

**Общество с ограниченной ответственностью  
«Центр профайлинга Владислава Гоголева»**

**УТВЕРЖДАЮ**

**Генеральный директор**

**Шагов А.А.**

**01 сентября 2024г.**



**Программа повышения квалификации  
«Психология переговоров»**

**Иркутск - 2024**

Дополнительная программа повышения квалификации «Психология переговоров» разработана на основании требований федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры Приказа Министерства образования и науки РФ от 01.07.2013 года №499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».

## **1. ЦЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

Приобретение слушателями знаний и навыков в области переговорного процесса: медиации, стратегий жестких переговоров, манипуляций, психологических состояний, шизофреногенных паттернов, провокативных техник, стратагем в бизнесе, черной риторики, речевых приемов самообороны. Умение вести переговоры во время давления, агрессивного прессинга и неадекватного поведения оппонентов. Выстраивать стратегию и выход из переговоров.

Научиться быстро понимать использование не экологических приемов и манипуляций во время переговорного процесса.

## **1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ**

В результате освоения образовательной программы слушатель получит основные знания и навыки в области переговорного процесса.

## **3. СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ**

### **Модуль 1: «Психология переговоров»**

- Тема 1.1. Введение в предмет. Понятие переговоры;
- Тема 1.2. Модель Т.О.Т.Е.;
- Тема 1.3. 4 модели переговоров;
- Тема 1.4. Модели жестких переговоров;
- Тема 1.5. Позиции восприятия в переговорном процессе;
- Тема 1.6. Вопросы в переговорном процессе;
- Тема 1.7. Потребности в переговорном процессе;
- Тема 1.8. Техники в переговорном процессе, позволяющие направить ход переговоров в рациональное русло;
- Тема 1.9. Психологические состояния в переговорном процессе;

### **Модуль 2: «Жесткие переговоры»**

- Тема 2.1. Введение в предмет. Понятие жесткие переговоры;
- Тема 2.2. Возникновение жестких переговоров;
- Тема 2.3. Признаки попадания в жесткие переговоры;
- Тема 2.4. Модели жестких переговоров;
- Тема 2.5. Критерии жестких переговоров;
- Тема 2.6. Точки слабости в жестких переговорах;
- Тема 2.7. Прессинг в жестких переговорах. Цели и виды агрессивного прессинга;
- Тема 2.8. 10 паттернов жестких переговоров;

### **Модуль 3: «Манипуляции»**

- Тема 3.1. Понятие манипуляций. Позиции восприятия в переговорном процессе;
- Тема 3.2. Типология манипуляций;
- Тема 3.3. Коммуникативные приемы;
- Тема 3.4. Пресуппозиции;
- Тема 3.5. Типы пресуппозиций;
- Тема 3.6. Основные виды манипуляций;
- Тема 3.7. Этапы манипуляций;
- Тема 3.8. Виды манипуляций;

#### **Модуль 4: «Шизофреногенные паттерны»**

- Тема 4.1. Определение «шизофреногенные паттерны». Цели применения;
- Тема 4.2. Шизофреногенный паттерн «Американские горки»;
- Тема 4.3. Шизофреногенный паттерн «Тебе просто не везет»;
- Тема 4.4. Шизофреногенный паттерн «Спасатель»;
- Тема 4.5. Шизофреногенный паттерн «Доброе намерение»;
- Тема 4.6. Шизофреногенный паттерн «Внутренний конфликт»;
- Тема 4.7. Шизофреногенный паттерн «Ставим диагноз»;
- Тема 4.8. Шизофреногенный паттерн «Психологическая дискуссия»;
- Тема 4.9. Шизофреногенный паттерн «Не то — не то»;
- Тема 4.10. Шизофреногенный паттерн «Ты не понимаешь!»;
- Тема 4.11. Шизофреногенный паттерн «Ограничение выбора»;
- Тема 4.12. Шизофреногенный паттерн «Атака вопросами»;
- Тема 4.13. Шизофреногенный паттерн «Виноватый»;
- Тема 4.14. Шизофреногенный паттерн «Негативное намерение к себе»;
- Тема 4.15. Шизофреногенный паттерн «Все есть слабость или болезнь...»;
- Тема 4.16. Шизофреногенный паттерн «Подгоняем поведение под метафору»;
- Тема 4.17. Шизофреногенный паттерн «Временные качели»;
- Тема 4.18. Шизофреногенный паттерн «Ни себе ни людям»;
- Тема 4.19. Шизофреногенный паттерн «Опять 25! Хватит уже»;
- Тема 4.20. Шизофреногенный паттерн «Ты должен это понять!»;
- Тема 4.21. Шизофреногенный паттерн «Обнуление сенсорики»;
- Тема 4.22. Шизофреногенный паттерн «Все твои действия — самообман»;
- Тема 4.23. Шизофреногенный паттерн «Кому какое дело?»;
- Тема 4.24. Шизофреногенный паттерн «Табуированная тема»;
- Тема 4.25. Шизофреногенный паттерн «Ты уже не маленький! или я ошибаюсь?»;
- Тема 4.26. Шизофреногенный паттерн «Почему ты все время против меня?»;
- Тема 4.27. Шизофреногенный паттерн «Все равно с первого раза не получится»;
- Тема 4.28. Шизофреногенный паттерн «Почему ты мне об этом раньше не сказал?!»;
- Тема 4.29. Шизофреногенный паттерн «Почему ты не доверяешь себе?»;
- Тема 4.30. Шизофреногенный паттерн «Где твоя гордость?»;
- Тема 4.31. Шизофреногенный паттерн «Ты мне еще спасибо скажешь!»;
- Тема 4.32. Шизофреногенный паттерн «Ты эгоист, подумай о других!»;
- Тема 4.33. Шизофреногенный паттерн «Тебе не надоело говорить одно и то же?»;
- Тема 4.34. Шизофреногенный паттерн «Как ты смог до такого опуститься?»;

#### **Модуль 5: «Стратегемы и стратегемное мышление»**

- Тема 5.1. Определение «стратегемы». Цели применения;
- Тема 5.2. Стратегемы победоносных сражений;
- Тема 5.3. Стратегемы сражений при равновесии сил;
- Тема 5.4. Стратегемы наступательных сражений;
- Тема 5.5. Стратегемы сражений с несколькими участниками;
- Тема 5.6. Стратегемы битвы совместно с третьей стороной;
- Тема 5.7. Стратегемы проигрышных сражений;

#### **Модуль 6: «4 модели переговоров»**

- Тема 6.1. Кремлевская модель ведения переговоров;
- Тема 6.2. Гарвардская модель ведения переговоров;
- Тема 6.3. Азиатская модель ведения переговоров;
- Тема 6.4. Жесткая модель ведения переговоров;

#### **Модуль 7: «Медиация»**

- Тема 7.1. Понятие «медиации». История медиации в России;
- Тема 7.2. Особенности медиатора;
- Тема 7.3. «Кокус» в медиации;

- Тема 7.4. Субъекты в переговорах;
- Тема 7.5. Интересы на переговорах;
- Тема 7.6. Особенности переговоров;
- Тема 7.7. Этапы медиации;
- Тема 7.8. Принципы медиации;
- Тема 7.9. Функции в медиации;
- Тема 7.10. Сопротивление в медиации. Виды и причины сопротивлений;
- Тема 7.11. Правило ООД;

### **Модуль 8: «Приемы речевой самообороны»**

- Тема 8.1. Определение «речевые приемы самообороны». Цели применения;
- Тема 8.2. Конфликт, алгоритм амортизации конфликта;
- Тема 8.3. Прием речевой самообороны «Плохо — хорошо»;
- Тема 8.4. Прием речевой самообороны «Наведение тумана»;
- Тема 8.5. Прием речевой самообороны «Посоветуйте»;
- Тема 8.6. Прием речевой самообороны «Начало»;
- Тема 8.7. Прием речевой самообороны «Английский профессор»;
- Тема 8.8. Прием речевой самообороны «По-другому»;
- Тема 8.9. Прием речевой самообороны «Уточнение слова»;
- Тема 8.10. Прием речевой самообороны «Факты»;
- Тема 8.11. Прием речевой самообороны «Зачем?»;
- Тема 8.12. Прием речевой самообороны «Суть дела»;
- Тема 8.13. Прием речевой самообороны «Предлагаю»;
- Тема 8.14. Прием речевой самообороны «Давайте разберемся»;
- Тема 8.15. Прием речевой самообороны «Признаю»;
- Тема 8.16. Прием речевой самообороны «Выбор»;
- Тема 8.17. Прием речевой самообороны «Разграничение ролей»;
- Тема 8.18. Прием речевой самообороны «Абсурд»;
- Тема 8.19. Прием речевой самообороны «Отвлечение на бытовую надобность»;
- Тема 8.20. Прием речевой самообороны «Отказ»;
- Тема 8.21. Прием речевой самообороны «Ссылка на три причины»;
- Тема 8.22. Прием речевой самообороны «Странно»;
- Тема 8.23. Прием речевой самообороны «А ты бы хотел...»;
- Тема 8.24. Прием речевой самообороны «Сравнение»;
- Тема 8.25. Прием речевой самообороны «Внимание на тело»;
- «Гнев»;

### **Модуль 9: «Черная риторика»**

- Тема 9.1. Определение «черная риторика». Цели применения;
- Тема 9.2. Основные правила черной риторики;
- Тема 9.3. Провокации в черной риторике;
- Тема 9.4. Спор в черной риторике;

### **Модуль 10: «Фокусы и антифокусы языка»**

- Тема 10.1. Определение «фокусов языка». Цели применения;
- Тема 10.2. Фокус языка «Намерение»;
- Тема 10.3. Фокус языка «Переопределение»;
- Тема 10.4. Фокус языка «Последствия»;
- Тема 10.5. Фокус языка «Модель мира»;
- Тема 10.6. Фокус языка «Укрупнение»;
- Тема 10.7. Фокус языка «Разделение»;
- Тема 10.8. Фокус языка «Аналогия»;
- Тема 10.9. Фокус языка «Противоположный пример»;
- Тема 10.10. Фокус языка «Иерархия критериев»;
- Тема 10.11. Фокус языка «Другой результат»;

Тема 10.12 Фокус языка «Стратегия реальности»;  
Тема 10.13 Фокус языка «Метафрейм»;  
Тема 10.14 Фокус языка «Применение к себе»;  
Тема 10.15 Фокус языка «Изменение размера фрейма»;

#### **4. ФОРМА АТТЕСТАЦИИ**

Итоговая аттестация проводится в форме переговорных поединков.

#### **5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ИНЫЕ КОМПОНЕНТЫ**

Оценка «зачет» ставится если прочно усвоен предусмотренный программой материал.  
- сдан итоговый переговорный поединок.

Оценка «незачет» ставится, если проходящий не справился с итоговым переговорным поединком.

#### **6. ВЫДАВАЕМЫЙ ДОКУМЕНТ**

По окончании обучения слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации государственного образца. Удостоверение высылается Почтой России (доставка бесплатна).