

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Жуйкова Татьяна Валерьевна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 06.04.2026 19:24:50  
Уникальный программный идентификатор:  
d3b13764ec715c944271e8630f1e6d3513421163

Министерство просвещения Российской Федерации  
Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал)  
Федерального государственного автономного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Уральский государственный педагогический университет»

Социально-гуманитарный факультет  
Кафедра социальной работы, управления и права

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
Б1.В.01.ДВ.08.02 «ТЕОРИИ ПЕРЕГОВОРОВ»**

Направление подготовки	39.03.02 Социальная работа
Профили подготовки	Социальная работа с молодежью
Автор	И.Ж. Калашников, к. психол. н., доцент

Одобрена на заседании кафедры социальной работы, управления и права. Протокол от 02 марта 2026 г. № 8.

Рекомендована к использованию в образовательной деятельности методической комиссией социально-гуманитарного факультета.  
Протокол от 05 марта 2026 г. № 8.

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

*Цель:* ознакомление студентов с теоретическими знаниями в сфере проведения переговоров, обучение правилам и принципам ведения переговорного процесса.

*Задачи:*

1. Отработать практические методы, помогающие находить наилучшую альтернативу обсуждаемому соглашению.
2. Выработать навыки устанавливать контакт с оппонентами
3. Изучить оптимальные модели слушания собеседника.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Теории переговоров» является частью учебного плана по направлению подготовки 39.03.02 Социальная работа по профилю «Социальная работа с молодежью» заочной формы обучения. Дисциплина реализуется кафедрой социальной работы, управления и права. Дисциплина является дисциплиной по выбору и включена в профессиональный модуль

Курс строится с опорой на знания, полученные студентами в процессе изучения следующих дисциплин:

1. Введение в профессию.
2. Деонтология.

Курс тесно связан с другими дисциплинами, для которых его освоение необходимо как предшествующее:

1. Технологии социальной работы.
2. Технологии социальной работы с молодежью.

## 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Дескрипторы
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1. Владеет системой норм русского литературного языка при его использовании в качестве государственного языка РФ и нормами иностранного(ых) языка(ов), использует различные формы, виды устной и письменной коммуникации.	Знает: языковые нормы изучаемого иностранного языка; правила речевого этикета; особенности оформления устных и письменных высказываний на иностранном языке с учетом стиля, жанра высказывания; технологии правильного построения эффективных сообщений на иностранном языке. Умеет: эффективно вести коммуникацию на иностранном языке в рамках заданной тематики; использовать грамматические конструкции, устойчивые речевые обороты в процессе устной и письменной коммуникации на иностранном языке; выстраивать деловую коммуникацию, опираясь на знание культурных контекстов целевых аудиторий. Владеет: лексико-грамматическим материалом в рамках изученной тематики; стратегиями оформления устного и письменного высказывания;

		<p>навыками вербального и символического позиционирования актуального сообщения</p>
	<p>УК-4.2. Использует языковые средства для достижения профессиональных целей на русском и иностранном(ых) языке(ах) в рамках межличностного и межкультурного общения.</p>	<p>Знает: языковые нормы изучаемого иностранного языка; правила речевого этикета; особенности оформления устных и письменных высказываний на иностранном языке с учетом стиля, жанра высказывания; технологии правильного построения эффективных сообщений на иностранном языке.</p> <p>Умеет: эффективно вести коммуникацию на иностранном языке в рамках заданной тематики; использовать грамматические конструкции, устойчивые речевые обороты в процессе устной и письменной коммуникации на иностранном языке; выстраивать деловую коммуникацию, опираясь на знание культурных контекстов целевых аудиторий.</p> <p>Владет: лексико-грамматическим материалом в рамках изученной тематики; стратегиями оформления устного и письменного высказывания; навыками вербального и символического позиционирования актуального сообщения</p>
	<p>УК-4.3. Осуществляет коммуникацию в цифровой среде для достижения профессиональных целей и эффективного взаимодействия.</p>	<p>Знает: языковые нормы изучаемого иностранного языка; правила речевого этикета; особенности оформления устных и письменных высказываний на иностранном языке с учетом стиля, жанра высказывания; технологии правильного построения эффективных сообщений на иностранном языке.</p> <p>Умеет: эффективно вести коммуникацию на иностранном языке в рамках заданной тематики; использовать грамматические конструкции, устойчивые речевые обороты в процессе устной и письменной коммуникации на иностранном языке; выстраивать деловую коммуникацию, опираясь на знание культурных контекстов целевых аудиторий.</p> <p>Владет: лексико-грамматическим материалом в рамках изученной тематики; стратегиями оформления устного и письменного высказывания; навыками вербального и символического позиционирования актуального сообщения</p>
<p>ОПК-2. Способен описывать социальные явления и процессы на основе анализа и обобщения</p>	<p>ИОПК 2.1. Знает описание социальных явлений и процессов на основе анализа и обобщения профессиональной информации, научных теорий, концепций и</p>	<p>Знает: суть концепций дискуссионных технологий как социального явления</p> <p>Умеет: использовать профессиональную информацию,</p>

<p>профессиональной информации, научных теорий, концепций и актуальных подходов</p>	<p>актуальных подходов</p>	<p>научные теории, концепции и актуальные подходы концепций дискуссионных технологий в практическую деятельность</p> <p>Владеет: навыками использования аналитических данных для описания явлений концепций дискуссионных технологий основе профессиональной информации, научных теорий, концепций и актуальных подходов</p>
	<p>ИОПК 2.2. Умеет анализировать и обобщать профессиональную информацию, научные теории, концепции и актуальные подходы</p>	<p>Знает: научные теории, концепции и актуальные подходы концепций дискуссионных технологий</p>
		<p>Умеет: анализировать и обобщать профессиональную информацию, научные теории, концепции и актуальные подходы концепций дискуссионных технологий в практическую деятельность</p>
		<p>Владеет: навыками анализа и обобщения профессиональной информации, научных теории, концепции и актуальные подходов концепций дискуссионных технологий в практическую деятельность</p>
	<p>ИОПК 2.3. Способен предлагать собственное видение профессиональной информации, научных теорий, концепций</p>	<p>Знает: суть концепций дискуссионных технологий как социального явления</p>
		<p>Умеет: предлагать собственное видение профессиональной информации, научных теорий, концепций дискуссионных технологий</p>
<p>Владеет: собственным анализом профессиональной информации, научных теорий, концепций дискуссионных технологий</p>		
<p>ПК-3. Способность к выбору технологий, видов и форм социального обслуживания, мер социальной поддержки, необходимых для достижения конкретной цели</p>	<p>ИОПК 3.1. Знает технологии, виды и формы социального обслуживания, мер социальной поддержки, необходимых для достижения конкретной цели</p>	<p><b>Знает</b> технологии, виды и формы социального обслуживания, мер социальной поддержки, необходимых для достижения конкретной цели</p>
		<p><b>Умеет</b> использовать в деятельности технологии, виды и формы социального обслуживания, мер социальной поддержки, необходимых для достижения конкретной цели</p>
		<p><b>Владеет</b> технологиями, видами и формами социального обслуживания, мер социальной поддержки, необходимых для достижения конкретной цели</p>
	<p>ИОПК 3.2. Умеет применять на практике технологии, виды и формы социальной работы, направленных на обеспечение прав человека в сфере социальной защиты</p>	<p><b>Знает</b> технологии, виды и формы социальной работы, направленных на обеспечение прав человека в сфере социальной защиты</p>
		<p><b>Умеет</b> применять на практике технологии, виды и формы социальной работы, направленных на обеспечение прав человека в сфере социальной защиты</p>
		<p><b>Владеет</b> технологиями, видами и формами социальной работы, направленных на обеспечение прав</p>

		человека в сфере социальной защиты
	ИОПК 3. 3. Владеет способностью к реализации технологий оказания социальных услуг	<b>Знает</b> технологии оказания социальных услуг
		<b>Умеет</b> реализовывать технологии оказания социальных услуг
		<b>Владеет</b> способностью к реализации технологий оказания социальных услуг

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 4.1. Объем дисциплины и виды контактной и самостоятельной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зач. е (72 ч.), семестр изучения –2, распределение по видам нагрузки представлено в таблице.

Вид работы	Форма обучения
	Заочная
<b>Общая трудоемкость</b> дисциплины по учебному плану	<b>72</b>
<b>Контактная работа</b> , в том числе:	<b>4</b>
Лекции	-
Практические занятия	4
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>68</b>
Подготовка к зачету	4

##### 4.2.1. Учебно-тематический план дисциплины (заочная форма обучения)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего часов	Контактная работа		Самост. работа	Оценочные средства для текущего контроля	Оценочные средства для промежуточной аттестации
		Лекции	Практич. занятия			
Тема 1 Переговоры как средство урегулирование конфликтов	9	-	1	8	Устный ответ	Итоговый тест Вопросы к экзамену
Тема 2 Виды и функции переговоров	6	-	-	6	Устный ответ	
Тема 3 Стратегии и методы переговорного процесса	6	-	-	6	Устный ответ	
Тема 4 Психологическое обеспечение переговорного процесса	6	-	-	6	Устный ответ	
Тема 5 Техники ведения переговоров.	9	-	1	8	Устный ответ	

Переговорный стиль.						
Тема 6 Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах	9	-	1	8	Устный ответ	
Тема 7 Проблемы, возникающие в процессе переговоров	6	-	-	6	Устный ответ	
Тема 8 Этические нормы переговорного процесса	6	-	-	6	Устный ответ	
Тема 9 Многосторонние переговоры. Третья сторона в урегулировании конфликта	9	-	1	8	Устный ответ	
Тема 10 Принудительные меры при урегулировании конфликтов	2	-	-	2	Устный ответ	
Подготовка и сдача зачета	4			4		
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>72</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>68</b>		

Типовые задания для текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине, критерии и шкалы оценивания, а также методические рекомендации для обучающихся представлены в приложении к рабочей программе дисциплины.

### 4.3. Содержание дисциплины

#### **Тема 1 Переговоры как средство урегулирование конфликтов.**

Переговоры как научная и практическая проблема. Возникновение первых работ по переговорной проблематике. Основные этапы развития исследований по переговорам.

#### **Тема 2 Виды и функции переговоров.**

Классификация переговоров. Горизонтальные, вертикальные и совместные переговоры. Внутрикомандные переговоры: достижение консенсуса. Переговоры «вне стола». Переговоры экспертов. Переговоры на высшем уровне.

#### **Тема 3 Стратегии и методы переговорного процесса**

Методы ведения переговоров как способы организации и проведения переговорного процесса. «Вариационный», «компромиссный», метод «уравновешивания» и «интеграции»: сущность, целесообразность применения. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиции. Фазы переговорного процесса. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.

#### **Тема 4 Психологическое обеспечение переговорного процесса**

Основы восприятия противоположной стороны. Предрасположенность к ней. Классификация стереотипов. Эффект ореола. Проецирование собственных качеств на контрагента. НЛП как современная психотехнология: понятие, подходы. Фильтры

восприятия. Структура субъективного опыта. Мета и Милтон модели. Нейрологические уровни: возможности калибровки и выбор в соответствии с этим стратегий и приемов взаимодействия

#### **Тема 5 Техники ведения переговоров. Переговорный стиль.**

Техники аргументации и контраргументации и использование приемов повышения асертивности (гибкого поведения). Техники присоединения к партнеру. Проблема определения понятия «переговорный стиль». Учет типологии «конфликтных личностей» противоположной стороны для определения стиля переговоров. Личностный стиль ведения переговоров. «Жесткие» переговоры.

#### **Тема 6 Искусство и наука невербальных коммуникаций в переговорах**

Язык мимики и жестов и его учет в переговорном процессе. Классификация жестов (неосознаваемые, экспрессивные, символические, многозначные, взаимозаменяемые, ритмические). Части тела (руки, плечи, торс, ноги). Сигналы тела.

#### **Тема 7 Проблемы, возникающие в процессе переговоров**

Скрытые мотивы участников переговоров. «Трудные» партнеры. Фактор психологического давления. Эффект психологического заражения.

#### **Тема 8 Этические нормы переговорного процесса**

Этическая составляющая организации и проведения переговоров. Разрешенные и запрещенные приемы «дипломатического торга».

#### **Тема 9 Многосторонние переговоры. Третья сторона в урегулировании конфликта**

Возрастание роли многосторонних переговоров в современном мире. Причины интенсификации многосторонних переговоров. Формы многосторонних переговоров и особенности их проведения. Принятие решений на многосторонних переговорах. Понятия «третья сторона в урегулировании конфликта», «посредничество», «оказание добрых услуг», «наблюдение за ходом переговоров», «арбитраж». Основные задачи и средства воздействия третьей стороны. Эволюция роли третьей стороны при урегулировании конфликтов.

#### **Тема 10 Принудительные меры при урегулировании конфликтов**

Роль принудительных мер в современных условиях. Виды принуждения (применений санкций, ввод миротворческих сил, принуждение к миру). Опыт использования принудительных мер: их возможности и ограничения принудительных. Эволюция принудительных мер. Проблемы, связанные с использованием принудительных мер. Операции «второго поколения». «Гуманитарная интервенция».

## **5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **5.1. Перечень основной и дополнительной литературы**

1. Панфилова, А. П. Презентации и переговоры в профессиональной деятельности : учебно-методическое пособие / А. П. Панфилова ; под редакцией Н. О. Верещагиной. — Санкт-Петербург : РГПУ им. А. И. Герцена, 2021. — 252 с. — ISBN 978-5-8064-3065-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/252605> (дата обращения: 05.03.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2., И. М. Деловые переговоры в юридической практике : учебно-методическое пособие / И. М. Максимова, В. А. Шуняева. — Тамбов : ТГУ им. Г.Р.Державина, 2023. — 81 с. — ISBN 978-5-00078-767-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/451673> (дата обращения: 05.03.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей. **Дополнительная литература:**

1. Аллахвердова, О. В. Переговоры в социальной работе : учебное пособие / О. В. Аллахвердова. — Санкт-Петербург : СПбГУ, 2017. — 134 с. — ISBN 978-5-288-05722-9. —

Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/105352>— Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Дубинин, Ю. В. Мастерство переговоров : учебник / Ю. В. Дубинин. — 5-е изд. — Москва : 2. Международные отношения, 2018. — 320 с. — ISBN 978-5-7133-1592-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/142906> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Кеннеди, Г. Переговоры: Полный курс : руководство / Г. Кеннеди ; перевод Е. Виноградова. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 388 с. — ISBN 978-5-9614-5267-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/87891> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Кузичева, Н. Ю. Управление конфликтами и организация переговорного процесса : учебное пособие / Н. Ю. Кузичева. — Воронеж : Мичуринский ГАУ, 2019. — 203 с. — ISBN 978-5-94664-400-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/157848> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

#### **Сетевые ресурсы:**

1. ФГБУ «Федеральный институт медиации: информационно-правовой портал [сайт]. — URL: <http://fedim.ru/>

2. Журнал «Психологическое консультирование Онлайн» [сайт]. — URL: <https://counseling.su/zhurnal-psihologicheskoe-konsultirovanie-onlajn>

**Программное обеспечение общего и профессионального назначения:** LibreOffice, LibreOffice Base, LibreOffice Impress, Kaspersky Endpoint Security – 300, Adobe Reader.

#### **Информационные системы и платформы:**

1. Среда электронного обучения «Русский Moodle» (<https://do.ntspi.ru/>).

2. Интернет-платформа онлайн-курсов со свободным кодом «Open edX» (<https://www.edx.org/>).

3. Интернет-платформа онлайн-курсов «Открытое образование» (<https://openedu.ru/>).

4. Электронная информационно-образовательная среда РГППУ (<https://eios.rsvpu.ru/>).

### **5.2. Электронные образовательные ресурсы, в т.ч. профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

<a href="https://www.ntspi.ru/library/directories_and_files/web_res/systems/">https://www.ntspi.ru/library/directories_and_files/web_res/systems/</a>	Электронно-библиотечные системы НТГСПИ
<a href="https://www.ntspi.ru/library/directories_and_files/web_res/systems/libraris/">https://www.ntspi.ru/library/directories_and_files/web_res/systems/libraris/</a>	Электронные базы данных НТГСПИ
<a href="https://www.ntspi.ru/library/periodika/">https://www.ntspi.ru/library/periodika/</a>	Периодика НТГСПИ
<a href="https://iprmedia.ru">https://iprmedia.ru</a>	ЭБС «Ай Пи Эр Медиа»
<a href="https://ibooks.ru">https://ibooks.ru</a>	ЭБС «Айбукс»
<a href="https://urait.ru">https://urait.ru</a>	ЭБС Юрайт
<a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a>	ЭБС издательства «ЛАНЬ»
<a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
<a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>	«КонсультантПлюс»
<a href="http://cyberleninka.ru">http://cyberleninka.ru</a>	НЭБ «КиберЛенинка»
<a href="https://polpred.ru">https://polpred.ru</a>	ООО «Полпред-Справочники» (база данных)
<a href="https://eivis.ru">https://eivis.ru</a>	ООО «ИВИС»
<a href="http://www.delpress.ru">www.delpress.ru</a>	«Деловая пресса»

### **5.3. Комплект программного обеспечения**

1. Среда электронного обучения «Русский Moodle» (<https://do.ntspi.ru>).
2. Интернет-платформа онлайн-курсов со свободным кодом «Open edX» (<https://www.edx.org/>).
3. Интернет-платформа онлайн-курсов «Открытое образование» (<https://openedu.ru/>).
4. Электронная информационно-образовательная среда (<https://eios.rsvpu.ru/>).
5. Платформа для организации и проведения вебинаров «Mirapolis Virtual Room».
6. Microsoft Office.
7. Kaspersky Endpoint Security.
8. Adobe Reader.
9. Free PDF Creator.
10. 7-zip (<http://www.7-zip.org/>).
11. LibreOffice.
12. Браузеры Firefox, Яндекс.Браузер.

## **6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **6.1. Помещения**

Помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

### **6.2. Оборудование и технические средства обучения**

#### **6.2.1. Оборудование, в т.ч. специализированное**

Стационарный компьютер или ноутбук, проектор для показа слайдов и видео, акустические колонки.

#### **6.2.2. Технические средства обучения**

Презентации лекций, видео-презентации, видео-лекции, учебные кинофильмы, аудиозаписи, онлайн-платформы.

#### **6.2.3. Учебные и наглядные пособия**

Печатные и электронные учебные пособия и наглядный материал: графические изображения, схемы, таблицы, раздаточный материал.