

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЛГПУ»)

Институт педагогики и психологии
Кафедра психологии



УТВЕРЖДАЮ

Директор

Института педагогики и психологии

М.В. Рудь

« 27 » февраля 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Психология межличностного взаимодействия и переговоров в
экстремальных ситуациях**

По направлению подготовки – 37.04.01 Психология

Программа магистратуры – «Психологическое консультирование и
психотерапия»;
«Кризисная психология»

Квалификация выпускника – магистр

Форма обучения – очная, очно-заочная

Курс: 1 / 2 (1, 2 семестр / 4 семестр)

Луганск, 2026

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы для подготовки магистров по направлению подготовки 37.04.01 Психология (программа магистратуры «Психологическое консультирование и психотерапия», программ магистратуры «Кризисная психология»), очной и очно-заочной форм обучения.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с ФГОС ВО – магистратура по направлению подготовки 37.04.01 Психология, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 29 июля 2020 г. № 841, приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 26 ноября 2020 г. №1456 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования».


СОСТАВИТЕЛЬ:


кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии
ФГБОУ ВО «ЛГПУ» Ковалева Антонина Валериевна

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры психологии « 10 » февраля 2026 г., протокол № 7.

Заведующий кафедрой психологии  Т.В. Балицкая-Крещенко

ОДОБРЕНА на заседании Учебно-методической комиссии Института педагогики и психологии « 24 » февраля 2026 г., протокол № 17.

Председатель учебно-методической комиссии
Института педагогики и психологии  Б.А. Дьяченко

СОГЛАСОВАНО:
Директор Департамента образования  В.В. Савенков

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины:

– освоение студентами систематизированных знаний по психологии сопровождения переговоров и умение эффективно применять их в практической и профессиональной деятельности, а также теоретическая и практическая подготовка студентов в объеме, необходимом для самостоятельной последующей работы по ведению переговоров.

Задачи:

- освоить основы теоретических знаний по дисциплине;
- изучить и осмыслить понятия, составляющие содержание учебного курса;
- получить опыт самостоятельной работы с использованием знаний по психологии сопровождения переговоров;
- освоить средства и методы психологического воздействия на личность в различных жизненных ситуациях;
- обучиться правилам ведения переговорного процесса, основанным на интерпретации практических ситуаций.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Психология межличностного взаимодействия и переговоров в экстремальных ситуациях» входит в обязательную часть блока дисциплин подготовки студентов по направлению подготовки 37.04.01 Психология (магистерская программа «Кризисная психология») очной формы обучения.

Изучение дисциплины является важной составной частью профессиональной подготовки психолога для эффективного обеспечения переговорного процесса в экстремальных условиях. Учебная дисциплина предполагает наличие глубоких и прочных знаний о закономерностях и особенностях психологической работы по обеспечению эффективности переговорного процесса. Раскрывая различные аспекты учебной дисциплины, программа создает для обучающего определенные ориентиры восприятия психологического материала. Обучение организуется путем последовательного введения студентов в ключевые проблемы дисциплины и последующей критической апробации моделей деятельности практического психолога-консультанта в переговорном процессе на практике.

Магистранты, завершившие изучение дисциплины «Психология межличностного взаимодействия и переговоров в экстремальных ситуациях», должны:

Знать:

- предмет, задачи психологии сопровождения переговоров; методологические и теоретические положения дисциплины; основы проведения, формы, виды, функции переговорного процесса; основные методы и техники

проведения переговоров; средства и методы психологического воздействия на личность в различных ситуациях;

- методологические проблемы психологии общения, сущность, типологию, эволюцию, структуру, динамику, функции переговорных процессов;

- психологию макросоциальных групп (политических классов, этносов и наций, политических поколений, масс и толп), особенностей этнического менталитета;

- влияние индивидуально-психологических особенностей личности на поведение в переговорном процессе.

Уметь:

- выявлять особенности протекания и влияния коммуникативных процессов на процессы жизнедеятельности личности и общества;

- формировать положительную мотивацию к деятельности лидеров и групп, предупреждению и конструктивному разрешению политических, этнических и др. конфликтов;

- определять условия, способы и приемы предупреждения конфликтов.

Владеть:

- умениями и навыками ведения переговорного процесса;

- способами установления и поддержания контакта в процессе переговорного процесса;

- различными коммуникативными умениями и навыками переговоров;

- методами исследования и диагностики психических процессов, состояний и свойств личности у людей, участвующих в переговорном процессе;

- методами и приемами проведения различных ролевых игр, групповых дискуссий, направленных на обучение переговорному процессу;

- приемами психологической помощи в переговорном процессе;

- приемами формирования позитивного отношения к участникам переговорного процесса;

- навыками переговорного процесса в различных профессиональных ситуациях.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Код по ФГОС ВО	Индикатор достижения	Результаты обучения по дисц.
Профессиональные		
ПК-6 -Способен разрабатывать и реализовывать комплексные программы предоставления психологических услуг по индивидуальному, семейному и групповому психологическому консультированию в	ИПК – 6.1. Знает характеристики базовых механизмов психических состояний и процессов личности для объективного проведения экспертизы психологической безопасности личности и среды	Знает: методы определения и нормативные уровни допустимых негативных психологических воздействий на человека ; методы и технику обеспечения психологически комфортных условий жизнедеятельности; источники психологических и

<p>соответствии с потребностями и целями клиента</p>	<p>ИПК – 6.2. Знает специфику функционирования психических процессов личности на различных возрастных этапах в условиях нарушения психологической безопасности сфер жизнедеятельности человека ИПК – 6.3. Умеет проводить психологическую экспертизу (оценку) безопасности различных сфер жизнедеятельности человека (образовательной, информационной, профессиональной, социальной и др.). ИПК – 6.4. Владеет навыками проведения экспертной оценки психологического пространства личности. ИПК – 6.5. Владеет способами поиска необходимой информации для проведения и методического обеспечения психологической экспертизы сферы жизнедеятельности человека (образовательной, информационной, профессиональной, социальной и др.) на предмет их психологической безопасности и экологичности</p>	<p>информационно-психологических угроз для жизнедеятельности человека; методики расчета ожидаемого нанесения психологического ущерба для человека;</p> <p>Умеет: пользоваться современными методиками контроля психологической среды обитания человека; анализировать полученные результаты; моделировать процессы в среде обитания и анализировать модели с использованием компьютерной техники; анализировать полученные результаты и составлять прогнозы возможного развития психо-физиологических негативных последствий; проводить измерения уровней опасности в среде обитания и составлять прогнозы возможного развития негативной ситуации;</p> <p>Владеет: навыками проведения измерений уровней опасностей в среде обитания, обработки полученных результатов, составления прогнозов возможного развития ситуации; основными методами математической, статистической обработки полученных результатов с учетом различных уровней психологической опасности в среде обитания.</p>
<p>Универсальные</p>		
<p>УК-5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия</p>	<p>ИУК – 5.1. Выбирает стиль общения с учетом культурных и социальных особенностей аудитории ИУК – 5.2. Уважительно относится к историческому наследию и традициям социальных групп,</p>	<p>Знает: различные исторические типы культур; механизмы межкультурного взаимодействия в обществе на современном этапе, принципы соотношения общемировых и национальных культурных процессов;</p>

	<p>учитывает средовой и религиозный контекст взаимодействия ИУК –5.3. Строит деловое общение на принципах толерантности и этических нормах</p>	<p>Умеет: объяснить феномен культуры, её роль в человеческой жизнедеятельности; адекватно оценивать межкультурные диалоги в современном обществе; толерантно взаимодействовать с представителями различных культур;</p> <p>Владеет: навыками формирования психологически безопасной среды в профессиональной деятельности; навыками межкультурного взаимодействия с учетом разнообразия культур.</p>
--	--	--

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)	
	108 (3 зач. ед)	108 (3 зач. ед)
Общая учебная нагрузка (всего)	ОФО	ОЗФО
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего), в том числе:	36	24
Лекции	10	12
Семинарские занятия	-	
Практические занятия	26	12
Лабораторные работы	-	
Контроль	27	9
Курсовая работа (курсовой проект)	-	
Другие формы и методы организации образовательного процесса	-	
Самостоятельная работа студента (всего)	45	75
Итоговая аттестация	экзамен	экзамен

4.2. Содержание разделов дисциплины.

Тема 1. Введение в теорию переговорного процесса. Характеристики переговорной ситуации. Понятие переговорного процесса. Переговорный процесс как форма и способ обеспечения взаимодействия сторон. Виды и функции переговоров. Субъекты и предмет переговоров. Позиции и пропозиции в переговорах. Понятие «результат» переговоров. Моральная

сторона ведения переговоров. Характеристики переговорной ситуации. Роль переговоров в жизни современного общества.

Тема 2. Организация переговоров как процесса. Переговоры: определение стратегий, целей и стадий. Планирование переговорного процесса. Постановка целей. Информационная подготовка и информационные источники. Методы подготовки к переговорам и их организация. Цели и задачи, определяющие переговорную ситуацию. Стадии и фазы переговоров. Стратегия — общий план для достижения целей.

Тема 3. Переговорный процесс как решение проблем. Интересы сторон в переговорном процессе. Различия в понятиях «позиция» и «интересы». Противоречивые и совместные интересы. Психотехнология выявления интересов. Решение проблем на переговорах. Понятие «решения» и их классификация. Неожиданности, разногласия и тупики в проблемах. Выработка альтернативы. Завершение переговоров. Психотехнология завершения переговоров. Результат и критерии успешности переговоров. Анализ результатов переговоров.

Тема 4. Стратегия и тактика переговорного процесса. Сущность понятий «стратегия» и «тактика». Стратегия поведения на переговорах в концепции К.Томаса-Р.Киллмена. Психология ведения переговоров в рамках сотрудничества. Стратегия и тактика ведения переговоров в рамках конфронтации. Психологическая сущность и природа понятия «манипуляция». Психология, психотехнология манипулирования на переговорах. Психологические механизмы воздействия на переговорах. Распознавание и защита от манипуляций.

Тема 5. Развитие переговорных умений. История переговорных умений. Модель сдерживания эмоций. Невербальное общение в ходе переговоров. Техника критики и комплимента. Техника постановки вопросов.

Тема 6. Психология посредничества. Специфика посредничества, его отличия от других форм переговоров. История посредничества. Источники власти посредника. Критерии успешности посредничества. Стратегии третьей стороны.

Тема 7. Личность переговорщика. Роль переговорщика в современном обществе. Переговоры как профессиональная деятельность. Секреты известных переговорщиков. Психологические типы личности и их проявление в переговорах. Ключевые компетенции эффективного переговорщика.

Тема 8. Переговоры в экстремальной ситуации. Влияние культурных различий на переговоры. Переговорная стратегия с учетом разницы культур. Понятие о национальных стилях ведения переговоров. Западная культура ведения переговоров: американский, французский, английский, немецкий, итальянский стили ведения переговоров. Восточная культура ведения переговоров. Особенности славянской культуры ведения переговоров.

4.3. Лекции

№ п/п		Объем часов
----------	--	-------------

	Название темы	ОФО	ОЗФО
1 семестр			
1.	Введение в теорию переговорного процесса. Характеристики переговорной ситуации	2	2
2.	Организация переговоров как процесса. Переговоры: определение стратегии, целей и стадий.	2	2
3.	Переговорный процесс как решение проблем	2	2
Итого за 1 семестр:		6	6
2 семестр			
4.	Технология ведения переговоров		2
5.	Стратегия и тактика переговорного процесса	2	2
6.	Психология посредничества		
7.	Личность переговорщика	2	2
8.	Переговоры в экстремальной ситуации.		
Итого за 2 семестр:		4	
Итого:		10	12

4.4. Практические занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		ОФО	ОЗФО
1 семестр			
1.	Теория переговорного процесса и характеристики переговорной ситуации. Переговоры как процесс взаимодействия. Основные характеристики переговорного процесса.	2	2
2.	Содержание принципов моральной стороны ведения переговоров.	2	2
3.	Основные методы подготовки к переговорам. Стратегическое планирование при подготовке переговоров.	2	2
Итого за 1 семестр:		6	6
2 семестр			
4.	Основные виды решений в переговорах. Критерии успешности переговоров. Основные приемы психотехнологии завершения переговоров.	4	2
5.	Стили конфронтации переговоров Трудности в переговорах: тупики, конфликты, манипуляции.	4	2
6.	Основные методы подготовки к переговорам. Стратегическое планирование при	4	2

	подготовке переговоров.		
7.	Эмоциональная манипуляция в переговорах. Способы противостояния манипуляции. Манипулирование. Виды манипуляций	4	
8.	Невербальное общение в ходе переговоров.	4	
Итого за 2 семестр:		20	6
Итого:		26	12

4.5. Лабораторные работы – не предусмотрены.

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов	
			ОФО	ОЗФО
1	Введение в теорию переговорного процесса. Характеристики переговорной ситуации.	Конспектирование, работа с первоисточниками	4	14
2	Организация переговоров как процесса. Переговоры: определение стратегии, целей и стадий.	Конспектирование, работа с первоисточниками Написание реферата	4	14
3	Переговорный процесс как решение проблем	Конспектирование, работа с первоисточниками, создание презентации	5	5
4	Технология ведения переговоров	Конспектирование, работа с первоисточниками, написание реферата	5	5
5.	Стратегия и тактика переговорного процесса	Конспектирование, работа с первоисточниками, Написание реферативных сообщений.	5	5
6.	Психология посредничества	Конспектирование, работа с первоисточниками, создание презентации	5	5
7.	Психология переговорщика.	Конспектирование, работа с первоисточниками	5	5
8.	Переговоры в экстремальной ситуации.	Конспектирование, работа с первоисточниками	4	14
Итого:			45	75

4.7. Курсовые работы не предусмотрены.

5. Методическое обеспечение, образовательные технологии.

С целью формирования и развития профессиональных навыков, обучающихся необходимо использовать инновационные образовательные технологии при реализации различных видов аудиторной работы в сочетании с внеаудиторной. Используемые образовательные технологии и методы направлены на повышение качества подготовки путем развития у обучающихся способностей к самообразованию и нацелены на активацию и реализацию личностного потенциала.

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

Информационные технологии: видеозаписи психологических консультаций известных консультантов; учебные материалы на электронных носителях;.

Работа в команде: совместная работа студентов в группе при выполнении творческих заданий по разделам курса, предусматривающий работу студентов в микрогруппах по составлению задач по ключевым вопросам курса с последующим решением и обсуждением.

Информационные технологии: использование электронных образовательных ресурсов – видеофильмов по темам дисциплины «Социальная психология влияния», «Социальная психология больших и малых социальных групп», «Юридическая психология».

6. Формы контроля освоения дисциплины.

Итоговый контроль по результатам освоения дисциплины проходит в форме письменного экзамена включает в себя ответ на теоретические вопросы и решение задач.

Система оценивания учебных достижений студентов очной и очно-заочной формы обучения

Вид текущей учебной работы	Количество баллов
Изучение дополнительной литературы	15
Решение задач	10
Выполнение конспект-схем, анализ видеоматериалов	20
Моделирование психологических коррекционных занятий	25
Экзамен	30
Итого:	100

Накопительная система оценивания по 100-балльной шкале

Четырехбалльная система оценивания экзамена	100-балльная шкала	Буквенная соответствующая балльной шкале	шкала, 100-	Система оценивания зачета
Отлично	90-100	А – ОТЛИЧНО	– теоретическое	

		содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному	ЗАЧТЕНО
Хорошо	83-89	В – ОЧЕНЬ ХОРОШО – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному	
Хорошо	75-82	С – ХОРОШО – теоретическое содержание курса освоено полностью; некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками	
Удовлетворительно	63-74	Д – УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО – теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но пробелы не носят существенного характера; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, содержат ошибки	
Удовлетворительно	50-62	Е – ПОСРЕДСТВЕННО – теоретическое содержание курса освоено частично; некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не	

		выполнены либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	
Неудовлетворительно	21-49	FX – НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО – теоретическое содержание курса освоено частично; необходимые практические навыки работы не сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий	НЕ ЗАЧТЕНО
Неудовлетворительно	0-20	F – НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО – теоретическое содержание курса не освоено; необходимые практические навыки работы не сформированы; все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий	

7. Учебно-методическое и программно-информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Антикризисная переговорная деятельность сотрудников органов внутренних дел в ситуациях, связанных с совершением преступлений [Текст] : учебно-методическое пособие / В. В. Вахнина ; Академия управления МВД России. - Москва : Акад. упр. МВД России, 2018. - 81 с.

2. Деловое общение в профессиональной деятельности: конспект лекций [Текст] : учебное пособие / В. Д. Васильева, Р. М. Петрунева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Волгоградский государственный технический университет. - Волгоград : ВолгГТУ, 2017. - 187 с.

3. Прикладная военная психология : учеб.-метод. пособие : учеб. пособие для курсантов и слушателей высш. воен.-учеб. заведений / А. Г. Караяни, И. В. Сыромятников. - СПб. [и др.] : Питер, 2006 (ГПП Печ. Двор). - 480 с.

4. Психология общения и переговоров : учебно-методическое пособие / составитель С. С. Новикова. — Сочи : СГУ, 2018. — 44 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/147755>

5. Психология общения и переговоров : учебно-методическое пособие / составитель С. С. Новикова. — Москва : ФЛИНТА, 2021. — 45 с. — ISBN 978-5-9765-4774-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/183007>

6. Особенности профессиональной экстремально-психологической подготовки сотрудников специальных подразделений органов внутренних дел : учеб.-метод. пособие / В. Н. Смирнов ; МВД России, Гос. образоват. учреждение доп. проф. образования "Всерос. ин-т повышения квалификации сотрудников МВД России" (ВИПК МВД России), Центр по подгот. специалистов по борьбе с терроризмом и экстремизмом. - Домодедово : Всерос. ин-т повышения квалификации сотрудников МВД России, 2005. - 230 с. Психология безопасности как основа гуманитарных технологий в социальном взаимодействии : научно-методические материалы : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям педагогического образования / [Баева И. А. и др.] ; под ред. И. А. Боевой. - Санкт-Петербург : [Книжный дом], 2008. - 284, [1] с.

7. Психология кризиса в переговорной деятельности руководителя органов внутренних дел в ситуациях, связанных с совершением преступлений [Текст] : учебник / [В. Л. Кубышко, В. В. Вахнина, В. М. Крук, А. Ю. Федотов] ; Академия управления МВД России. - Москва : Академия управления МВД России, 2018. - 203 с.

8. Психология переговоров : Учеб. пособие / Р. И. Мокшанцев. - М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сиб. соглашение, 2002. - 350, [1] с.

9. Психология проницательности / В. Г. Зазыкин; Российская акад. гос. службы при Президенте Российской Федерации. - 2-е изд., дораб. и доп. - Москва : Изд-во РАГС, 2006 (М. : ОП ИЦ РАГС). - 184, [2] с.

10. Психологические аспекты ведения переговоров / А. В. Ковров. - М. : Бератор-пресс, 2003. - 192, [1] с.

Руководство по ведению переговоров : Рекомендации для успеш. проведения переговоров : [Пер. с нем.] / Гисберт Бройниг. - М. : ИНФРА-М, 1996. - 112 с.

11. Самое главное о переговорах / Рой Левицкий [и др.; пер с англ. Н. Белова]. - Москва : Форум, 2006 (Ульяновск : Ульяновский Дом печати). - 318 с.

12. Эффективные переговоры : Практ. пособие для деловых людей / О. А. Митрошенков. - 2. изд., испр. - М. : Весь мир : ИНФРА-М, 2000. - 277, [2] с.

б)дополнительная литература:

1. Антология научных исследований в области манипуляции сознанием [Текст] : монография / А. А. Ворошилова ; Федеральное агентство по образованию, Сибирский гос. аэрокосмический ун-т им. акад. М. Ф. Решетнева. - Красноярск : Сибирский гос. аэрокосмический ун-т, 2007. - 106, [1] с.

2. Зарецкая, Е. Н. Деловое общение : [Учебник] : [В 2 т.] / Е. Н. Зарецкая. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, Т. 1. - 2004 (Калининград : ГИПП Янтар. сказ). - 695 с.

3. Искусство ясно мыслить : [16+] / Рольф Добелли ; перевод с немецкого Галины Леоновой. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2020. - 205, [1] с.

Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений [Текст] / Е. П. Ильин. - Москва [и др.] : Питер, 2012. - 573 с.

4. Конфликтология : учебное пособие : для студентов специальностей 090103.65 "Организация и технология защиты информации" и 030301.65 "Психология" / А. Д. Гольменко ; Сибирский ин-т права, экономики и упр. - Иркутск : РИО НЦ РВХ ВСНЦ СО РАМН, 2007. - 370 с. 5. Курбатов В. Служебный этикет // Гор. упр. — 2001. — № 7.

5. Психология управления персоналом в экстремальных условиях : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальностям психологии / В. Н. Смирнов. - Москва : Академия, 2007. - 250, [1] с.

6. Психология в профессиональной деятельности [Текст] : учебник / Н. А. Давыдов, И. И. Аминов. - Москва : Проспект, 2017. - 222 с.

Психология управления : учебник / [Вахнина В. В., Ульянина О. А., Мальцева Т. В. и др.] ; под редакцией В. В. Вахниной ; Академия управления МВД России. - Москва : Академия управления МВД России, 2020. - 282, [1] с.

7. Психология управления [Текст] : учебное пособие / И. Н. Колобова ; Российская таможенная академия. - Москва : Изд-во Российской таможенной академии, 2014. - 303 с.

8. Психология общения [Текст] : энциклопедический словарь / Российской акад. образования, Психологический ин-т ; под общ. ред. А. А. Бодалева. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Когито-Центр, 2015. - 671, [1] с.

9. Психология в деятельности сотрудников подразделений по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной защите : курс лекций / В. Л. Линевич, А. В. Гайнуллина, А. А. Железняк ; Федеральное государственное казенное образовательное учреждение высшего образования "Уфимский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации". - Уфа : Уфимский ЮИ МВД России, 2021. - 159 с.

10. Психология дискурса [Текст] : проблемы детерминации, воздействия, безопасности : [сборник научных трудов] / под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. - Москва : Ин-т психологии РАН, 2016. - 313, [1] с.

11. Психологическое воздействие [Текст] : механизмы, стратегии, возможности противодействия : Российская акад. наук, Ин-т психологии ; под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. - Москва : Ин-т психологии РАН, 2012. - 366, [1] с.

12. Самыгин, С. И. Региональная конфликтология: методы разрешения конфликтов в социальном управлении [Текст] : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Конфликтология», «Социальная работа» (квалификация «бакалавр»). - Москва : Русайнс, 2017. - 116 с.

13. Секреты успешных переговоров : [эффективные стратегии для совершенствования мастерства ведения переговоров] / Джульетта Ниренберг, Ирэн С. Росс ; [пер. с англ. - С. П. Петров]. - Реутов (Московская обл.) : Омега, 2006. - 159 с.

14.Современные технологии влияния и убеждения : эпоха пропаганды / Эллиот Аронсон, Энтони Пратканис ; [пер. Волков, Е, Волкова И.]. - 3-е изд. / междунар. - Санкт-Петербург : Прайм-Еврознак, 2008. - 543 с.

15.Социальная конфликтология : Учеб. пособие для студентов фак. социал. работы / [Н.П. Дедов и др.]; Под ред. А.В. Морозова. - М. : Academia, 2002. - 331, [1] с.

16.Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения повседневное использование и злоупотребление [Текст] / Энтони Р. Пратканис, Эллиот Аронсон ; Ун-т Калифорнии, Санта-Круз. - 3-е изд., междунар. - Москва : ОЛМА-Пресс ; Санкт-Петербург : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. - 380, [1] с.

17.Чалдини, Роберт Б. Психология влияния [Текст] / Роберт Чалдини ; [пер. с англ. Е. Бугаева и др.]. - 5-е изд. - Москва [и др.] : Питер, 2012. - 294, [3] с.

в) Интернет-ресурсы:

1. Международная Ассоциация политических психологов - www.ispp.org

2. Европейский консорциум по политическим исследованиям- <http://www.econet.eu>

3. Российская ассоциация политической науки - www.rapn.ru

4. Кафедра социологии и психологии политики МГУ имени М.В. Ломоносова www.polpsy.ru

5. Кафедра политической психологии СПбГУ - http://political_psychology.spb.ru/

6. Всероссийский центр изучения общественного мнения - <http://wciom.ru/>

7. Фонд «Общественное мнение» - <http://fom.ru/>

<http://www.koob.ru>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины могут быть использованы мультимедийные средства; наборы слайдов или кинофильмов; демонстрационные приборы.

Лекционные занятия: аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

Практические занятия: пакеты заданий тестовых материалов, тексты психологических задач; раздаточный материал

Прочее: рабочее место преподавателя, рабочие места студентов.

