

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 06.05.2026 17:23:23
Уникальный программный ключ:
ca953a01204891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»
Факультет гуманитарных и социальных наук**

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

СПЕЦИФИКА ВОСТОЧНОГО ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

41.03.01 ЗАРУБЕЖНОЕ РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

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

ЗАРУБЕЖНОЕ РЕГИОНОВЕДЕНИЕ: КИТАЙ, АРАБСКИЙ ВОСТОК

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2026 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Специфика восточного переговорного процесса» входит в программу бакалавриата «Зарубежное регионоведение: Китай, Арабский Восток» по направлению 41.03.01 «Зарубежное регионоведение» и изучается в 4 семестре 2 курса. Дисциплину реализует Кафедра востоковедения и африканистики. Дисциплина состоит из 3 разделов и 9 тем и направлена на изучение культурных, исторических, религиозных, социальных и институциональных особенностей ведения переговоров в странах Востока

Целью освоения дисциплины является Целью освоения дисциплины «Специфика восточного переговорного процесса» является формирование у обучающихся системного представления о культурных, исторических, религиозных, социальных и институциональных особенностях ведения переговоров в странах Востока, а также развитие навыков анализа переговорных ситуаций, выбора коммуникативной стратегии и учета межкультурных различий в профессиональном, дипломатическом, деловом и экспертно-аналитическом взаимодействии. В рамках дисциплины рассматриваются особенности подготовки и проведения переговоров в арабо-мусульманском, персидско-иранском, центральноазиатском, южноазиатском, восточноазиатском и юго-восточноазиатском региональных пространствах. Особое внимание уделяется роли статуса, иерархии, доверия, личных связей, посредничества, протокола, косвенной коммуникации, ритуализированных форм вежливости, сохранения «лица» и способов выражения несогласия в различных переговорных культурах Востока.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Специфика восточного переговорного процесса» 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)
ОПК-2	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.	ОПК-2.1 Использует информационные технологии и программные средства для поиска, обработки больших объемов информации по поставленной проблематике на основе стандартов и норм, принятых в профессиональной среде, и с учетом требований информационной безопасности;; ОПК-2.3 Самостоятельно каталогизирует и классифицирует накопленный массив информации и формирует структурированные и неструктурированные базы данных;;
ОПК-7	Способен составлять и оформлять документы и отчеты по результатам профессиональной деятельности.	ОПК-7.1 Составляет отчетную документацию по итогам профессиональной деятельности в соответствии с установленными правилами и нормами, в том числе на иностранном(ых) языке (ах).;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Специфика восточного переговорного процесса» относится к обязательной части 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 «Специфика восточного переговорного процесса».

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

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
ОПК-2	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.	Цифровая грамотность; Высшая математика;	Ознакомительная практика; Преддипломная практика;
ОПК-7	Способен составлять и оформлять документы и отчеты по результатам профессиональной деятельности.	Методика научной работы и основы научно-исследовательской деятельности; Особенности делового и дипломатического общения в странах Востока;	Современная внешняя политика России в Китае; Современная внешняя политика России в странах Арабского Востока; Многосторонняя дипломатия в Азии и Африке; Ознакомительная практика; Преддипломная практика;

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

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Специфика восточного переговорного процесса» 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)
			4
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	34		34
Лекции (ЛК)	17		17
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17		17
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	56		56
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	18		18
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 восточного переговорного процесса	1.1	Переговорный процесс как форма межкультурной коммуникации. Понятие переговорного процесса. Переговоры как форма профессионального, делового, дипломатического и экспертно-аналитического взаимодействия. Межкультурный характер переговоров со странами Востока. Соотношение универсальных принципов переговоров и регионально-культурной специфики. Подготовка к переговорам: анализ контекста, статуса участников, институциональной среды, целей сторон и возможных коммуникативных рисков.	Переговорный процесс как форма межкультурной коммуникации. Понятие переговорного процесса. Переговоры как форма профессионального, делового, дипломатического и экспертно-аналитического взаимодействия. Межкультурный характер переговоров со странами Востока. Соотношение универсальных принципов переговоров и регионально-культурной специфики. Подготовка к переговорам: анализ контекста, статуса участников, институциональной среды, целей сторон и возможных коммуникативных рисков.	ЛК, СЗ
		1.2	Культурные основания восточных переговорных практик. Роль иерархии, старшинства, статуса, репутации, доверия, личных связей, посредничества и долгосрочных отношений в переговорных культурах Востока. Прямая и косвенная коммуникация. Значение ритуализированных форм вежливости, пауз, молчания, недосказанности, сохранения «лица» и избегания публичного конфликта. Соотношение формального протокола и неформальных каналов взаимодействия.	Культурные основания восточных переговорных практик. Роль иерархии, старшинства, статуса, репутации, доверия, личных связей, посредничества и долгосрочных отношений в переговорных культурах Востока. Прямая и косвенная коммуникация. Значение ритуализированных форм вежливости, пауз, молчания, недосказанности, сохранения «лица» и избегания публичного конфликта. Соотношение формального протокола и неформальных каналов взаимодействия.	ЛК, СЗ
		1.3	Стратегии и этапы переговоров в восточном культурном контексте. Основные этапы переговорного процесса: установление контакта, предварительное согласование позиций, обсуждение условий, поиск компромисса, фиксация	Стратегии и этапы переговоров в восточном культурном контексте. Основные этапы переговорного процесса: установление контакта, предварительное согласование позиций, обсуждение условий, поиск компромисса, фиксация договорённостей и поддержание отношений после переговоров. Роль посредника, переводчика, старших участников и	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>договорённостей и поддержание отношений после переговоров. Роль посредника, переводчика, старших участников и неформальной коммуникации. Стратегии убеждения, уступок, затягивания, сохранения неопределённости, демонстрации уважения и выхода из конфликтной ситуации.</p>	<p>неформальной коммуникации. Стратегии убеждения, уступок, затягивания, сохранения неопределённости, демонстрации уважения и выхода из конфликтной ситуации</p>	
Раздел 2	Переговорные культуры Ближнего, Среднего Востока, Центральной и Южной Азии	2.1	<p>Арабо-мусульманское региональное пространство в переговорном процессе. Особенности переговорной культуры арабо-мусульманского мира. Значение религии, гостеприимства, личного доверия, семейно-клановых и патронажных связей, социального статуса и репутации. Переговоры в условиях высокой значимости личной встречи, длительного установления контакта и уважения к старшим. Религиозный календарь, нормы питания, гендерный фактор и протокольная чувствительность в переговорном взаимодействии.</p>	<p>Арабо-мусульманское региональное пространство в переговорном процессе. Особенности переговорной культуры арабо-мусульманского мира. Значение религии, гостеприимства, личного доверия, семейно-клановых и патронажных связей, социального статуса и репутации. Переговоры в условиях высокой значимости личной встречи, длительного установления контакта и уважения к старшим. Религиозный календарь, нормы питания, гендерный фактор и протокольная чувствительность в переговорном взаимодействии.</p>	ЛК, СЗ
		2.2	<p>Персидско-иранский и центральноазиатский ареал: этикет, статус и доверие. Специфика переговорного поведения в персидско-иранском и центральноазиатском культурных пространствах. Роль историко-культурных традиций, уважения к статусу, старшинства, образованности, вежливости, личных отношений, гостеприимства и репутации. Значение церемониальности, косвенной коммуникации, предварительных контактов, посредничества и</p>	<p>Персидско-иранский и центральноазиатский ареал: этикет, статус и доверие. Специфика переговорного поведения в персидско-иранском и центральноазиатском культурных пространствах. Роль историко-культурных традиций, уважения к статусу, старшинства, образованности, вежливости, личных отношений, гостеприимства и репутации. Значение церемониальности, косвенной коммуникации, предварительных контактов, посредничества и неформального согласования позиций.</p>	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			неформального согласования позиций.		
		2.3	Южноазиатская переговорная культура. Особенности переговорного процесса в южноазиатском региональном пространстве. Влияние социальной иерархии, религиозного и языкового многообразия, семейных, общинных и профессиональных связей на принятие решений и деловое взаимодействие. Роль английского языка, многоязычия, гибкости, посредничества, длительного согласования и адаптивности в переговорах.	Южноазиатская переговорная культура. Особенности переговорного процесса в южноазиатском региональном пространстве. Влияние социальной иерархии, религиозного и языкового многообразия, семейных, общинных и профессиональных связей на принятие решений и деловое взаимодействие. Роль английского языка, многоязычия, гибкости, посредничества, длительного согласования и адаптивности в переговорах.	ЛК, СЗ
Раздел 3	Переговорные особенности Восточной и Юго-Восточной Азии	3.1	Восточноазиатская переговорная модель. Специфика переговорного поведения в восточноазиатском региональном пространстве. Значение иерархии, групповой принадлежности, корпоративной лояльности, долгосрочных отношений, доверия, сохранения «лица», сдержанности и непрямого выражения позиции. Роль протокола, письменной фиксации договорённостей, многоступенчатого согласования решений, коллективной ответственности и ритуализированных форм делового взаимодействия.	Восточноазиатская переговорная модель. Специфика переговорного поведения в восточноазиатском региональном пространстве. Значение иерархии, групповой принадлежности, корпоративной лояльности, долгосрочных отношений, доверия, сохранения «лица», сдержанности и непрямого выражения позиции. Роль протокола, письменной фиксации договорённостей, многоступенчатого согласования решений, коллективной ответственности и ритуализированных форм делового взаимодействия.	ЛК, СЗ
		3.2	Юго-Восточная Азия как пространство смешанных переговорных практик. Переговорная культура Юго-Восточной Азии как результат взаимодействия местных традиций, китайских, индийских, исламских и западных влияний. Значение уважения к иерархии, гармонии, личных связей, посредничества, избегания открытого конфликта и гибкого подхода к договорённостям. Специфика переговоров в многоэтнической, многоконфессиональной и	Юго-Восточная Азия как пространство смешанных переговорных практик. Переговорная культура Юго-Восточной Азии как результат взаимодействия местных традиций, китайских, индийских, исламских и западных влияний. Значение уважения к иерархии, гармонии, личных связей, посредничества, избегания открытого конфликта и гибкого подхода к договорённостям. Специфика переговоров в многоэтнической, многоконфессиональной и экономически разнородной региональной среде.	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			экономически разнородной региональной среде.		
		3.3	Межкультурные риски и разработка переговорной стратегии. Типичные ошибки при переговорах с представителями восточных регионов: прямолинейность, публичная критика, игнорирование статуса, давление на партнёра, поспешное требование окончательного ответа, недооценка личных отношений, нарушение религиозных и этикетно-протокольных норм. Разработка переговорной стратегии специалиста-регионоведа: анализ региона, партнёра, статуса участников, формата встречи, возможных рисков, допустимых способов аргументации и механизмов сохранения долгосрочных отношений.	Межкультурные риски и разработка переговорной стратегии. Типичные ошибки при переговорах с представителями восточных регионов: прямолинейность, публичная критика, игнорирование статуса, давление на партнёра, поспешное требование окончательного ответа, недооценка личных отношений, нарушение религиозных и этикетно-протокольных норм. Разработка переговорной стратегии специалиста-регионоведа: анализ региона, партнёра, статуса участников, формата встречи, возможных рисков, допустимых способов аргументации и механизмов сохранения долгосрочных отношений.	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. Василенко И. А. Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции. — 2-е изд., доп. — М.: Международные отношения, 2024.
2. Лебедева М. М., Зиновьева Е. С. Технология международных переговоров в цифровую эпоху: учебник. — М.: Аспект Пресс, 2022.
3. Зонова Т. В. Дипломатия: модели, формы, методы: учебник. — 2-е изд., испр. — М.: Аспект Пресс, 2014.
4. Грушевицкая Т. Г., Попков В. Д., Садохин А. П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / под ред. А. П. Садохина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
5. Садохин А. П. Введение в теорию межкультурной коммуникации: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2022.

Дополнительная литература:

1. Тер-Минасова С. Г. Язык и межкультурная коммуникация. — М.: Слово, 2000.
2. Романова Н. П., Багин В. В., Романова И. В. Деловой этикет на Востоке. Китай. Республика Корея. Япония: настольная книга бизнесмена: учебное пособие. — М.: Восток-Запад, 2005.
3. Кузнецов И. Н. Деловой этикет: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2023.
4. Панова А. Н. Дипломатический протокол и этикет: учебное пособие. — М.:

МГИМО-Университет.

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 «Специфика восточного переговорного процесса».

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

РАЗРАБОТЧИК:

<hr/> <i>Должность, БУП</i>	<hr/> <i>Подпись</i>	<hr/> Мирзоева Александра Раводжевна <i>Фамилия И.О.</i>
-----------------------------	----------------------	--

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

<hr/> Заведующий кафедрой <i>Должность БУП</i>	<hr/> <i>Подпись</i>	<hr/> Псху Рузана Владимировна <i>Фамилия И.О.</i>
---	----------------------	--

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

<hr/> Профессор <i>Должность, БУП</i>	<hr/> <i>Подпись</i>	<hr/> Белов Владимир Иванович <i>Фамилия И.О.</i>
--	----------------------	---