

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ "ЦЕНТР МЕТОДОЛОГИИ
СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ"

Утверждаю
Генеральный директор

_____ Кушвид М.А.
28.04.2026

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа
«Мастер слова»

Направленность программы: социально-гуманитарная;
Уровень программы: возраст от 18 лет, базовая программа;
Срок реализации программы: 12,2 ак. часов;

г. Москва, 2026 год

Содержание

Раздел 1. Комплекс основных характеристик программы	3
1.1. Пояснительная записка	3
1.2. Нормативные правовые основания разработки программы.....	4
1.3. Цель и задачи программы	4
1.4. Планируемые (ожидаемые) результаты программы	5
1.5. Содержание программы	6
1.5.1. Учебный план	6
1.5.2. Календарный учебный график.....	6
1.5.3. Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин.....	6
Раздел 2. Комплекс организационно-педагогических условий	12
2.1. Условия реализации программы	13
2.2. Материально-техническое обеспечение	13
2.3. Кадровое обеспечение	14
2.4. Формы аттестации и оценочные материалы	15
2.5. Методические материалы	17

Раздел 1. Комплекс основных характеристик программы

1.1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Мастер слова» имеет социально-гуманитарную направленность и ориентирована на развитие у обучающихся коммуникативной культуры, речевой компетентности, навыков осознанного взаимодействия и эффективного ведения переговоров. Содержание программы направлено на формирование умений грамотно выразить свои мысли, аргументированно отстаивать позицию, понимать собеседника, регулировать эмоциональное поведение в общении и выбирать адекватную стратегию переговорного взаимодействия.

Актуальность программы обусловлена тем, что в современных условиях умение вести переговоры, убеждать, договариваться и конструктивно разрешать разногласия становится важной составляющей успешной социальной, учебной и профессиональной деятельности. Обучающимся необходимо не только владеть речью как средством передачи информации, но и использовать ее как инструмент выстраивания взаимодействия, предупреждения конфликтов, самопрезентации и достижения взаимопонимания. Развитие данных навыков способствует личностному росту, повышению уверенности в себе, формированию культуры общения и социальной адаптации.

Новизна программы заключается в ее практико-ориентированном подходе к развитию речевой и переговорной компетентности обучающихся. В отличие от программ, сосредоточенных только на культуре речи или публичном выступлении, программа «Мастер слова» объединяет изучение речевого взаимодействия с освоением переговорных моделей и стратегий поведения в различных коммуникативных ситуациях. Особое внимание уделяется саморазвитию в переговорах, конструктивным и жестким форматам переговорного взаимодействия, а также анализу провокативной коммуникации как сложного элемента общения.

Педагогическая целесообразность программы определяется тем, что ее содержание способствует развитию у обучающихся навыков анализа речевых ситуаций, понимания интересов и намерений собеседника, осознанного выбора стратегии общения, самоконтроля и эмоциональной устойчивости. Освоение программы помогает обучающимся не только улучшить качество речи, но и научиться более эффективно действовать в условиях спора, разногласия, давления и необходимости принятия совместного решения.

Цель программы — развитие у обучающихся коммуникативной, речевой и переговорной компетентности через формирование умений конструктивного взаимодействия, анализа переговорных ситуаций и осознанного использования различных моделей ведения переговоров.

1.2. Нормативные правовые основания разработки программы

Программа разработана в соответствии с

– Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее - Федеральный закон № 273-ФЗ);

– приказом Министерства просвещения РФ «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» от 27.07.2022 № 629;

- постановлением Правительства РФ от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;

– методическими рекомендациями Министерства просвещения Российской Федерации о реализации образовательных программ начального общего, основного общего, среднего общего образования, образовательных программ среднего профессионального образования и дополнительных общеобразовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (письмо от 19.03.2020 № ГД-39/04).

1.3. Цель и задачи программы

Цель: развитие у обучающихся речевой, коммуникативной и переговорной компетентности через формирование умений конструктивного общения, аргументированного выражения собственной позиции, понимания собеседника и осознанного применения различных моделей переговорного взаимодействия.

Задачи программы:

- сформировать представление о переговорах как особой форме коммуникативного взаимодействия;

- познакомить обучающихся с основными моделями и подходами к ведению переговоров;
- раскрыть особенности саморазвития в переговорах, гарвардской модели переговоров, жестких переговоров и провокативного метода в переговорах.

Категория обучающихся (возраст) по программе: от 18 лет;

Срок реализации программы: 2 недели;

Продолжительность программы: 12,2 академических часов;

Формы и режим занятий: Программа реализуется на базе платформы «Getcourse» (<https://getcourse.ru/>).

Режим занятий: 2 раза в неделю;

Форма обучения: заочная исключительно с использованием дистанционных образовательных технологий.

1.4. Планируемые (ожидаемые) результаты программы

В результате освоения программы обучающиеся:

- быстрее выстраивают собственную позицию в разговоре, обсуждении, споре или переговора;
- умеют строить собственную аргументацию более ясно, последовательно, логично и убедительно;
- увереннее отвечают на вопросы, возражения и встречные доводы собеседника;
- владеют первичными навыками применения различных переговорных подходов в учебных и моделируемых ситуациях.

По итогам освоения данной программы обучающимся выдается электронный сертификат об освоении данной программы с указанием темы, количества часов, учебного года в котором обучение было пройдено.

1.5. Содержание программы

1.5.1. Учебный план

Название разделов	Количество ак. часов			Форма аттестации / контроля
	всего	теория	самостоятельная работа	
Тема №1. Саморазвитие в области переговоров	2,9	1,9	1	промежуточная аттестация
Тема №2. Гарвардская модель переговоров. Часть 1	2,6	1,6	1	промежуточная аттестация
Тема №3. Гарвардская модель переговоров. Часть 2	2,2	1,2	1	промежуточная аттестация
Тема №4. Провокативный метод в переговорах	1,8	0,8	1	промежуточная аттестация
Тема №5. Жесткие переговоры	2,7	1,7	1	промежуточная аттестация
Всего	12,2	7,2	5	

1.5.2. Календарный учебный график

№пп.	Наименование модуля	Общее кол-во часов	Период обучения
1.	Тема №1. Саморазвитие в области переговоров	2,9	1 день обучения
2.	Тема №2. Гарвардская модель переговоров. Часть 1.	2,6	4 день обучения
3.	Тема №3. Гарвардская модель переговоров. Часть 2	2,2	8 день обучения
4.	Тема №4. Провокативный метод в переговорах	1,8	12 день обучения
5.	Тема №5. Жесткие переговоры	2,7	13 день обучения
	ИТОГО	12,2	

1.5.3. Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин

Цель программы:

сформировать у обучающихся знания и практические навыки речевого влияния, достаточные для более ясного и точного выражения мыслей, уверенного участия в переговорах, спорах, обсуждениях и профессиональных диалогах, построения сильной аргументации, распознавания манипуляций и речевых уловок, а также

применения техник убеждения, рефрейминга и гибкой работы со смыслом в живой коммуникации.

Задачи программы:

- сформировать представление о переговорах как особой форме коммуникативного взаимодействия;
- познакомить обучающихся с основными моделями и подходами к ведению переговоров;
- раскрыть особенности саморазвития в переговорах, гарвардской модели переговоров, жестких переговоров и провокативного метода в переговорах.

Категория обучающихся (возраст) по программе: от 18 лет;

Срок реализации программы: 2 недели;

Продолжительность программы: 12,2 академических часов;

Формы и режим занятий: Программа реализуется на базе платформы «Getcourse» (<https://getcourse.ru/>).

Режим занятий: 2 раза в неделю;

Форма обучения: заочная исключительно с использованием дистанционных образовательных технологий.

Рабочая программа по теме №1. Саморазвитие в области переговоров

Объем – 2,9 академических часа, из них: теория - 1,9 ак. часа, самостоятельная работа - 1,0 ак. час.

Формат: запись видео тренинга.

К теме прилагается файл с учебно-методическими материалами.

Содержание темы:

Тема направлена на формирование у обучающихся представления о переговорах как о значимой форме делового и межличностного взаимодействия, а также на развитие личностных и коммуникативных качеств, необходимых для эффективного участия в переговорном процессе. В рамках темы рассматриваются понятие переговоров, их цели, структура и значение в профессиональной деятельности и повседневном общении.

Особое внимание уделяется саморазвитию в переговорной деятельности как процессу осознанного совершенствования навыков общения, аргументации, слушания, самоконтроля и управления эмоциональными реакциями. Изучаются

факторы, влияющие на успешность переговоров, а также личностные качества, способствующие достижению конструктивного результата.

В содержании темы раскрываются основные конфликтогенные слои переговоров: экономический, юридический, технический, технологический, эстетический, этический и психологический. Рассмотрение данных аспектов позволяет обучающимся понять многоуровневую природу переговоров и причины возможных разногласий между сторонами.

Также в рамках темы рассматриваются базовые модели и подходы к ведению переговоров, особенности конструктивного взаимодействия, различие между позициями и интересами сторон, значение уважительного общения и поиска взаимоприемлемых решений.

Самостоятельная работа обучающихся включает выполнение практических заданий по теме: классификацию спорных моментов по конфликтогенным слоям переговоров, а также письменное осмысление собственного опыта участия в переговорных ситуациях. Обучающимся предлагается определить наиболее сложные для себя аспекты переговоров, выявить качества, требующие развития, и проанализировать ошибки, которые могут усиливать конфликт. К теме прилагаются учебные материалы для самостоятельного изучения и закрепления содержания видеотренинга.

Рабочая программа по теме №2. Гарвардская модель переговоров. Часть 1.

Объем – 2,6 академических часа, из них: теория - 1,6 ак. часа, самостоятельная работа - 1,0 ак. час.

Формат: запись видео тренинга.

К теме прилагается файл с учебно-методическими материалами.

Содержание темы:

Тема направлена на формирование у обучающихся представления о гарвардской модели переговоров как о конструктивном подходе к разрешению разногласий и достижению взаимоприемлемых решений. В рамках темы рассматриваются понятие переговоров, их цели и значение в профессиональной и повседневной коммуникации, а также особенности переговорного взаимодействия, основанного на сотрудничестве и уважении интересов сторон.

В содержании темы раскрываются основные положения гарвардской модели переговоров: отделение людей от проблемы, ориентация на интересы, а не на позиции, поиск взаимовыгодных вариантов решения и использование объективных критериев. Обучающиеся знакомятся с различием между позициями и интересами

сторон, учатся анализировать причины разногласий и выявлять условия, способствующие конструктивному диалогу.

Особое внимание уделяется практическому применению гарвардской модели в переговорах. Рассматриваются вопросы поведения и намерений участников, значение выяснения интересов и мотивов сторон, особенности восприятия аргументов, а также роль убеждений и устойчивых коммуникативных паттернов в переговорном процессе. Изучение данных аспектов позволяет глубже понять внутреннюю логику конструктивных переговоров и возможности их использования в различных ситуациях взаимодействия.

Также в рамках темы проводится сопоставление гарвардской модели с жесткими переговорами, что позволяет обучающимся увидеть различия в целях, способах взаимодействия и последствиях применения разных переговорных подходов. Самостоятельная работа обучающихся включает письменное выполнение заданий, направленных на закрепление понятия и целей переговоров, изучение принципов гарвардской модели, анализ конкретной переговорной ситуации и развитие навыка конструктивного переформулирования конфликтных высказываний. Задания способствуют осмыслению интересов сторон, поиску взаимовыгодных решений и применению объективных критериев в переговорном процессе.

Рабочая программа по теме №3. Гарвардская модель переговоров. Часть 2

Объем – 2,2 академических часа, из них: теория - 1,2 ак. часа, самостоятельная работа - 1,0 ак. час.

Формат: запись видео тренинга.

К теме прилагается файл с учебно-методическими материалами.

Содержание темы:

Тема направлена на углубление представлений обучающихся о гарвардской модели переговоров и развитие навыков более глубокого анализа переговорного взаимодействия. В рамках темы рассматриваются психологические и коммуникативные аспекты переговорного процесса, позволяющие понять не только внешнюю форму поведения участников, но и стоящие за ней намерения, установки и интересы.

В содержании темы раскрываются вопросы поведения и намерений в переговорах, значение выяснения подлинных целей и мотивов сторон, а также роль внимательного анализа коммуникативного поведения собеседника. Обучающиеся знакомятся с идеей выяснения намерений как важным элементом конструктивного

переговорного процесса, позволяющим перейти от поверхностного восприятия позиций к более глубокому пониманию интересов участников.

Особое внимание уделяется перелицовке аргументов в переговорах как способу преобразования жестких, конфликтных или категоричных высказываний в более конструктивную форму. Рассматриваются паттерны в переговорах, их влияние на развитие взаимодействия и значение распознавания повторяющихся моделей поведения для повышения эффективности общения.

В рамках темы также изучается роль убеждений в гарвардской модели переговоров. Раскрывается влияние внутренних установок и представлений участников на выбор стратегии поведения, восприятие другой стороны и готовность к сотрудничеству. Отдельно анализируется разница между гарвардской моделью и жесткими переговорами, что позволяет обучающимся увидеть различия в целях, логике взаимодействия, способах аргументации и последствиях применения разных переговорных подходов.

Самостоятельная работа обучающихся включает письменное выполнение заданий, направленных на анализ убеждений участников переговоров, выявление намерений другой стороны и закрепление принципов конструктивного взаимодействия. Обучающиеся учатся определять установки, влияющие на стиль переговоров, формулировать корректные вопросы, применять перелицовку аргументов и сравнивать гарвардскую модель с жестким подходом к переговорам.

Рабочая программа по теме №4. Провокативный метод в переговорах

Объем – 1,8 академических часа, из них: теория - 0,8 ак. часа, самостоятельная работа - 1,0 ак. час.

Формат: запись видео тренинга.

К теме прилагается файл с учебно-методическими материалами.

Содержание темы:

Тема направлена на формирование у обучающихся представления о провокативном методе в переговорах как об особом формате коммуникативного воздействия, способном существенно влиять на ход и результаты взаимодействия сторон. В рамках темы рассматриваются особенности провокативной коммуникации, ее признаки, причины возникновения и специфика проявления в переговорном процессе.

В содержании темы раскрывается понятие провокативного метода, его отличие от конструктивного переговорного взаимодействия, а также основные формы

проявления: ирония, обесценивание, психологическое давление, намеренное нарушение привычного сценария общения, использование резких или парадоксальных высказываний. Обучающиеся знакомятся с причинами перехода участников переговоров к провокативному формату общения, среди которых могут выступать стремление к доминированию, желание вывести собеседника из равновесия, недостаток аргументов, эмоциональное напряжение, защитная реакция или манипулятивные намерения.

Особое внимание уделяется анализу метода Фрэнка Фарелли как подхода, связанного с использованием провокативных интервенций, парадоксальных формулировок и нестандартных коммуникативных приемов. Рассматриваются возможности и ограничения такого подхода, а также риски его переноса в сферу деловых и профессиональных переговоров. Подчеркивается, что изучение провокативного метода в образовательной программе необходимо прежде всего для понимания механизмов его действия, распознавания подобных приемов и формирования осознанного отношения к их использованию.

В рамках темы также анализируются последствия провокативного метода в переговорах, его влияние на эмоциональный фон общения, уровень доверия между сторонами, вероятность эскалации конфликта и достижение договоренности. Самостоятельная работа обучающихся включает письменное изучение провокативного метода в переговорах, выявление признаков провокативной коммуникации и анализ ее влияния на переговорный процесс. Обучающиеся учатся распознавать провокативные реплики, переформулировать их в нейтральную или конструктивную форму, оценивать возможные последствия такого метода и аргументированно рассматривать его допустимость с этической точки зрения..

Рабочая программа по теме №5. Жесткие переговоры

Объем – 2,7 академических часа, из них: теория - 1,7 ак. часа, самостоятельная работа - 1,0 ак. час.

Формат: запись видео тренинга.

К теме прилагается файл с учебно-методическими материалами.

Содержание темы:

Тема направлена на формирование у обучающихся представления о жестких переговорах как об особом формате переговорного взаимодействия, который характеризуется высокой степенью настойчивости, выраженным отстаиванием собственных интересов, использованием давления и ограниченной готовностью к уступкам. В рамках темы рассматриваются сущность жестких переговоров, их основные признаки, цели и особенности применения в профессиональной коммуникации.

В содержании темы раскрываются цели жестких переговоров, среди которых выделяются достижение результата на максимально выгодных условиях, удержание сильной переговорной позиции, защита значимых интересов, минимизация уступок и стремление повлиять на решение другой стороны. Обучающиеся знакомятся с основными тактиками жестких переговоров, включая категоричное обозначение позиции, давление временем, отказ от уступок, акцентирование негативных последствий, апелляцию к статусу и полномочиям, а также использование эмоционального давления.

Особое внимание уделяется области применения жестких переговоров. Рассматриваются ситуации, в которых данный стиль может использоваться наиболее часто: переговоры в условиях дефицита времени, конфликтные и кризисные ситуации, взаимодействие при высоких ставках решения, случаи выраженного столкновения интересов и необходимость быстрого принятия решения. Одновременно подчеркиваются ограничения жесткого переговорного стиля и риски его использования в условиях, где важны долгосрочные отношения, доверие, сотрудничество и сохранение партнерского взаимодействия.

В рамках темы также анализируются последствия жестких переговоров, их влияние на эмоциональный фон общения, устойчивость договоренностей, уровень конфликтности и перспективы дальнейшего взаимодействия сторон. Самостоятельная работа обучающихся включает письменное изучение понятия и признаков жестких переговоров, анализ целей использования жесткого переговорного стиля и причин выбора такого формата взаимодействия. Обучающиеся учатся распознавать жесткие высказывания, объяснять их влияние

на переговорный процесс, а также оценивать возможные положительные и отрицательные последствия применения жесткого подхода.

Раздел 2. Комплекс организационно-педагогических условий

2.1. Условия реализации программы

Занятия в рамках программы проводятся с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Программа реализуется в дистанционной форме. Для реализации программы используется платформа «Getcourse» (<https://getcourse.ru/>).

Программа состоит из записи тренингов и самостоятельных работ. Запись тренингов реализуется с помощью платформы «Getcourse» (<https://getcourse.ru/>).

2.2. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы обеспечивается материально-техническими условиями образовательной организации и использованием электронной информационно-образовательной среды.

Обучение проводится с применением дистанционных образовательных технологий на образовательной платформе GetCourse. Доступ обучающихся к учебным материалам, заданиям, тестированию и иным элементам программы осуществляется через личный кабинет на платформе.

Образовательная организация располагает необходимыми материально-техническими ресурсами для реализации программы, включая:

компьютерную технику;

доступ к сети Интернет;

средства для подготовки, размещения и сопровождения учебных материалов на платформе GetCourse.

Требования к техническому обеспечению обучающегося

Для освоения программы необходимо иметь:

персональный компьютер или ноутбук;

стабильный доступ к сети Интернет;

современный веб-браузер;

устройство для просмотра текстовых, графических, аудио- и видеоматериалов.

Минимальные технические требования к компьютеру обучающегося

Минимальные требования:

процессор: не ниже 2-ядерного;

оперативная память: не менее 4 ГБ;

наличие доступа в Интернет со скоростью, достаточной для просмотра учебных материалов и прохождения тестирования;

установленный современный браузер: Google Chrome, Mozilla Firefox, Yandex Browser, Safari или Microsoft Edge актуальной версии;

наличие программного обеспечения для просмотра PDF-файлов и офисных документов.

Рекомендуемые требования:

оперативная память от 8 ГБ;

стабильное интернет-соединение для комфортной работы с видеоматериалами и онлайн-элементами курса;

наушники или акустические устройства для прослушивания аудио- и видеоматериалов.

Порядок доступа к программе

Доступ к программе предоставляется обучающемуся после зачисления на обучение.

Для входа в электронную образовательную среду обучающемуся направляются:

ссылка на платформу GetCourse;

- логин и пароль либо инструкция по самостоятельному созданию пароля;
- при необходимости — дополнительные организационные инструкции по началу обучения.

Вход осуществляется через личный кабинет обучающегося на платформе GetCourse.

После авторизации обучающемуся становятся доступны учебные материалы, задания для самостоятельной работы, промежуточная аттестация и итоговое тестирование в соответствии с учебным планом программы, пользование электронной библиотекой.

При возникновении технических затруднений обучающийся может обратиться к представителю образовательной организации по контактными данным, указанным в организационной информации программы.

2.3. Кадровое обеспечение

Реализация программы обеспечивается педагогическим составом, удовлетворяющим требованиям профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 сентября 2021 г. № 652н.

2.4. Формы аттестации и оценочные материалы

Учебным планом ДООП предусмотрены следующие виды аттестации:

Текущий контроль - осуществляется в процессе освоения тем программы и направлен на выявление уровня усвоения обучающимися теоретического материала, сформированности практических умений и навыков.

Промежуточная аттестация - проводится по завершении отдельных разделов, тем или определенного этапа обучения с целью оценки степени освоения части программы.

Итоговая аттестация не проводится.

Формы текущего контроля успеваемости определяет педагог с учетом контингента обучающихся, содержания учебного материала и используемых им образовательных технологий.

Промежуточная аттестация проводится с целью определения:

- качества реализации образовательного процесса;
- качества теоретической подготовки по учебному предмету;
- уровня умений и навыков, сформированных у обучающегося на определенном этапе обучения.

Промежуточная аттестация проводится в форме выполнения заданий к каждой теме в письменном виде. Для проверки направляется файл с ответом на задание в формате pdf.

Оценка результатов освоения программы осуществляется в формате **«зачтено» / «не зачтено»**.

Зачтено - обучающийся:

- понимает основное содержание изученных тем;
- знает базовые понятия программы;
- умеет применять полученные знания при выполнении заданий;
- может анализировать коммуникативные и переговорные ситуации;

- различает основные модели и стили переговорного взаимодействия;
- демонстрирует логичность и связность устных или письменных ответов;
- соблюдает нормы речевой этики;
- выполняет предусмотренные программой задания в полном или достаточном объеме.

Не зачтено - обучающийся:

- не усвоил основное содержание изученных тем;
- испытывает затруднения в понимании базовых понятий программы;
- не умеет применять полученные знания на практике;
- не может анализировать коммуникативные и переговорные ситуации;
- не различает основные модели и стили переговорного взаимодействия;
- допускает существенные ошибки в ответах и заданиях;
- не выполняет предусмотренные программой задания или выполняет их на недостаточном уровне.

Фонд оценочных средств

Примеры заданий в темах программы.

1. «Саморазвитие в области переговоров»

- Дать письменное определение понятию «переговоры» и указать их основные цели.
- Проанализировать предложенную ситуацию и определить, какие качества необходимы участнику для успешного ведения переговоров.
- Распределить спорные моменты по конфликтогенным слоям переговоров: экономическому, юридическому, техническому, технологическому, эстетическому, этическому, психологическому.
- Составить памятку «Какие качества необходимо развивать для успешного участия в переговорах».
- Выполнить письменную рефлекссию на тему: «Какие аспекты переговоров для меня наиболее сложны и почему».

2. «Гарвардская модель переговоров»

- Письменно раскрыть основные принципы гарвардской модели переговоров.
- На основе предложенной ситуации определить позиции и интересы сторон.
- Проанализировать пример разногласия и установить, отделены ли люди от проблемы, учитываются ли интересы сторон, предлагаются ли взаимовыгодные решения, используются ли объективные критерии.
- Переформулировать конфликтные высказывания в конструктивные реплики в духе гарвардской модели.
- Составить сравнительную таблицу «Гарвардская модель переговоров и жесткие переговоры».

3. «Гарвардская модель переговоров. Часть 2»

- Проанализировать поведение участника переговоров и предположить, какие намерения могут за ним стоять.

- Составить вопросы, которые помогут выяснить намерения и интересы другой стороны.
 - Выполнить упражнение на перелицовку аргументов: преобразовать жесткие и категоричные реплики в более конструктивную форму.
 - Выделить паттерны поведения в предложенном переговорном диалоге.
 - Письменно сравнить гарвардскую модель и жесткие переговоры по целям, поведению участников и последствиям.
4. «Провокативный метод в переговорах»
- Дать письменную характеристику провокативного метода в переговорах.
 - Определить признаки провокативной коммуникации в предложенных репликах.
 - Проанализировать причины, по которым участник переговоров может перейти к провокативному стилю общения.
 - Преобразовать провокативные высказывания в нейтральную или конструктивную форму.
 - Написать краткое эссе на тему: «Допустим ли провокативный метод в профессиональных переговорах».
5. «Жесткие переговоры»
- Письменно определить признаки жестких переговоров.
 - Охарактеризовать цели, которые преследуют участники жестких переговоров.
 - Определить, какие тактики используются в предложенных переговорных репликах: давление временем, отказ от уступок, апелляция к статусу, эмоциональное давление.
 - Проанализировать переговорную ситуацию и оценить возможные последствия жесткого стиля общения.
 - Переформулировать жесткие высказывания в более конструктивные, сохранив их смысл.

2.5. Методические материалы

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы «Мастер слова»:

Основная литература

Левчаева Надежда Васильевна Убеждение, внушение и аргументация как основные психологические преамбулы воздействия в процессе делового общения // Мир науки и образования. 2016. №1 (5). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ubezhdenie-vnushenie-i-argumentatsiya-kak-osnovnye-psihologicheskie-premy-vozdeystviya-v-protsesse-delovogo-obscheniya>

Горшкова Ксения Юрьевна Речевые жанры аргументативного дискурса: убеждение и уговаривание // Известия ВГПУ. 2018. №5 (128). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rechevye-zhanry-argumentativnogo-diskursa-ubezhdenie-i-ugovarivanie>

Дополнительная литература

Берков Владимир Аргументация как логико-коммуникативная процедура // Wisdom. 2013. №1 (1). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/argumentatsiya-kak-logiko-kommunikativnaya-protsedura>

Бокмельдер Дмитрий Александрович Аргументация как речевое действие // Вестник ИГЛУ. 2011. №4 (16). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/argumentatsiya-kak-rechevoe-deystvie-1>

Агаркова Ольга Анатольевна, Губанова Юлия Васильевна Аргументация как стратегия речевого воздействия // Вестник ОГУ. 2017. №7 (207). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/argumentatsiya-kak-strategiya-rehevogo-vozdeystviya>

Составитель программы:

Кушвид Мария Александровна – генеральный директор АНО ДПО "ЦМСК".