

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 15.05.2026 10:03:05
Уникальный программный ключ:
ca953a01204891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»
Филологический факультет**

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ТРЕНИНГ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

37.04.01 ПСИХОЛОГИЯ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2026 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Тренинг ведения переговоров» входит в программу магистратуры «Психологическое консультирование» по направлению 37.04.01 «Психология» и изучается во 2 семестре 1 курса. Дисциплину реализует Кафедра психологии и педагогики. Дисциплина состоит из 2 разделов и 20 тем и направлена на изучение Дисциплина «Тренинг ведения переговоров» входит в программу магистратуры «Психологическое консультирование» по направлению 37.04.01 «Психология» и изучается во 2 семестре 1 курса. Дисциплину реализует Кафедра психологии и педагогики. Дисциплина состоит из 2 разделов и 20 тем и направлена на изучение студентами теории и практики переговорного процесса как особого вида коммуникации.

Целью освоения дисциплины является Целью освоения дисциплины является ознакомление студентов с типами и видами переговоров, их функциями и динамикой, стратегиями и тактическими приемами на переговорах, способами управления конфликтами в переговорном процессе; формирование навыка свободного оперирования понятиями, используемыми на переговорах; развитие навыков анализа переговорных ситуаций, использования инструментария переговорщика, диагностики интересов сторон на переговорах

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Тренинг ведения переговоров» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
ПК-1	Способен осуществлять универсальные технологии консультирования в соответствии с проблемами клиентов разных возрастных, социальных, этнокультурных и иных групп, соблюдать требования профессиональной этики, критически оценивать обратную связь от потребителей психологических услуг, разрабатывать практические рекомендации на основании регулярной супервизии	ПК-1.1 Знает основные современные направления и технологии психологического консультирования; ПК-1.2 Умеет анализировать и понимать специфику проблемы клиента; ПК-1.3 Проводит групповое и индивидуальное консультирование клиентов, владея этическими принципами консультативной деятельности;
ПК-2	Способен организовывать психологическое сопровождение субъектов, нуждающихся в психологической помощи, взаимодействовать с разными специалистами по вопросам психологической и немедицинской психотерапевтической помощи клиентам и их семьям, обосновывать применение конкретных психологических	ПК-2.1 Знает основные положения оказания психологической помощи социальным группам и отдельным лицам (клиентам); ПК-2.2 Умеет анализировать и обобщать данные, полученные в ходе наблюдений, исследований, взаимодействия с другими специалистами, на их основе организовывать психологическое сопровождение клиентов, нуждающихся в психологической помощи и их окружения; ПК-2.3 Владеет навыками разработки и реализации индивидуальных и групповых программ психологического сопровождения клиентов;

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
	технологий	

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Тренинг ведения переговоров» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Тренинг ведения переговоров».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
ПК-1	Способен осуществлять универсальные технологии консультирования в соответствии с проблемами клиентов разных возрастных, социальных, этнокультурных и иных групп, соблюдать требования профессиональной этики, критически оценивать обратную связь от потребителей психологических услуг, разрабатывать практические рекомендации на основании регулярной супервизии	Основы психотерапии; Психоанализ; <i>Диагностика познавательного развития**</i> ; <i>Основы гештальт-терапии**</i> ;	Производственная практика в профильных организациях; Когнитивная психотерапия; Арт-терапия; <i>Тренинг поведения в стрессовых ситуациях**</i> ; <i>Транзактный анализ**</i> ;
ПК-2	Способен организовывать психологическое сопровождение субъектов, нуждающихся в психологической помощи, взаимодействовать с разными специалистами по вопросам психологической и немедицинской психотерапевтической помощи клиентам и их семьям, обосновывать применение конкретных психологических технологий	Основы психотерапии; <i>Диагностика познавательного развития**</i> ; <i>Основы гештальт-терапии**</i> ;	Кризисное консультирование; Когнитивная психотерапия; <i>Тренинг поведения в стрессовых ситуациях**</i> ; <i>Транзактный анализ**</i> ; Производственная практика в профильных организациях;

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Тренинг ведения переговоров» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			2
Контактная работа, ак.ч.	72		72
Лекции (ЛК)	36		36
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	36		36
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	33		33
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	3		3
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108	108
	зач.ед.	3	3

Общая трудоемкость дисциплины «Тренинг ведения переговоров» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очно-заочной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			2
Контактная работа, ак.ч.	52		52
Лекции (ЛК)	26		26
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	26		26
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	47		47
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	9		9
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108	108
	зач.ед.	3	3

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	Теоретические основы тренинга ведения переговоров	1.1	Переговорный процесс в психологической науке и практике	Место переговоров в структуре социальной психологии и психологии общения. История изучения переговоров: подходы (теория игр, коммуникативный, конфликтологический). Функции переговоров в бизнесе, политике, юриспруденции, повседневной жизни.	ЛК, СЗ
		1.2	Понятие переговоров и переговорного процесса, характеристика его основных психологических механизмов	Определение переговоров: цели, участники, предмет. Основные психологические механизмы: восприятие, аттракция, социальное влияние, эмпатия, рефлексия. Этапы переговорного процесса: подготовка, ведение, завершение, анализ.	ЛК, СЗ
		1.3	Стратегия и тактика ведения переговорного процесса	Стратегии: позиционный торг, принципиальные переговоры (по Р. Фишеру и У. Юри), интегративный и дистрибутивный подходы. Тактические приёмы: «открытая позиция», «закрытая позиция», «пауза», «возврат к обсуждению», «выдвижение неожиданных предложений». Выбор стратегии в зависимости от ситуации и целей.	ЛК, СЗ
		1.4	Особенности ведения переговоров в различных учреждениях, арсенал их психологических средств	Специфика переговоров в государственных структурах, коммерческих организациях, НКО, образовательных и медицинских учреждениях. Психологические средства: аргументация, убеждение, внушение, манипуляция, метакоммуникация.	ЛК, СЗ
		1.5	Переговоры как способ разрешения конфликтной ситуации	Отличие переговоров от других способов разрешения конфликтов (суд, посредничество, силовое решение). Структура конфликта и возможности переговорного вмешательства. Интересы и позиции: как переговоры превращают конфликт в сотрудничество.	ЛК, СЗ
		1.6	Модели поведения в переговорах (избегающий, уступающий, отрицающий, наступающий типы)	Характеристика каждой модели: мотивы, поведенческие проявления, типичные фразы. Последствия применения разных моделей для переговорного процесса. Как распознавать модели у оппонента и гибко менять свою.	ЛК, СЗ
		1.7	Тренинг как вид психологической работы в переговорном процессе	Отличие тренинга от лекции и семинара: активность участников, обратная связь, моделирование ситуаций. Виды тренингов: навыковый, личностный, командный. Место тренинга в развитии переговорной компетентности.	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
		1.8	Психолог как тренер и медиатор переговоров. Убеждающая коммуникация	Роли психолога: тренер и медиатор. Этика медиатора и тренера. Приёмы убеждающей коммуникации: аргументация, риторические приёмы, работа с возражениями, использование социальных доказательств.	ЛК, СЗ
		1.9	Психология делового общения, деловой этикет с учетом этнокультурной, социальноэкономической, статусной специфики участников переговоров	Национальные стили ведения переговоров (американский, европейский, азиатский, арабский). Влияние статуса и иерархии на коммуникацию. Учёт социально-экономического контекста: ценностные ориентации, допустимые формы давления, отношение ко времени и обязательствам.	ЛК, СЗ
Раздел 2	Практические аспекты проведения тренинга ведения переговоров	2.1	Планирование тренинга ведения переговоров	Целеполагание: подбор навыков под аудиторию. Структура тренинга: разогрев, основная часть, шеринг, завершение. Временные рамки, подбор упражнений, критерии эффективности.	ЛК, СЗ
		2.2	Подготовка и порядок ведения переговоров	Сбор информации об оппоненте, определение зоны согласия и BATNA (лучшая альтернатива). Разработка сценария переговоров: открытие, представление позиции, аргументация, торг. Роль регламента и повестки.	ЛК, СЗ
		2.3	Технология завершения переговоров	Признаки готовности к завершению. Способы фиксации договорённостей: устно, письменно, протокол о намерениях. Выход из переговоров без соглашения: конструктивные формы. Ритуалы завершения.	ЛК, СЗ
		2.4	Роль переговорного этикета в тактике переговорного процесса: отработка навыков студентами	Этикетные нормы: приветствие, рассадка, одежда, подарки, обращение. Отработка навыков через ролевые игры: как соблюдение этикета влияет на доверие и результат.	ЛК, СЗ
		2.5	Переговоры в условиях конфликтности: упражнения и технологии	Упражнения на управление эмоциями (гнев, обида, напряжение). Технологии: «разделение людей и проблемы», «перевод к интересам», «эмоциональная амортизация». Ролевые игры с высоким уровнем конфликта.	ЛК, СЗ
		2.6	Переговорный процесс с жестким соперничеством	Распознавание жёсткого стиля: угрозы, ультиматумы, завышенные требования. Контрстратегии: игнорирование провокаций, использование пауз, перевод в переговоры по интересам. Упражнения на асертивность и противостояние давлению.	ЛК, СЗ
		2.7	Посредничество в переговорном процессе: реализация в тренинге элементов переговорного процесса с учетом	Роль посредника (медиатора): фасилитация, управление процессом, нейтральность. Учёт статуса: как работа с руководителями и подчинёнными строится по-разному.	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			статусных, социальноэкономических и этнокультурных особенностей участников	Этнокультурные особенности в медиации: уважение к старшим, коллективизм/индивидуализм, прямота/намёки.	
		2.8	Техники задавания вопросов	Типы вопросов: открытые, закрытые, альтернативные, гипотетические, уточняющие. Стратегическое задавание вопросов: зондирование потребностей, тестирование истинности информации, выявление скрытых интересов. Упражнения: «допрос», «интервью», «слепой разговор».	ЛК, СЗ
		2.9	Создание атмосферы переговоров: технологии создания психологического климата	Факторы климата: физическая среда, расположение участников, тон голоса, невербалика. Технологии: small talk (лёгкая беседа), установление рапорта, использование юмора, демонстрация уважения. Практическое упражнение: изменить климат в группе за 2 минуты.	ЛК, СЗ
		2.10	Техники противостояния манипуляции в переговорах	Типичные манипуляции: лесть, угрозы, ложь, перебивание, «уход в сторону», «создание дефицита времени». Техники защиты: «заезженная пластинка», «конфронтация без обвинения», «отсрочка решения», «уточнение намерений». Тренировка навыка распознавания манипуляций по видео-кейсам.	ЛК, СЗ
		2.11	Разработка студентами стратегии и тактики переговорного процесса	Командная работа: анализ кейса, определение интересов сторон, построение переговорной линии. Подготовка сценария: аргументы, уступки, зоны торга, альтернативы. Презентация стратегии с последующим разбором и обратной связью от группы и преподавателя.	ЛК, СЗ

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология : Учебник для вузов / Г. М. Андреева. - 5-е изд., испр. и доп. - М. : Аспект Пресс, 2010. - 363 с.
2. Деловая переписка : учебник и практикум для вузов / И. Н. Кузнецов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 139 с.
3. Дзялошинский, И. М. Деловые коммуникации. Теория и практика : учебник для вузов / И. М. Дзялошинский, М. А. Пильгун. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 350 с.
4. Емельянов, С. М. Управление конфликтами в организации : учебник и практикум для вузов / С. М. Емельянов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 222 с.
5. Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 319 с.
6. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. СПб.: Питер, 2009. 576 с.: (Серия «Мастера психологии»).
7. Кларин, М. В. Корпоративный тренинг, наставничество, коучинг : учебник для вузов / М. В. Кларин. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 288 с.

8. Корягина, Н. А. Эффективные коммуникации. Социальная компетентность личности : учебник для вузов / Н. А. Корягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 344 с.

9. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебник для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 121 с.

10. Психология : Учебник для вузов / А. В. Петровский, М.Г. Ярошевский. - 8-е изд., стереотип. - М. : Академия, 2008. - 512 с.

11. Психология делового общения : учебник и практикум для вузов / под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 325 с.

12. Психология общения : энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.А.Бодалева. - Москва : Когито-Центр, 2011. - 600 с.

13. Рамендик, Д.М. Тренинг личностного роста : учебник и практикум для академического бакалавриата / Д.М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2026. — 136 с.

Дополнительная литература:

1. Балыко Д. Переговоры обреченные на успех. Техники НЛП в действии. Эксмо М. 2008.

2. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. СПб.: Питер, 1997. 224 с.

3. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Дэниел Гоулман ; [пер. с англ. А. П. Исаевой]. - Москва : АСТ, 2008.

4. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ. – М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 560 с.

5. Емельянов С.М. Технология управления конфликтами. Уч. пособие. СПб., 2001.

6. Ковров А.В. Психологические аспекты ведения переговоров. М., 2003.

7. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры... М., 1993.

8. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М., 1996.

9. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 315 с.

10. Нартова-Бочавер, С.К. Психология личности и межличностных отношений: учеб. пособие для бакалавриата и специалитета / С.К. Нартова-Бочавер. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 262 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-06161-1.

11. Нергеш Я. Поле битвы – стол переговоров. М., 1989.

12. Пиз А. Язык жестов. Как читать мысли по жестам. М.: Изд-во Эксмо, 2006. 272 с. (Серия "Психологический бестселлер").

13. Психологические тесты : В 2-х томах. Т. 2 / Под ред. А.А.Карелина. - М. : Владос, 2002. - 248 с.

14. Психология влияния. Хрестоматия. СПб.: «Питер», 2001.

15. Решетников, М. М. Психическая саморегуляция. Первая и вторая ступени : учебник для вузов / М. М. Решетников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 238 с.

16. Родыгина, Н. Ю. Этика деловых отношений : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. Ю. Родыгина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 380 с.

17. Собольников, В. В. Невербальные средства коммуникации : учебник для вузов / В. В. Собольников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 164 с.

18. Чернышова, Л. И. Этика, культура и этикет делового общения : учебник для вузов / Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 158 с.

19. Вопросы психологии [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.vorpsy.ru/>

20. Портал психологических изданий [Электронный ресурс]. - URL:
<http://psyjournals.ru/>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН

<https://mega.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

-

-

-

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Знаниум» <https://znanium.ru/>

2. Базы данных и поисковые системы

- Sage <https://journals.sagepub.com/>

- Springer Nature Link <https://link.springer.com/>

- Wiley Journal Database <https://onlinelibrary.wiley.com/>

- Научометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Тренинг ведения переговоров».

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

РАЗРАБОТЧИК:

Ассистент

Должность, БУП

Подпись

Александрова Екатерина
Анатольевна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой

Должность БУП

Подпись

Башкин Евгений
Брониславович [М]
Заведующий кафедр

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Доцент

Должность, БУП

Подпись

Сунгурова Нина Львовна

Фамилия И.О.