**Тема 1. Стратегії і тактики управління переговорним процесом.**

Сутність понять «стратегія» та «тактика» переговорного процесу. Стратегія поведінки на переговорах в концепції К. Томаса – Р. Кілмена. Стратегія поведінки на переговорах в рамках співробітництва. Стратегії ведення конфронтаційних переговорів. Психологічна сутність поняття «маніпуляція». Психологічна природа маніпуляції. Психологічні механізми маніпулятивного впливу на переговорах. Поняття про маніпулювання. Проблематика маніпуляції свідомості. Типологія маніпуляторів. Протидія маніпулятивному впливу. Скласти інструкцію протидії маніпулюванню в особистих взаєминах (сімейних, подружніх тощо). Заходи конструктивної тактики на переговорах в рамках співробітництва. Тактика ведення конфронтаційних переговорів. Психологічна специфіка ведення переговорів в екстремальних ситуаціях. Психотехнологія маніпулювання на переговорах: загальна характеристика. Психологія маніпулятивної майстерності на переговорах. Розпізнання маніпуляції. Психологічний захист від маніпулятивного впливу. Обман як психологічний феномен комерційного переговорного процесу. Психологічні особливості обману зі сторони суб’єкта переговорного процесу. Психотехнологія ідентифікації обману на переговорах. Методика діагностування нещирої поведінки.