

**СОЧИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
федерального государственного автономного
образовательного учреждения высшего образования
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ»
(РУДН)
ИСТОРИКО-ФИЛОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

АННОТАЦИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования
Направление 45.03.01 «Филология»
Профиль «Преподавание филологических дисциплин»**

Наименование дисциплины	Ведение переговоров и деловое общение
Объем дисциплины	2 ЗЕ (72 час.)
Краткое содержание дисциплины	
Название разделов (тем) дисциплины:	Краткое содержание разделов (тем) дисциплины:
Деловое общение как научная дисциплина.	Объект и предмет науки «деловое общение». Методы и функции науки «деловое общение». Определение функции общения. Виды общения. Стили, стратегии, средства и стратегии общения. Этапы общения. Структура общения. Личность в деловом общении.
Социально – психологические процессы делового общения.	Специфика перцептивной фазы делового общения. Понятие перцептивных барьеров. Барьер превосходства, барьер привлекательности, барьер ореола, барьер предрасположенности, барьер первого впечатления, барьер стереотопизации. Специфика когнитивной фазы делового общения. Специфика аффективной фазы делового общения. Особенность информационно – коммуникативной фазы делового общения.
Теория переговоров.	Роль переговоров в жизни современного общества. Подходы к пониманию роли переговоров. Виды и функции переговоров. Мягкий подход в переговорах. Особенность жесткого подхода в переговорах. Гарвардская программа по переговорам как универсальный подход в переговорах. «Позиция» и «интерес» в переговорах. Барьеры на пути к взаимопониманию с трудным партнером.
Организация и проведение переговоров.	Методы ведения переговоров. Планирование и определение спектра общих интересов. Обмен мнениями и установление и налаживание отношений с партнером. Принципы согласования позиций. Предложения и контрпредложения. Приемы влияния на ход переговоров. Активное слушание. Влияние на переговорах. Источники сложностей на переговорах. Основные тактики к которым прибегают переговорщики. Пути преодоления барьеров к взаимопониманию.
Особенность организации и проведения переговоров в межкультурной среде.	Факторы, влияющие на эскалацию межкультурных и межконфессиональных конфликтов. Психологические и культурные параметры межкультурных конфликтов. Пути и механизмы построения межкультурного и межконфессионального согласия.

Особенность переговоров в кризисной ситуации.	Понятие конфликта. Влияние типа коммуникации на развитие конфликта. Влияние стилей поведения на конфликтные ситуации. Влияние стресса на результат трудных переговоров. Переговоры как способ снижения напряженности.
Основы этики деловых отношений.	Значение долга в деловом общении. Отношение восточной традиции к понятию общения. Понимание «общения» западноевропейской этической традицией. Моральный закон общения» сформулированный Э. Кантом. Принцип «цель оправдывает средства». Моральные дилеммы, возникающие перед субъектами деловых отношений. Проблема взаимоотношений между организациями и государством. Проблема взаимоотношений между производителями и потребителями. Проблема взаимоотношений между организацией и окружающей средой. Проблема взаимоотношений между руководителями и подчиненными.
Документационное обеспечение делового общения.	Нормативно-методическая база делопроизводства. Государственный стандарты в делопроизводстве. Цели и задачи службы документационного обеспечения. Особенность поступающих, отправляемых и внутренних документов.

Разработчик:
ст. преподаватель



(подпись)

/А.А. Минасян/

**Заведующий кафедрой
русского языка и
методики его преподавания**



(подпись)

/Н.Н.Векуа/