

# ВЛАДИСЛАВ ГОГОЛЕВ



◆ КУРС  
◆ ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО  
◆ ПРОЦЕССА



# ВЛАДИСЛАВ ГОГОЛЕВ

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ  
КУРСА



1

Эксперт-профайлер с 10-ти летним опытом в области невербальной коммуникации, эмоций, выражений лица, прогнозирования поведения и психолингвистике, медиации, переговорном процессе, корпоративных спорах.

2

Специалист по безынструментальной детекции лжи. Специалист по развитию эмоционального интеллекта. Судебный эксперт-психолог. Клинический психолог. Психодиагност. Графолог. Эксперт-почерковед. Кадровый аудитор. Медиатор. Андеррайтер.

3

Сертифицированный специалист по:  
FACS (Система кодирования лицевых движений)  
ETC (Оценка правдивости и достоверности)  
ESC (Эмоциональные навыки и компетенции).

4

Автор методических пособий «Современный профайлинг», «HR-профайлинг», «Психология переговорного процесса». Проведено более 1 000 служебных проверок и расследований в различных компаниях.

# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

## ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА



- Курс состоит из 9 модулей;
- Включает в себя практические занятия для отработки навыков в переговорном процессе по каждому из пройденных модулей;
- Формат курса: онлайн;
- Дни недели обучения: понедельник и среда;
- Время обучения: с 19:00 до 22:00 по Московскому времени;
- Место обучения: онлайн-платформа Zoom;
- График курса: два раза в год
  - 10 февраля – 10 апреля 2023 года
  - 18 сентября – 10 ноября 2023 года
- Возможна беспроцентная рассрочка от Школы.



ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



- Слайдовая презентация;
- Запись каждого урока;
- Доступность всех материалов курса 24/7;
- Домашние задания;
- Отработка навыков на обучающих картах.

# ДЛЯ КОГО КУРС?



ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



- Инвесторы
- Владельцы бизнеса
- Руководители компаний
- Hr-специалисты
- Менеджеры по продажам
- Служба безопасности
- Силовые структуры
- Адвокаты

# СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

## ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА



### 1 МОДУЛЬ. ВВЕДЕНИЕ В ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС

- Определение переговорного процесса;
- Позиции восприятия в переговорном процессе;
- Имиджевые факторы в переговорном процессе.

# СОДЕРЖАНИЕ КУРСА



ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



## 2 МОДУЛЬ. 4 МОДЕЛИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

- Кремлевская модель ведения переговоров;
- Азиатская модель ведения переговоров;
- Гарвардская модель ведения переговоров;
- Жесткая модель ведения переговоров.



ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



## 3 МОДУЛЬ. ШИЗОФРЕНОГЕННЫЕ ПАТТЕРНЫ

- Шизофреногенные паттерны и их описания;
- Распознавание и калибровка шизофреногенных паттернов;
- Выстраивание защиты, перестройка деструктивной коммуникации в конструктивную;
- Самостоятельное создание шизофреногенных паттернов для конкретных ситуаций и людей, для решения задач и достижения целей.





ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



## 4 МОДУЛЬ. ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛЯЦИЙ

- Манипуляции для вербовки и создания привязанности;
- Манипуляции для разрушения чувства реальности и адекватности;
- Манипуляции для разрушения личных границ и унижения;
- Манипуляции для управления и эксплуатации личности.



ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



## 5 МОДУЛЬ. ЧЕРНАЯ РИТОРИКА

- Понятие «черная риторика» и ее использование в переговорном процессе;
- Основные правила в черной риторике;
- Провокации в черной риторике.



ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



## 6 МОДУЛЬ. РЕЧЕВЫЕ ПРИЕМЫ САМООБОРОНЫ

- Понятие конфликта;
- Алгоритм амортизации конфликта;
- Приемы речевой самообороны.

# СОДЕРЖАНИЕ КУРСА



ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



## 7 МОДУЛЬ. ФОКУСЫ ЯЗЫКА

- Фокусы языка в переговорном процессе;
- Модели фокусов языка;

ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



## 8 МОДУЛЬ. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ

- Виды психологических состояний;
- Удержание и утилизация психологических состояний.



ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



## 9 МОДУЛЬ. ОСНОВЫ МЕДИАЦИИ

- Применение медиации в переговорном процессе;

# РЕЗУЛЬТАТ

ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



- **УЗНАЕТЕ, КАКИЕ ВИДЫ ПЕРЕГОВОРОВ СУЩЕСТВУЮТ. НАУЧИТЕСЬ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ ВО ВРЕМЯ ДАВЛЕНИЯ И ПРЕССИНГА;**
- **НАУЧИТЕСЬ ЗАРАНЕЕ ВЫСТРАИВАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ СТРАТЕГИЮ КОММУНИКАЦИИ. НАУЧИТЕСЬ РАСПОЗНАВАТЬ, ПРИМЕНЯТЬ И ОБОРОНЯТЬСЯ ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ;**
- **НАУЧИТЕСЬ ВЫСТРАИВАТЬ СТРАТЕГИЮ И ВЫХОД ИЗ ПЕРЕГОВОРОВ, ОПРЕДЕЛЯТЬ И ПРИМЕНЯТЬ ПЕРЕГОВОРНЫЕ ТЕХНИКИ В МОМЕНТЕ;**
- **НАУЧИТЕСЬ БЫСТРО ПОНИМАТЬ, ЧТО ОППОНЕНТ ИСПОЛЬЗУЕТ ПРОТИВ ВАС НЕ ЭКОЛОГИЧНЫЕ ПРИЕМЫ И МАНИПУЛИРУЕТ ВАМИ;**
- **БУДЕТЕ ЛЕГКО ЖОНГЛИРОВАТЬ ОСНОВНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ И ТАКТИКАМИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.**

# РЕЗУЛЬТАТ

ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



- **ПОВЫСИТЕ СВОЮ ЭМОЦИОНАЛЬНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ В УСЛОВИЯХ ДАВЛЕНИЯ И МАНИПУЛЯЦИЙ. НАУЧИТЕСЬ ПОБЕЖДАТЬ НЕАДЕКВАТНЫХ ОППОНЕНТОВ;**
- **ПРИБРЕТЕТЕ УВЕРЕННОСТЬ В НЕПРОСТЫХ СИТУАЦИЯХ И СМОЖЕТЕ ДАВАТЬ ОТПОР, КОГДА НА ВАС ДАВЯТ. БУДЕТЕ РАЗРУШАТЬ УБЕЖДЕНИЯ ОППОНЕНТА. ВИДЕТЬ ЕГО УЯЗВИМЫЕ ЗОНЫ И ПОНИЖАТЬ ЕГО РЕСУРС;**
- **ОТРАБОТАЕТЕ БОЛЕЕ 20 УНИВЕРСАЛЬНЫХ ПРИЁМОВ И ТЕХНИК ЗАЩИТЫ ОТ РЕЧЕВЫХ НАПАДЕНИЙ;**
- **БУДЕТЕ ЧЕТКО ЗНАТЬ СВОИ «СЛАБЫЕ МЕСТА» В ОБЩЕНИИ С МАНИПУЛЯТОРАМИ. НАУЧИТЕСЬ, «СОХРАНЯЯ ЛИЦО», ОТВЕЧАТЬ НА НЕОЖИДАННЫЕ И СЛОЖНЫЕ ВОПРОСЫ. РАЗБЕРЕТЕ ЧАСТЫЕ ОШИБКИ, СОВЕРШАЕМЫЕ В ОБЩЕНИИ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ.**



# РЕЗУЛЬТАТ

ПСИХОЛОГИЯ  
ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕССА



- **НАУЧИТЕСЬ СОХРАНЯТЬ СПОКОЙСТВИЕ В МОМЕНТ МАНИПУЛЯЦИИ И ПЕРЕВОДИТЬ ЛЮБОЙ КОНФЛИКТ В КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ;**
- **НАУЧИТЕСЬ ОТСТАИВАТЬ СВОИ ИДЕИ В СПОРАХ. УБЕЖДАТЬ СОБЕСЕДНИКА В СВОЕЙ ПРАВОТЕ. ЧЕТКО АРГУМЕНТИРОВАТЬ СВОИ МЫСЛИ. НАРУШАТЬ ПРАВИЛА И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ОППОНЕНТОВ;**
- **НАУЧИТЕСЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ЧУВСТВА И ЭМОЦИИ СОБЕСЕДНИКОВ. ОТСЛЕЖИВАТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОТИВ ВАС ЧЁРНОЙ РИТОРИКИ. РАЗОВЬЕТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ И ТАКТИЧЕСКОЕ РАЗНООБРАЗИЕ;**
- **НАУЧИТЕСЬ АНАЛИЗИРОВАТЬ ДЕЙСТВИЯ ОППОНЕНТА НА НЕСКОЛЬКО ШАГОВ ВПЕРЕД И ИСПОЛЬЗОВАТЬ МНОГОХОДОВЫЕ КОМБИНАЦИИ.**

# ДОКУМЕНТЫ



РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Настоящее удостоверение свидетельствует о том, что

прошел(а) повышение квалификации в (на)

**УДОСТОВЕРЕНИЕ**  
О ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ

000000000000

по дополнительной профессиональной программе

Документ о квалификации

Регистрационный номер

Город

Дата выдачи

в объеме

Руководитель

М.П. Секретарь

# ВЛАДИСЛАВ ГОГОЛЕВ



◆ КУРС  
◆ ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО  
◆ ПРОЦЕССА

