и индикаторов их достижения в процессе текущей аттестации**

Информация о содержании и процедуре текущего контроля успеваемости, методике оценивания знаний, умений и навыков обучающегося в ходе текущего контроля доводятся научно-педагогическими работниками Университета до сведения обучающегося на первом занятии по данной дисциплине.

Текущий контроль предусматривает подготовку магистрантов к каждому семинарскому занятию, подготовка резюме, презентаций, активное слушание на лекциях. Магистрант должен присутствовать на семинарских занятиях, отвечать на поставленные вопросы, показывая, что прочитал разбираемую литературу, представлять содержательные реплики по темам обсуждения.

Текущий контроль проводится в форме резюме, презентаций, демонстрирующих степень знакомства с дополнительной литературой.

Таблица 5

**Показатели, критерии и оценивание компетенций и индикаторов их достижения в процессе текущей аттестации**

Наименование тем (разделов)	Коды компетенций	Индикаторы компетенций	Коды ЗУВ (в соот. с Таблицей 1)	Формы текущего контроля успеваемости	Результаты текущего контроля
Определение переговоров и предмета переговоров. Подготовка к переговорам.	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)	Домашнее задание	зачтено/ не зачтено
Принципиальные переговоры и их отличие от мягкого и жесткого подхода в переговорах.	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)	Кейс	зачтено/ не зачтено
Переменные переговоров.	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)	Домашнее задание	зачтено/ не зачтено
Индивидуальная стратегия переговоров и разрешения конфликтов.	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)	Домашнее задание	зачтено/ не зачтено
Переговоры в среде низкого и нулевого доверия. Техники увеличения веса и влияния.	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)	Аргументационное эссе	зачтено/ не зачтено

Наименование тем (разделов)	Коды компетенций	Индикаторы компетенций	Коды ЗУВ (в соот. с Таблицей 1)	Формы текущего контроля успеваемости	Результаты текущего контроля
		ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.			

Таблица 6

### Критерии оценивания

Формы текущего контроля успеваемости	Критерии оценивания
Домашнее задание	Магистрант прошел тест и провел системный анализ полученных результатов (сравнил, на основе полученных в рамках дисциплины знаний, различные стратегии поведения в переговорах, выявил общие и различные черты, оперировал терминологией, разбираемой в рамках курса) - зачтено Магистрант не прошел тест или не провел системный анализ результатов – не зачтено
Кейс	Магистрант активно принимал участие в решении кейса / работе над ситуационной задачей, предложил конкретные варианты решения проблем (оценивается командой при условии четкого распределения задач в начале работы под контролем преподавателя) Магистрант не принимал участия в работе над кейсом / ситуационной задачей; не выполнил изначально оговоренные задания в соответствии с распределением ролей
Аргументационное эссе	Магистрант написал эссе, привел и обосновал аргументы «за» и «против». В эссе присутствуют ссылки на использованные материалы, статьи, книги – не менее 3х ссылок - зачтено Магистрант не написал эссе или обоснование аргументов недостаточно или аргументы «за» или «против» отсутствуют или в эссе отсутствуют ссылки на использованные студентом источники – не зачтено

## 7.2 Контрольные задания для текущей аттестации

**Примерный материал домашних заданий, кейсов, аргументационных эссе:**

**Тема 1. Определение переговоров и предмета переговоров. Подготовка к переговорам. Тема 3. Переменные переговоров. Тема 4. Индивидуальная стратегия переговоров и разрешения конфликтов.**

**Домашние задания:**

Все домашние задания в рамках дисциплины предполагают прохождения опросников, помогающих дополнительно закрепить изученный материал. Студентам необходимо проанализировать полученные результаты, согласно инструкции, предоставленной преподавателем.

Примерные домашние задания по разделу «Индивидуальная стратегия переговоров и разрешения конфликтов»

К следующему занятию пройдите опросник «Стратегии поведения в переговорах» и проанализируйте полученные результаты. Ссылка предоставляется.

Результаты анализа студент отправляет преподавателю на предоставленный электронный адрес в указанные сроки.

**Тема 2. Принципиальные переговоры и их отличие от мягкого и жесткого подхода в переговорах.**

**Кейс:**

Студенты разбирают кейс на занятии.

**«Баланс работы и личной жизни»**

Кейс, основанный на реальных событиях, происходивших с ведущей телекомпанией в Чикаго, США, компанией, создавшей крайне актуальное и оттого популярное телешоу. Студенты разбирают особенности поведения топ-менеджмента телекомпании и авторов

телешоу, рассматривая аргументы обеих сторон при обсуждении потенциального приобретения телекомпанией прав на показы телешоу на своих каналах.

Все студенты делятся на группы по 12 человек, каждая группа получает аналогичное задание и работает над одним и тем же кейсом в течение получаса. По окончании времени подготовки, студенты выбирают представителя группы и отвечают на вопросы преподавателя по кейсу.

**Тема 5. Переговоры в среде низкого и нулевого доверия. Техники увеличения веса и влияния.**

**Аргументационное эссе:**

**Пример задания аргументационного эссе по разделу «Переговоры в среде низкого и нулевого доверия. Техники увеличения веса и влияния»**

К следующему занятию напишите аргументационное эссе на тему «Силовые стратегии в переговорах в российской деловой среде: за и против».

Порядок работы над эссе:

1. составление развернутого плана;
2. подбор аргументов «за» и «против»;
3. написание вступления;
4. написание основных абзацев эссе;
5. написание заключения;
6. вычитка.

Размер эссе должен составлять не менее 1 машинописного листа. Эссе предоставляется на английском языке, студент отправляет эссе преподавателю на предоставленный электронный адрес в указанные сроки.

**7.3 Показатели, критерии и оценивание компетенций и индикаторов их достижения в процессе промежуточной аттестации**

**Форма промежуточной аттестации – зачёт**, проводится устно в формате презентации.

Перед зачётом проводится консультация, на которой преподаватель отвечает на вопросы магистрантов.

В результате промежуточного контроля знаний студенты получают аттестацию по дисциплине.

Таблица 7

**Показатели, критерии и оценивание компетенций и индикаторов их достижения в процессе промежуточной аттестации**

Форма промежуточной аттестации/вид промежуточной аттестации	Коды компетенций	Индикаторы компетенций (в соот. с Таблицей 1)	Коды ЗУВ (в соот. с Таблицей 1)	Критерии оценивания	Оценка
Зачёт / Устно-письменный экзамен	УК-2 УК-3	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5. ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	З (УК-2) У (УК-2) В (УК-2) З (УК-3) У (УК-3) В (УК-3)	Магистрант дает ответы на вопросы билета, для которых характерно: <ul style="list-style-type: none"> <li>• глубокое и прочное усвоение программного материала, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок</li> </ul>	Зачтено
				Магистрант верно отвечает на вопрос, указанный в билете, при условии, что ответ на вопрос характеризуется отсутствием серьезных, значимых неточностей, при	Не зачтено

Форма промежуточной аттестации/вид промежуточной аттестации	Коды компетенций	Индикаторы компетенций (в соот. с Таблицей 1)	Коды ЗУВ (в соот. с Таблицей 1)	Критерии оценивания	Оценка
				<p>следующих характеристиках ответа:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• незнание значительной части программного материала,</li> <li>• наличие существенных ошибок в определениях, формулировках, понимании теоретических положений;</li> <li>• бессистемность при ответе на поставленный вопрос,</li> <li>• отсутствие в ответе логически корректного анализа, аргументации, классификации, наличие нарушений норм устной и письменной литературной речи.</li> </ul>	

Результаты сдачи промежуточной аттестации оцениваются по стобалльной системе оценки в соответствии с Положением о формах, периодичности и порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в АНООВО «ЕУСПб» следующим образом согласно таблице 7а.

Таблица 7а

#### Система оценки знаний обучающихся

Пятибалльная (стандартная) система	Стобалльная система оценки	Бинарная система оценки
5 (отлично)	100-81	зачтено
4 (хорошо)	80-61	
3 (удовлетворительно)	60-41	
2 (неудовлетворительно)	40 и менее	не зачтено

Результаты промежуточного контроля по дисциплине, выраженные в бинарной системе «зачтено», показывают уровень сформированности у обучающегося компетенций по дисциплине в соответствии с картами компетенций образовательной программы «Технонаука и инновации» по направлению подготовки 39.04.01 Социология (уровень магистратуры).

Результаты промежуточного контроля по дисциплине, выраженные в бинарной системе «не зачтено», показывают не сформированность у обучающегося компетенций по дисциплине в соответствии с картами компетенций образовательной программы «Технонаука и инновации» по направлению подготовки 39.04.01 Социология (уровень магистратуры).

#### 7.4 Типовые задания к промежуточной аттестации

Процедура получения экзамена состоит из двух частей: устной и письменной.

**Устная часть зачета** состоит из участия студентов в подготовке и участии в переговорах. Преподаватель оценивает вовлеченность студентов в процесс подготовки, и в процесс переговоров.

Студенты разбиваются на группы по 12 человек для работы над темами, предоставленными каждой паре команд преподавателем. В течение получаса, используя все знания, полученные в рамках курса, студенты готовятся к переговорам. В группе



выделяются определенные роли: кто-то занимается поиском недостающей информации, кто-то готовит презентацию, кому-то достается роль главного выступающего. По завершению подготовительного этапа проводятся сами переговоры, которые длятся 10 минут и в которых участвуют 2 команды по 12 человек. Остальные студенты, находящиеся в аудитории, по завершению переговоров голосуют, выбирая наиболее результативную команду. Преподаватель и его ассистенты, наблюдающие за переговорами, оценивают процесс подготовки и переговоров по таким критериям, как вовлеченность, активность, использование дополнительной информации, использования знаний, полученных в рамках курса, аргументационные навыки, соблюдение правил переговорного процесса. После первых двух команд выступают следующие две команды, которым так же отводится 10 минут на переговоры по полученной ими теме. Таким образом сдают устную часть зачета все студенты, прослушавшие дисциплину.

**Письменная часть** состоит из ответов на вопросы теста, состоящего из 20 вопросов. Для успешного прохождения тестирования необходимо получить не менее 70% правильных ответов.

#### Тест (контрольное испытание)

Общее количество разделов в тесте	5
Общее количество вопросов в тесте	20

#### Пример вопроса письменной части:

##### Определение «предмета переговоров»

Предмет переговоров или «пирог» - это выгода, которую две стороны, А и Б, получают при сотрудничестве сверх того, что они получили бы, работая независимо.

В расчётных терминах:

«пирог» = чистая прибыль А и Б при сотрудничестве – (чистая прибыль А без сотрудничества + чистая прибыль Б без сотрудничества),

где чистая прибыль – это прибыль за вычетом издержек.

Сторона А зарабатывает 2 единицы, работая независимо. Сторона Б зарабатывает 3 единицы, работая независимо. Ресурсы каждой из сторон уникальны. Стороны при сотрудничестве зарабатывают больше, чем если будут работать независимо. Вклад каждой из сторон отдельно рассчитать невозможно. При синергии формула заработка выглядит как  $2 + 3 = 7$ .

Помогите сторонам определить предмет торга. Везде подразумевается прибыль за вычетом издержек. Отметьте верное утверждение.

#### 7.5 Средства оценки индикаторов достижения компетенций

Таблица 8

##### Средства оценки индикаторов достижения компетенций

Коды компетенций	Индикаторы компетенций (в соот.с Таблицей 1)	Средства оценки (в соот. с Таблицами 5, 7)
УК-2	ИД.УК-2.1. ИД.УК-2.2. ИД.УК-2.3. ИД.УК-2.4. ИД.УК-2.5.	домашнее задание (ДЗ), кейс (К), аргументационное эссе (АЭ), задания к экзамену
УК-3	ИД.УК-3.1. ИД.УК-3.2. ИД.УК-3.3. ИД.УК-3.4. ИД.УК-3.5.	домашнее задание (ДЗ), кейс (К), аргументационное эссе (АЭ), задания к экзамену

Таблица 9

##### Описание средств оценки индикаторов достижения компетенций

<b>Средства оценки</b> (в соот. с Таблицами 5, 7)	<b>Рекомендованный план выполнения работы</b>
Домашнее задание	<p>Магистранту рекомендуется в ходе подготовки и выполнения домашнего задания по темам дисциплины, совершать следующие действия:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разрабатывает концепцию и план реализации проекта для решения обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы применения, осуществляет мониторинг хода реализации проекта, оценивает качество проекта,</li> <li>2. Вырабатывает стратегию командной работы и на её основе организует отбор членов команды для достижения поставленной цели, организует и корректирует работу команды, разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе учёта интересов всех сторон; создаёт рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде, ведёт обучение по средствам дискуссии с привлечением оппонентов, делегирует полномочия членам команды и распределяет поручения, даёт обратную связь по результатам, принимает ответственность за общий результат</li> </ol>
Кейс	<p>Магистранту в ходе выполнения кейса рекомендуется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разрабатывает концепцию и план реализации проекта для решения обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы применения, осуществляет мониторинг хода реализации проекта, оценивает качество проекта,</li> <li>2. Вырабатывает стратегию командной работы и на её основе организует отбор членов команды для достижения поставленной цели, организует и корректирует работу команды, разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе учёта интересов всех сторон; создаёт рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде, ведёт обучение по средствам дискуссии с привлечением оппонентов, делегирует полномочия членам команды и распределяет поручения, даёт обратную связь по результатам, принимает ответственность за общий результат</li> </ol>
Аргументированное эссе	<p>Магистранту в ходе написания аргументированного эссе рекомендуется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разрабатывает концепцию и план реализации проекта для решения обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы применения, осуществляет мониторинг хода реализации проекта, оценивает качество проекта,</li> <li>2. Вырабатывает стратегию командной работы и на её основе организует отбор членов команды для достижения поставленной цели, организует и корректирует работу команды, разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе учёта интересов всех сторон; создаёт рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде, ведёт обучение по средствам дискуссии с привлечением оппонентов, делегирует полномочия членам команды и распределяет поручения, даёт обратную связь по результатам, принимает ответственность за общий результат</li> </ol>
Задания к устно-письменному экзамену	<p>Магистрант должен быть готовым в ходе подготовки к экзамену и сдачи экзамена по темам дисциплины, выполнять следующие действия</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разрабатывает концепцию и план реализации проекта для решения обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы применения, осуществляет мониторинг хода реализации проекта, оценивает качество проекта,</li> <li>2. Вырабатывает стратегию командной работы и на её основе организует отбор членов команды для достижения поставленной цели, организует и корректирует работу команды, разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе учёта интересов всех сторон; создаёт рабочую атмосферу, позитивный эмоциональный климат в команде, ведёт обучение по средствам дискуссии с привлечением оппонентов, делегирует полномочия членам команды и распределяет поручения, даёт обратную связь по результатам, принимает ответственность за общий результат</li> </ol>

## 8. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

### 8.1. Основная литература

1. Переговоры : практическое пособие : [16+] / пер. с англ. . – Москва : Альпина Паблишер, 2020. – 200 с. – (Harvard Business Review: 10 лучших статей). – Режим

доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598088> .  
– ISBN 978-5-9614-3724-9. – Текст : электронный.

2. Скибицкий, Э. Г. Управление конфликтами в профессиональной деятельности : учебное пособие : [16+] / Э.Г. Скибицкий, Е. Т. Китова ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2019. – 196 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576528> (дата обращения: 11.10.2022). – Библиогр.: с 171-176. – ISBN 978-5-7782-3859-6. – Текст : электронный.

## 8.2. Дополнительная литература

1. Кузнецов И.Н. Основы научных исследований: Учебное пособие [Электронный ресурс]. / И.Н. Кузнецов. – 4-е изд. — М.: Изд-во «Дашков и К», 2018. – 284 с. – URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415064>
2. Кравцова, Е. Д. Логика и методология научных исследований [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е. Д. Кравцова, А. Н. Городищева. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2014. – 168 с. - ISBN 978-5-7638-2946-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=507377>
3. Методология научного исследования: Учебник/Овчаров А. О., Овчарова Т. Н. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 304 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Магистратура). URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=544777>

## 9. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

### 9.1 Программное обеспечение

При осуществлении образовательного процесса магистрантами и профессорско-преподавательским составом используется следующее лицензионное программное обеспечение:

1. OS Microsoft Windows (OVS OS Platform)
2. MS Office (OVS Office Platform)
3. Adobe Acrobat Professional 11.0 MLP AOO License RU
4. Adobe CS5.5 Design Standart Win IE EDU CLP
5. ABBYY FineReader 11 Corporate Edition
6. ABBYY Lingvo x5
7. Adobe Photoshop Extended CS6 13.0 MLP AOO License RU
8. Adobe Acrobat Reader DC /Pro – бесплатно
9. Google Chrome – бесплатно
10. Opera – бесплатно
11. Mozilla – бесплатно
12. VLC – бесплатно

### 9.2 Перечень информационно-справочных систем и профессиональных баз данных информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

#### Информационно-справочные системы

1. Гарант.Ру. Информационно-правовой портал: <http://www.garant.ru>
2. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»: <http://window.edu.ru/>
3. Открытое образование. Ассоциация «Национальная платформа открытого образования»: <http://npoed.ru>
4. Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской

- Федерации: <http://www.gov.ru>
5. Официальный интернет-портал правовой информации. Государственная система правовой информации: <http://pravo.gov.ru>
  6. Правовой сайт КонсультантПлюс: <http://www.consultant.ru/sys>
  7. Российское образование. Федеральный портал: <http://www.edu.ru>

#### **Профессиональные базы данных информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

1. Google. Книги: <https://books.google.com>
2. Internet Archive: <https://archive.org>
3. Koob.ru. Электронная библиотека «Куб»: <http://www.koob.ru/philosophy/>
4. **SOC.LIB.RU**. Социология, психология, управление: <http://soc.lib.ru/>
5. Socioline.ru. Учебники, монографии по социологии: <http://socioline.ru>
6. Библиотека Гумер – гуманитарные науки: <http://www.gumer.info>
7. Библиотека Ихтика [ihtik.lib.ru]: <http://ihtik.lib.ru/>
8. Докусфера — Российская национальная библиотека: <http://leb.nlr.ru>
9. ЕНИП — Электронная библиотека «Научное наследие России»: <http://e-heritage.ru/>
10. Интелрос. Интеллектуальная Россия: <http://www.intelros.ru/>
11. Национальная электронная библиотека НЭБ: <http://www.rusneb.ru>
12. Неприкосновенный запас: <http://magazines.russ.ru/nz/>
13. Президентская библиотека: <http://www.prlib.ru>
14. Российская государственная библиотека: <http://www.rsl.ru/>
15. Российская национальная библиотека: <http://www.nlr.ru/poisk/>

### **9.3 Лицензионные электронные ресурсы библиотеки Университета**

#### **Профессиональные базы данных:**

1. **Cambridge University Press** — полнотекстовая коллекция журналов издательства Cambridge University Press: <https://www.cambridge.org;>
2. **East View** – 100 ведущих российских журналов по гуманитарным наукам (архив и текущая подписка): <https://dlib.eastview.com/browse;>
3. **Ebook Central** коллекция электронных книг **Academic Complete** библиотеки компании **ProQuest** — **Ebook Central** — более 140 тыс. электронных научных книг крупнейших издательств мира: <https://ebookcentral.proquest.com;>
4. **EBSCO** – научные журналы, справочники, полнотекстовые и многопрофильные базы данных: <http://search.ebscohost.com;>
5. **eLIBRARY.RU** — Российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты научных статей и публикаций, наукометрическая база данных: <http://elibrary.ru;>
6. **JSTOR** – полнотекстовая база данных междисциплинарного характера, включающая более тысячи научных журналов по гуманитарным, социальным наукам и математике с их первого выпуска: [http://www.jstor.org/;](http://www.jstor.org/)
7. **Oxford Reference Online** — словари издательства Oxford University Press - [http://www.oxfordreference.com/;](http://www.oxfordreference.com/)
8. **Oxford University Press** — полнотекстовая коллекция журналов издательства Oxford University Press (текущая подписка и архив): [http://www.oxfordjournals.org/en/;](http://www.oxfordjournals.org/en/)
9. **Project MUSE Standard Collection** — полные тексты более чем 300 журналов по гуманитарным наукам зарубежных научных издательств: [http://muse.jhu.edu/;](http://muse.jhu.edu/)
10. **ProQuest Dissertations & Theses** — база диссертаций и дипломных работ: <http://search.proquest.com/pqdtglobal/dissertations;>
11. **Sage** — полнотекстовая коллекция журналов издательства Sage (текущая подписка и

- архив): <http://online.sagepub.com/>;
12. **SCOPUS** – реферативная наукометрическая база данных: <https://www.scopus.com/>;
  13. **Taylor&Francis** – полнотекстовая коллекция журналов издательства Taylor&Francis (текущая подписка и архив) – <http://www.tandfonline.com/>;
  14. **Web of Science** — реферативная наукометрическая база данных: <http://apps.webofknowledge.com/>;
  15. **Университетская информационная система РОССИЯ** — база электронных ресурсов для учебных программ и исследовательских проектов в области социально-гуманитарных наук: <http://www.uisrussia.msu.ru/>;
  16. Электронные журналы по подписке (текущие номера научных зарубежных журналов)

#### **Электронные библиотечные системы:**

1. **Znaniium.com** – Электронная библиотечная система (ЭБС) – <http://znaniium.com/>;
2. Университетская библиотека онлайн – Электронная библиотечная система (ЭБС) – <http://biblioclub.ru/>

#### **9.4 Электронная информационно-образовательная среда Университета**

Образовательный процесс по дисциплине поддерживается средствами электронной информационно-образовательной среды Университета, которая включает в себя электронный учебно-методический ресурс АНООВО «ЕУСПб» — образовательный портал LMS Sakai — Sakai@EU, лицензионные электронные ресурсы библиотеки Университета, официальный сайт Университета (Европейский университет в Санкт-Петербурге [<https://eu.spb.ru/>]), локальную сеть и корпоративную электронную почту Университета, и обеспечивает:

- доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик и к изданиям электронных библиотечных систем и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах;
- фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения основной образовательной программы;
- формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение работ обучающегося, рецензий и оценок за эти работы со стороны любых участников образовательного процесса;
- взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет» (электронной почты и т.д.).

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронным ресурсам библиотеки Университета, содержащей издания учебной, учебно-методической и иной литературы по изучаемой дисциплине

### **10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА**

В ходе реализации образовательного процесса используются специализированные многофункциональные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий, лабораторных работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Проведение занятий лекционного типа обеспечивается демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

**Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов** предоставляется возможность присутствия в аудитории вместе с ними ассистента (помощника). Для слабовидящих предоставляется возможность увеличения текста на экране ПК. Для самостоятельной работы лиц с ограниченными возможностями здоровья в помещении для самостоятельной работы организовано одно место (ПК) с возможностями бесконтактного ввода информации и управления компьютером (специализированное лицензионное программное обеспечение – Camera Mouse, веб камера). Библиотека университета предоставляет удаленный доступ к электронным ресурсам библиотеки Университета с возможностями для слабовидящих увеличения текста на экране ПК. Лица с ограниченными возможностями здоровья могут при необходимости воспользоваться имеющимся в университете креслом-коляской. В учебном корпусе имеется адаптированный лифт. На первом этаже оборудован специализированный туалет. У входа в здание университета для инвалидов оборудована специальная кнопка, входная среда обеспечена информационной доской о режиме работы университета, выполненной рельефно-точечным тактильным шрифтом (азбука Брайля).

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
«Переговоры, управление конфликтом и техники влияния»**