

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 20.05.2025 11:55:15
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)

2025 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 студентами теории и практики переговорного процесса как особого вида коммуникации.

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 технологий	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;

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>Психологическое сопровождение в борьбе с терроризмом**;</i> <i>Основы гештальт-терапии**;</i>	Производственная практика в профильных организациях; Кризисное консультирование; 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 психоконсультирования и индивидуальное консультирование; Основы психотерапии; <i>Психологическое сопровождение в борьбе с терроризмом**;</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 «2» 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
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	54		54
Лекции (ЛК)	18		18
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	36		36
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	15		15
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	3		3
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	72	72
	зач.ед.	2	2

Общая трудоемкость дисциплины «Тренинг ведения переговоров» составляет «2» 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)
			5
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	30		30
Лекции (ЛК)	15		15
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	15		15
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	31		31
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	11		11
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	72	72
	зач.ед.	2	2

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)		Вид учебной работы*
Раздел 1	Теоретические основы тренинга ведения переговоров	1.1	Переговорный процесс в психологической науке и практике	ЛК, СЗ
		1.2	Понятие переговоров и переговорного процесса, характеристика его основных психологических механизмов	ЛК, СЗ
		1.3	Стратегия и тактика ведения переговорного процесса	ЛК, СЗ
		1.4	Особенности ведения переговоров в различных учреждениях, арсенал их психологических средств	ЛК, СЗ
		1.5	Переговоры как способ разрешения конфликтной ситуации	ЛК, СЗ
		1.6	Модели поведения в переговорах (избегающий, уступающий, отрицающий, наступающий типы)	ЛК, СЗ
		1.7	Тренинг как вид психологической работы в переговорном процессе	ЛК, СЗ
		1.8	Психолог как тренер и медиатор переговоров. Убеждающая коммуникация	ЛК, СЗ
		1.9	Психология делового общения, деловой этикет с учетом этнокультурной, социальноэкономической, статусной специфики участников переговоров	ЛК, СЗ
Раздел 2	Практические аспекты проведения тренинга ведения переговоров	2.1	Планирование тренинга ведения переговоров	ЛК, СЗ
		2.2	Подготовка и порядок ведения переговоров	ЛК, СЗ
		2.3	Технология завершения переговоров	ЛК, СЗ
		2.4	Роль переговорного этикета в тактике переговорного процесса: отработка навыков студентами	ЛК, СЗ
		2.5	Переговоры в условиях конфликтности: упражнения и технологии	ЛК, СЗ
		2.6	Переговорный процесс с жестким соперничеством	ЛК, СЗ
		2.7	Посредничество в переговорном процессе: реализация в тренинге элементов переговорного процесса с учетом статусных, социальноэкономических и этнокультурных особенностей участников	ЛК, СЗ
		2.8	Техники задавания вопросов	ЛК, СЗ
		2.9	Создание атмосферы переговоров: технологии создания психологического климата	ЛК, СЗ
		2.10	Техники противостояния манипуляции в переговорах	ЛК, СЗ
		2.11	Разработка студентами стратегии и тактики переговорного процесса	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.	Комплект специализированной мебели; технические средства, имеется выход в интернет. Программное обеспечение.
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.	Комплект специализированной мебели; технические средства, имеется выход в интернет. Программное обеспечение.
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. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. СПб.: Питер, 2009. 576 с.: (Серия «Мастера психологии»).

3. Кларин, М.В. Корпоративный тренинг, наставничество, коучинг : учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / М.В. Кларин. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 288 с. — (Серия: Бакалавр и магистр. Модуль). — ISBN 978-5-534-02811-9. <https://www.biblio-online.ru/book/korporativnyu-trening-nastavnichestvo-kouching-401984>

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

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

6. Рамендик, Д.М. Тренинг личностного роста : учебник и практикум для академического бакалавриата / Д.М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 179 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00205-8. <https://www.biblio-online.ru/book/trening-lichnostnogo-rosta-398634>

Дополнительная литература:

1. Балько 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. Эффективные переговоры. М., 2000.

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: учеб. пособие для бакалавриата, специалитета и магистратуры / М.М. Решетников. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 238 с. — (Серия: Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-06243-4.

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

17. 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 кафедры психологии
и педагогики

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.