

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Серяков Владимир Дмитриевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 07.11.2022 12:30:04
Уникальный программный ключ:
a8a5e969b08c5e57b011bba6b38ed24f6da2f41a

**ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И КУЛЬТУРЫ**

Кафедра общей и организационной психологии



УТВЕРЖДАЮ

Ректор института

В.Д. Серяков

«16» августа 2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)

**ПСИХОЛОГИЯ
ПЕРЕГОВОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ СИТУАЦИЯХ**

(наименование учебной дисциплины (модуля))

37.03.01 Психология

(код и направление подготовки/специальности)

направленность (профиль): экстремальная психология

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)
рассмотрена и утверждена на заседании кафедры
«17» августа 2022 г., протокол № 1-2022/23

Заведующий кафедрой общей и организационной психологии

_____/В.Е. Петров/
(подпись, учёная степень, учёное звание, ФИО)

Москва 2022

1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Учебная дисциплина «Психология переговорной деятельности в экстремальных ситуациях» изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу «Экстремальная психология» в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 37.03.01 Психология, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 29.07.2020 г. № 839 (ФГОС ВО 3++).

Цели освоения дисциплины: формирование у студентов представления о психологии переговоров, привитие умений и навыков эффективного разрешения проблемных, конфликтных и кризисных ситуаций.

Задачи дисциплины:

-знакомство с основными этапами развития различных направлений психологии переговоров;

-формирование общих представлений об основных психологических особенностях и закономерностях ведения эффективных переговоров в экстремальной ситуации, овладение специальной терминологией;

-формирование представлений о путях решения основных проблем, возникающих в рамках психологии переговоров;

-знакомство с личностным профилем эффективного переговорщика.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению профессиональной деятельности по предоставлению психологических услуг в социальной сфере в соответствии с профессиональным стандартом «Психолог в социальной сфере», утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 ноября 2013 г. № 682н, выполнению обобщенной трудовой функции по организации и предоставлению психологических услуг лицам разных возрастов и социальных групп (код А).

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен овладеть следующими компетенциями:

ОПК-4 - способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования.

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		Код результата обучения
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования	Знать	основные типы переговоров и их особенности; основные стратегии ведения переговоров в экстремальных ситуациях;	ОПК-4 - 31
		основные этапы переговорного процесса в экстремальных ситуациях; факторы успешности переговоров, связанные со сторонами и с ситуацией;	ОПК-4 -32
	Уметь	анализировать ситуацию на допереговорном этапе; анализировать собственное поведение и поведение других сторон в ходе переговоров;	ОПК-4 - У1
		подготавливать и реализовывать различные стратегии ведения переговоров в экстремальных ситуациях;	ОПК-4 – У2
Владеть	навыками применения специфически эффективных переговорных стратегий;	ОПК-4 - В1	

		навыками определения собственного переговорного стиля;	ОПК-4 – В2
--	--	--	------------

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.

Б1.О.23 Психология переговорной деятельности в экстремальных ситуациях является дисциплиной обязательной части Блока 1 учебного плана и изучается студентами третьего курса в пятом семестре очной формы обучения (полный срок обучения).

3.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Темы дисциплины «Психология переговорной деятельности в экстремальных ситуациях» связаны с соответствующими темами дисциплин: «Юридическая психология», «Психология толпы и массовых беспорядков», «Психология агрессии», что способствует более плодотворной деятельности студентов в профессиональной сфере.

3.2. Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Результаты освоения дисциплины «Психология переговорной деятельности в экстремальных ситуациях», являются базой для изучения дисциплин: «Экстремальная психология», «Психологическая помощь в экстремальных ситуациях».

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ.

Дисциплина предполагает изучение 7 тем.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачётные единицы (108 часов).

№	Форма обучения	семестр	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем				сам. работа	вид контроля
			в з.е.	в часах	всего	лекции	семинары, ПЗ	кур.раб/контр. раб		
1	Очная	5	3	108	70	28	42		38	Зачет с оценкой
2	Очно-заочная	6	3	108	46	18	28		62	Зачет с оценкой

Очная форма обучения.

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)			контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
			занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
5 семестр								
Тема 1. Основные подходы к изучению переговоров в современной психологии	10	8	4	4			2	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 В1
Тема 2. Место и роль переговоров в экстремальных условиях	12	8	4	4			4	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 В1

Тема 3. Функции переговорного процесса	14	10	4	6			4	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 В1
Тема 4. Этапы переговорного процесса.	14	10	4	6			4	ОПК-4 32 ОПК-4 У2 ОПК-4 В2
Тема 5. Механизмы переговоров	16	10	4	6			6	ОПК-4 32 ОПК-4 У1 ОПК-4 В2
Тема 6. Технология ведения переговоров в экстремальных ситуациях	16	10	4	6			6	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 В1
Тема 7. Этика переговорного процесса.	16	10	4	6			6	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 У2 ОПК-4 В1
Зачет с оценкой	10	4					4	6
Итого	108	70	28	38			4	38

Очно-заочная форма обучения.

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)			контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
			занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
6 семестр								
Тема 1. Основные подходы к изучению переговоров в современной психологии	10	6	2	4			4	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 В1
Тема 2. Место и роль переговоров в экстремальных условиях	12	6	2	4			6	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 В1
Тема 3. Функции переговорного процесса	14	6	2	4			8	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 В1
Тема 4. Этапы переговорного процесса.	14	6	2	4			8	ОПК-4 32 ОПК-4 У2 ОПК-4 В2
Тема 5. Механизмы переговоров	16	6	2	4			10	ОПК-4 32 ОПК-4 У1 ОПК-4 В2
Тема 6. Технология ведения переговоров в экстремальных ситуациях	16	6	4	2			10	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 В1
Тема 7. Этика переговорного процесса.	16	6	4	2			10	ОПК-4 31 ОПК-4 У1 ОПК-4 У2 ОПК-4 В1
Зачет с оценкой	10	4					4	6
Итого	108	46	18	24			4	62

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ).

Тема 1. Основные подходы к изучению переговоров в современной

психологии

Социально-психологическая традиция исследования переговоров как эффективного средства разрешения социальных конфликтов. Вклад западной социологии проблему изучения переговоров. Рассмотрение проблемы разрешения конфликтов в рамках традиционных психологических теорий. течения западной социальной психологии — теоретико-игровое (М. Дойч, 1960; Раппопорт, 1960; Керр, 1989; Девис, 1991; Аллисон, 1992) и теория организационных систем (Р. Блейк, Дж. Муто, К. Томас).

Тема 2. Место и роль переговоров в экстремальных условиях

Начало переговоров с преступниками в мировой практике. События 5 сентября 1972 г., в Мюнхенской олимпийской деревне». «Конвенция по борьбе с заложничеством в мирное время» (1977 г.) и «Конвенция о борьбе с захватом заложников» (1979 г.). События в США в сентябре 2001 г. Ведение диалога с противником с целью прекращения насилия и достижения компромисса. Переговоры, как наиболее эффективный способ преодоления противоборства.

Тема 3. Функции переговорного процесса

Модели ведения переговоров. Модель взаимных выгод или «партнерский подход». Модель «уступок-сближения» или торг. Интеграция этих моделей. Общие функции переговорного процесса. Информационно-коммуникативная функция. Функция регуляции и координации действий. Функция контроля. Функция отвлечения внимания. Функция проволочек. Специфические функции переговоров в экстремальных условиях Функция разведки, «прошупывания», получения информации. Установление личностных контактов. Функция разъяснения, убеждения в необходимости принятия или принятого «правильного» решения. Функция манипулирования, лавирования, обмана, затягивания времени. Психологическое давление на оппонента. Уход от «неудобных» решений.

Тема 4. Этапы переговорного процесса.

Характеристика этапов переговорного процесса. Этап подготовки к переговорам. Этап ведения переговоров. Этап анализа результатов переговоров и выполнения достигнутых договоренностей. **Этапы переговоров в экстремальных условиях.** Подготовка к переговорам, обсуждению проблемы. «Захват позиций». Выдвижение и обсуждение предложений и условий, поиск компромиссов, нахождение вариантов взаимоприемлемых решений, торг, психологическая борьба. Достижение договоренности и обеспечение ее выполнения, определение путей реализации, анализ проведенной работы.

Тема 5. Механизмы переговоров

Согласование целей и интересов оппонентов. Стремление к взаимному доверию сторон Обеспечение баланса власти и взаимного контроля сторон.

Тема 6. Технология ведения переговоров в экстремальных ситуациях

Способы подачи позиции. Открытие позиции. Закрытие позиции. Подчеркивание общностей в позициях. Подчеркивание различий в позициях. Принципы взаимодействия с оппонентом. Тактические приемы взаимодействия с противостоящей стороной. Характеристика основных стратегий в переговорных процессах. Основные психологические приемы ведения переговоров в экстремальной ситуации. Основные психологические приемы ведения переговоров с психически неадекватными лицами, захватившими заложников. Особенности ведения беседы с потенциальным самоубийцей

Тема 7. Этика переговорного процесса.

Определение понятий «этика общения» и «культура общения».

«Принцип Парето». Принцип баланса уступок и соблюдения интересов сторон. Этические нормы ведения переговорного процесса. Этические принципы переговоров: сохранение достоинства партнера по переговорам, право партнера на ошибку и возможность ее исправления, толерантность, доверие к людям

5.1. Планы семинарских, практических, лабораторных занятий

Занятие 1. Понятие и основные характеристики переговорного процесса.

1. Природа и сущность переговоров.
2. Переговоры в экстремальной ситуации как самостоятельный вид профессиональной деятельности.

Занятие 2. Переговоры как тип коммуникации

1. Рефлексивное и нерефлексивное слушание. Активное слушание. Аргументация и контраргументация.
2. Психологическая технология принятия решения на переговорах в экстремальной ситуации.
3. Невербальное поведение.
4. Эффективные технологии ведения переговоров в экстремальных ситуациях.

Занятие 3. Методы ведения переговоров.

1. Вариационный метод.
2. Метод интеграции.
3. Метод уравнивания.
4. Компромиссный метод.

Занятие 4. Этапы переговоров в экстремальных условиях

1. Подготовка к переговорам, обсуждению проблемы.
2. «Захват позиций».
3. Выдвижение и обсуждение предложений и условий, поиск компромиссов, нахождение вариантов взаимоприемлемых решений, торг, психологическая борьба.
4. Достижение договоренности и обеспечение ее выполнения, определение путей реализации, анализ проведенной работы.

Занятие 5. Технология ведения переговоров в экстремальных ситуациях

1. Способы подачи позиции. Открытие позиции. Закрытие позиции.
2. Подчеркивание общностей в позициях. Подчеркивание различий в позициях. Принципы взаимодействия с оппонентом.
3. Тактические приемы взаимодействия с противостоящей стороной.
4. Характеристика основных стратегий в переговорных процессах.
5. Основные психологические приемы ведения переговоров в экстремальной ситуации. Основные психологические приемы ведения переговоров с психически неадекватными лицами, захватившими заложников. Особенности ведения беседы с потенциальным самоубийцей

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

Одним из основных видов деятельности студента является самостоятельная работа, которая включает в себя изучение лекционного материала, учебников и учебных пособий, первоисточников, подготовку сообщений, выступления на групповых занятиях, выполнение практических заданий. Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом

индивидуальных особенностей студентов. Время и место самостоятельной работы выбираются студентами по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя. Самостоятельную работу над дисциплиной следует начинать с изучения программы, которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучаемых. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе установочных занятий. Затем – приступить к изучению отдельных разделов и тем в порядке, предусмотренном программой. Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить материал с помощью учебника. Целесообразно составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данного раздела и включенных в него тем. Затем полезно изучить выдержки из первоисточников. При желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Для более полной реализации цели, поставленной при изучении тем самостоятельно, студентам необходимы сведения об особенностях организации самостоятельной работы; требованиям, предъявляемым к ней; а также возможным формам и содержанию контроля и качества выполняемой самостоятельной работы. Самостоятельная работа студента в рамках действующего учебного плана по реализуемым образовательным программам различных форм обучения предполагает самостоятельную работу по данной учебной дисциплине, включенной в учебный план. Объем самостоятельной работы (в часах) по рассматриваемой учебной дисциплине определен учебным планом.

В ходе самостоятельной работы студент должен:

- освоить теоретический материал по изучаемой дисциплине (отдельные темы, отдельные вопросы тем, отдельные положения и т. д.);
- применить полученные знания и навыки для выполнения практических заданий.

Студент, приступающий к изучению данной учебной дисциплины, получает информацию обо всех формах самостоятельной работы по курсу с выделением обязательной самостоятельной работы и контролируемой самостоятельной работы, в том числе по выбору. Задания для самостоятельной работы студента должны быть четко сформулированы, разграничены по темам изучаемой дисциплины, и их объем должен быть определен часами, отведенными в учебной программе.

Самостоятельная работа студентов должна включать:


- подготовку к аудиторным занятиям (лекциям, лабораторно-практическим);
- поиск (подбор) и изучение литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;
- самостоятельную работу над отдельными темами учебной дисциплины в соответствии с тематическим планом;
- домашнее задание, предусматривающее завершение практических аудиторных работ;
- подготовку к зачету или экзамену;
- работу в студенческих научных обществах, кружках, семинарах и т.д.;
- участие в научной и научно-методической работе кафедры, факультета;
- участие в научных и научно-практических конференциях, семинарах.

6.1. Задания для углубления и закрепления приобретенных знаний

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ОПК-4 Способен использовать основные формы	ПК -1 – 31	Тест «Моя тактика ведения переговоров» (Выберите ответы «а» или «б») 1.а. Обычно я настойчиво добиваюсь своего.

<p>психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования</p>		<p>б. Чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.</p> <p>2.а. Я пытаюсь избежать неприятностей. б. Когда я доказываю свою правоту, на дискомфорт партнеров не обращаю внимания.</p> <p>3.а. Мне неприятно отказываться от своей точки зрения. б. Я всегда стараюсь войти в положение другого человека.</p> <p>4.а. Не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми. б. Разногласия всегда волнуют меня.</p> <p>5. а. Я стараюсь успокоить партнера и сохранить с ним нормальные отношения. б. Всегда следует доказывать свою точку зрения.</p> <p>6. а. Всегда следует искать общие точки зрения. б. Следует стремиться к осуществлению своих замыслов.</p> <p>7. а. Я сообщаю партнеру свою точку зрения и прошу его высказать свое мнение. б. Лучше продемонстрировать преимущество своей логики рассуждения.</p> <p>8. а. Я обычно пытаюсь убедить других людей. б. Чаще я пытаюсь понять точки зрения других людей.</p> <p>9. а. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы. б. Беседуя, я слежу за развитием мысли собеседника.</p> <p>10. а. Я отстаиваю свою позицию до конца. б. Я склонен изменить позицию, если меня убедят.</p> <p>Оценка ответов Определите совпадения:</p> <p>П (противоборство): 1а, 2б, 3а, 4а, 5б, 6б, 7б, 8а, 9а, 10а. С (сотрудничество): 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6а, 7а, 8б, 9б, 10б.</p> <p>Оцените, что преобладает в вашем собственном поведении (С или П), а также определите, на что вы больше ориентированы: на стремление во что бы то ни стало добиться победы, доказать свое (тактика противоборства, конкуренции, конфронтации) или на стремление к совместному решению проблемы (это ориентация на дело, на сотрудничество, кооперацию).</p> <p>Составьте список философских изречений, цитат, высказываний, посвященных общению.</p> <p>Приведите примеры из художественной литературы, художественных фильмов, характеризующих различные функции общения.</p>
	<p>ПК -1 – 32</p>	<p>1. Составьте список философских изречений, цитат, высказываний, посвященных общению и переговорам.</p> <p>2. Приведите примеры из художественной литературы, художественных фильмов, характеризующих различные функции переговоров.</p>

6.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
<p>ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования</p>	ПК -1 – У1	<p>1. Проанализируйте представленную схему. Подберите пример из художественных фильмов, демонстрирующих коммуникативную ситуацию и опишите ее по плану.</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Характеристика коммуникаторов 2. Предметная область общения 3. Средства общения 4. Условия общения <p>Мотивы и цели общения каждого коммуникатора</p> <p>2. На основе материала фильма «Психологические манипуляции в общении» https://www.youtube.com/watch?v=kAg-6vVyLMw Составьте схему действий манипулятора.</p> <p>3. На основе рекомендованной литературы по теме, проведите сравнительный анализ понятий «переговорная деятельность», «коммуникабельность», «эффективное общение», «коммуникативные умения», «коммуникативная компетенция», «коммуникативные навыки», «коммуникативная компетентность», «коммуникативный интеллект», «коммуникативная толерантность».</p> <p>4. Приведите примеры профессионального сленга экстремального психолога</p>
	ПК -1 – У2	<p>1. Ознакомьтесь с опросником «Социально-психологические характеристики субъекта общения» в учебном пособии Хмельковой М.А. «Психология эффективного общения» стр.13-18. Проведите оценку «Социально-психологических характеристик субъекта общения» в своей рабочей группе.</p> <p>2. На основе результатов тестирования по тесту «Социально-психологическая характеристика субъекта» составьте свой психологический профиль общения и график трудностей общения в рабочей группе.</p> <p>3. Используя метод наблюдения за особенностями общения, в том числе использования средств вербального и невербального общения, определите темперамент студентов вашей группы. Сравните полученные результаты с результатами тестирования в ходе практического занятия.</p> <p>4. Оцените свою готовность к выполнению функций медиатора с помощью опросника А. Коновалова. Опишите какими вы обладаете профессионально важными качествами в работе медиатора.</p> <p>5. Проведите исследование различий в методологических подходах к пониманию социальной перцепции в отечественной и западной социальной психологии</p>

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования	ОПК-4 – В1	1. Понаблюдайте за позами и жестами людей во время занятия, совещания, на остановке, перед началом спектакля, в транспорте. 2. Сравните свою оценку внутреннего состояния объекта наблюдения с оценкой своего товарища. Обсудите отличия. 3. Попробуйте в течение 15 минут посмотреть фильм без звука и попытайтесь по жестам и позам героев понять, что происходит на экране.
	ОПК-4 - В2	1. В общении с друзьями приобретайте навыки подражания по позе и «отзеркаливанию» жестов. Наблюдайте за изменениями состояния собеседника. 2. Попробуйте определить настроение близкого вам человека, приняв его позу.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

Паспорт фонда оценочных средств

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		ФОС для текущего контроля	ФОС для промежуточной аттестации
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования	Знать	основные типы переговоров и их особенности; основные стратегии ведения переговоров в экстремальных ситуациях; ОПК-4-31	Тест	Вопросы к зачету с оценкой
		основные этапы переговорного процесса в экстремальных ситуациях; факторы успешности переговоров, связанные со сторонами и с ситуацией; ОПК-4-32		
	Уметь	анализировать ситуацию на допереговорном этапе; анализировать собственное поведение и поведение других сторон в ходе переговоров; ОПК-4-У1	Реферат	Вопросы к зачету с оценкой
		подготавливать и реализовывать различные стратегии ведения переговоров в экстремальных ситуациях; ОПК-4-У2		
Владеть	навыками применения специфически эффективных переговорных стратегий;	Практические задания	Вопросы к зачету с оценкой	

		ОПК-4-В1		
		навыками определения собственного переговорного стиля; ОПК-4-В2		

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		Критерии оценивания результатов обучения			
			2	3	4	5
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования	Знать	основные типы переговоров и их особенности; основные стратегии ведения переговоров в экстремальных ситуациях; ОПК-4-31	Не знает	Частично знает	Знает	Отлично знает
		основные этапы переговорного процесса в экстремальных ситуациях; факторы успешности переговоров, связанные со сторонами и с ситуацией; ОПК-4-32				
	Уметь	анализировать ситуацию на допереговорном этапе; анализировать собственное поведение и поведение других сторон в ходе переговоров; ОПК-4-У1	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Свободно умеет
		подготавливать и реализовывать различные стратегии ведения переговоров в экстремальных ситуациях; ОПК-4-У2				
	Владеть	навыками применения специфически эффективных переговорных стратегий; ОПК-4-В1	Не владеет	Частично владеет	Владеет	Свободно владеет
		навыками определения собственного переговорного стиля; ОПК-4-В2				

7.1. ФОС для проведения текущего контроля.

7.1.1. Задания для оценки знаний

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для	ОПК-4 – 31	Тест В чем выражается объективная сторона ведения переговоров А) в предмете переговоров Б) в участниках переговоров В) в характере коммуникаций Если переговоры проходят между отдельными государствами, то они

<p>решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования</p>	<p>называются: А) международными Б) межнациональными В) межгосударственными К какому типу переговоров можно отнести переговоры в НАТО, ЕЭС, ООН. А) внутренним Б) международным В) территориальным С точки зрения результатов переговоров, они могут быть: А) в рамках конфронтации и в рамках сотрудничества Б) плодотворными и безрезультатными В) выигрышными и бесплодными Этот тип переговоров предполагает переход от конфликтных ситуаций к иным типам отношений между сторонами (нейтральным или сотрудничества) А) переговоры с целью достижения соглашений Б) переговоры с целью нормализации отношений В) переговоры с целью достижения новых отношений Г) переговоры с целью получения косвенных результатов По характеру взаимодействия сторон переговоры могут быть: А) прямые и косвенные Б) не прямые и косвенные В) открытые и закрытые Что включает в себя уровень переговоров? А) территориальный статус участников переговоров Б) уровень материального благосостояния В) степень социальной значимости участников переговоров Г) социальный и политический статус участников переговоров В чем реализуется коммуникативная функция переговорного процесса? А) она ориентирована на налаживание между двумя сторонами-партнерами новых связей и отношений Б) реализуется в тех случаях, когда стороны не готовы на совместные действия, а заинтересованы только в обмене взглядами В) реализуется, когда необходимо убедить партнеров принять свою позицию или точку зрения. Это наиболее общее, перспективное планирование хода переговоров, планирование самого общего направления движения, ориентированного на достижение целей переговоров. А) планирование переговорного процесса Б) тактика В) стратегия К _____ субъектам переговоров относят тех, кто выступает в роли лиц, осуществляющих переговорный процесс. А) неявным Б) явным В) скрытым Г) ролевым _____ переговорного процесса могут выступать самые разные акты, т. е. различные документы. А) результатом Б) итогом В) соглашением _____ стиль ведения переговоров означает доминирующее отношение к проблеме, а не к партнеру; объективная оценка проблемы; независимая экспертиза и т. д. А) деловой Б) торговый В) улаживающий Г) доминирующий Как называется заявление от имени государства или правительства. А) пакт Б) декларация</p>
--	--

	<p>В) протокол Г) соглашение Д) договор Так называется один прием, метод для реализации выбранной стратегии. А) способ Б) тактический ход В) тактика</p>
<p>ОПК-4 – 32</p>	<p style="text-align: center;">Тест</p> <p>К какому стилю ведения переговоров можно отнести фразу «ты – мне, я – тебе»? А) партнерский Б) стиль сотрудничества В) торговый Г) взаимный Кому принадлежит схема «полевой анализ»? А) Р. Левицкий Б) В. Манстенбрук В) В. Левицкий _____ цель – это стартовая позиция, о которой участник переговоров заявляет с самого начала. А) реальная Б) идеальная В) конкретная Г) позитивная Источники информации могут быть: А) легальные, конфиденциальные, нелегальные Б) нелегальные, полуконфиденциальные, официальные В) скрытые и открытые При ведении переговоров в таком стиле участники ставят своей целью в максимальной степени удовлетворить свои интересы и интересы партнера. А) стиль содружества Б) стиль сотрудничества В) стиль компромисса _____ общий план для достижения цели. А) тактика Б) стратегия В) планирование Г) направление переговоров Организационная часть переговоров включает в себя: А) цель, задачи, объект и предмет переговоров, материальное обеспечение и т. д. Б) анализ ситуации, состав участников переговорного процесса В) анализ стратегии и тактики переговоров Г) сроки, место проведения, физическая и <u>информационная безопасность</u>, материальное обеспечение и т. д. Существует две модели поведения сторон на переговорах: А) с позиции силы и слабости Б) с позиции жестокости и мягкости В) с позиции слабости и жесткости Так называется предел, на котором участники переговоров решают, что следует прекратить переговоры. А) тупик Б) граница В) конфликт Кто в «полевом анализе» относится к исполнителям прямого действия? А) кто играет на поле на нашей стороне Б) кто играет на поле на чужой стороне В) заинтересованные наблюдатели _____ цель – это то, на что удастся рассчитывать с учетом диалога с партнером. А) идеальная</p>

		Б) реальная В) диалоговая Г) позитивная Какой определяющий мотив в стратегии «состояние/борьба»? А) максимизировать собственный результат Б) минимизировать убытки В) достижение совместных целей Какое определяющее отношение в стратегии «приспособление» А) «ты выигрываешь, я проигрываю» Б) «ты выигрываешь, я выигрываю» В) «ты проигрываешь, я выигрываю» Эта стратегия реализуется, когда каждый из участников переговорного процесса стремится к такому завершению переговоров, которое даст выигрыш обеим сторонам. А) выигрыш-выигрыш Б) проигрыш – выигрыш В) проигрыш – проигрыш
--	--	---

Критерии оценки теста:

Количество ошибок	Оценка
0-1	Отлично
1-3	Хорошо
3-7	Удовлетворительно
более 7-ми ошибок	Неудовлетворительно

7.1.2. Задания для оценки умений

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования	ОПК-4 – У1	Темы рефератов: 1. Особенности переговорного процесса в экстремальных ситуациях.. 2. Переговорный процесс как способ разрешения конфликтов. 3. Психология переговорного процесса. 4. Организация и ведение переговорного процесса. 5. Искусство делового общения. 6. Межкультуральный аспект переговорного процесса. 7. Переговорные процессы в экстремальной психологии 8. Качества, необходимые для ведения переговорного процесса в экстремальной ситуации.. 9. Речевое манипулирование в переговорном процессе.
	ПК1– У2	Темы рефератов: 1. Управление конфликтами и техники переговорных процессов в экстремальных ситуациях. 2. Порядок ведения переговорного процесса в экстремальной ситуации. 3. Интересы партнеров в переговорном процессе, различия интересов. 4. Эффективность переговорного процесса как способа разрешения этнополитического конфликта. 5. Переговорный процесс в разных культурах. 6. Переговоры как способ конструктивного разрешения конфликтов.

Критерии оценки учебных действий обучающихся (выступление с докладом, реферат по обсуждаемому вопросу)

Оценка	Характеристики ответа обучающегося
Отлично	обучающийся глубоко и всесторонне усвоил проблему; - уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;

	<ul style="list-style-type: none"> - опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью; - умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения.
Хорошо	<p>обучающийся твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения.
Удовлетворительно	<p>тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть Обучающийся освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении знаний; - слабо аргументирует научные положения; - затрудняется в формулировании выводов и обобщений.
Неудовлетворительно	<p>обучающийся не усвоил значительной части проблемы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений.

7.1.3. Задания для оценки владений, навыков

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание															
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования	ОПК-4 – В1	Практические задания															
		1. Заполните таблицу. Параметры процесса коммуникации															
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">Параметры процесса коммуникации</td> <td style="width: 33%;">Авторитарная коммуникация</td> <td style="width: 33%;">Диалогическая коммуникация</td> </tr> <tr> <td>Психологическая установка коммуникатора</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Характеристика текста</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Форма коммуникации</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Характер невербального поведения</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Параметры процесса коммуникации	Авторитарная коммуникация	Диалогическая коммуникация	Психологическая установка коммуникатора			Характеристика текста			Форма коммуникации			Характер невербального поведения		
		Параметры процесса коммуникации	Авторитарная коммуникация	Диалогическая коммуникация													
		Психологическая установка коммуникатора															
Характеристика текста																	
Форма коммуникации																	
Характер невербального поведения																	
2. Заполните таблицу. Переговорная стратегия																	
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Характерные черты мягкой переговорной стратегии</td> <td style="width: 50%;">Характерные черты жесткой переговорной стратегии</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	Характерные черты мягкой переговорной стратегии	Характерные черты жесткой переговорной стратегии															
Характерные черты мягкой переговорной стратегии	Характерные черты жесткой переговорной стратегии																
		1. Стратегия принципиальных переговоров предполагает следование переговорщиками следующим правилам или рекомендациям:															
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> </table>															
		2. Заполните таблицу. Технология ведения переговоров.															
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">Технологии</td> <td style="width: 33%;">Вид</td> <td style="width: 33%;">Примеры</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	Технологии	Вид	Примеры												
Технологии	Вид	Примеры															

		Способы подачи позиции	1. 2. 3. 4.	
		Принципы взаимодействия с оппонентом	1. 2. 3. 4.	
		Тактические приемы взаимодействия с противостоящей стороной	1. 2. 3. 4.	
ПК1– В2	1. Заполните таблицу. Этапы переговорного процесса			
	Этапы переговорного процесса		Характеристика этапов	
	Этап подготовки к переговорам			
	Этап ведения переговоров			
	Этап анализа результатов переговоров и выполнения достигнутых договоренностей			
	4. Заполните таблицу. Психологические эффекты взаимодействия людей.			
Эффекты взаимодействия		Характеристика	Примеры	
социальная фасилитация				
социальная ингибция				
эффект Рингельмана				

Критерии оценки учебных действий обучающихся на практических занятиях

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	Обучающийся самостоятельно и правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение.
Хорошо	Обучающийся самостоятельно и в основном правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение.
Удовлетворительно	Обучающийся в основном решил учебно-профессиональную задачу, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение.
Неудовлетворительно	Обучающийся не решил учебно-профессиональную задачу.

7.2. ФОС для проведения промежуточной аттестации.

7.2.1. Задания для оценки знаний к зачету с оценкой

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения	ОПК-4 – 31	Перечень вопросов 1. Понятие, функции и типы переговоров 2. Особенности переговорного процесса в экстремальных условиях. 3. Интересы как основа переговоров, ориентированных на сотрудничество. Понятие и основные типы. 5. Эффективные технологии ведения переговоров в экстремальных условиях. 6. Преодоление сомнений и возражений на переговорах. 7. Методы ведения переговоров 8. Стратегия и тактика ведения переговоров 9. Подготовка переговоров: содержательный и организационный аспект

и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования	ОПК-4 – 32	<ol style="list-style-type: none"> 1. Этапы ведения переговоров в экстремальных условиях. 2. Эффективные технологии ведения переговоров 3. Этические основы поведения на переговорах 4. Техники аргументации на переговорах 5. Дискуссия на переговорах: особенности и принципы. Работа с эмоциями. 6. Действия, способствующие налаживанию контакта 7. Учет гендерных особенностей в переговорном процессе 8. Правила ведения переговоров в экстремальной ситуации.
--	------------	--

7.2.2. Задания для оценки умений к зачету с оценкой

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования	ОПК-4 – У1	<p align="center">Перечень вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные подходы к изучению переговоров в современной психологии. 2. Механизмы познания и понимания других людей. 3. Характеристика процессов: идентификация, эмпатия и аттракция 4. Характеристика факторов, способствующие аттракции, 5. Процесс стереотипизации: понятие, причины и последствия. 6. Механизмы познания самих себя: коммуникативная (социальная) рефлексия.
	ОПК-4 – У2	<p align="center">Перечень вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Механизмы прогнозирования поведения партнера по переговорам. 2. Каузальная атрибуция: понятие, факторы, типы, ошибки каузальной атрибуции. 3. Сущность интеракции. Типы взаимодействия 4. Структура взаимодействия.

7.2.3. Задания для оценки владений, навыков к зачету с оценкой

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
ОПК-4 Способен использовать основные формы психологической помощи для решения конкретной проблемы отдельных лиц, групп населения и (или) организаций, в том числе лицам с ограниченными	ОПК-4 – В1	<p align="center">Перечень вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Психологическая совместимость. Уровни совместимости. 2. Психологические эффекты взаимодействия людей. 3. Психологические теории и концепции, изучающие переговорный процесс. 4. Характеристика процесса медиации как способа решения проблем в переговорном процессе. 5. Понятие психологической манипуляции: виды, признаки 6. Подходы к изучению манипулятивного поведения.
	ОПК-4 – В2	<p align="center">Перечень вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Способы эффективной защиты от манипуляции в переговорном процессе. 2. Параметры конструктивного ведения переговоров. 3. Понятие и характеристики коммуникативной компетентности 4. Общий обзор коммуникативных техник. 5. Техники активного слушания, 6. Техники постановки вопросов. 7. Техники регуляции напряжения.

возможностями здоровья и при организации инклюзивного образования		
---	--	--

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

8.1. Основная учебная литература:

1. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 121 с.

2. Ефимова, Н.С. Психология общения. Практикум по психологии/ Н.С. Ефимова. – М.: Форум; ИНФРА-М, 2019. – 288с.

3. Жарова, М.Н. Психология общения: Учебник /М.Н. Жарова. - М.: Академия, 2018. - 208с.

4. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Правоохранительная деятельность» / А.Г. Караяни, В.Л. Цветков. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2011. - 247 с. I. Цветков, Вячеслав Лазаревич.

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Берн, Э. Игры, в которые играют люди; Люди, которые играют в игры/Э.Берн. — М.: Эксмо, 2020.- 592с.

2. Болотова, А.К. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 327 с.

3. Свирская И.Б., Андреев Н.В. Переговоры: психологическая характеристика и методы отбора инструкторов по переговорной деятельности. М.: Академия МВД России, 1995.8.

4.Панда, П. Тексты, которым верят. Коротко, понятно, позитивно: книга для копирайтеров/П. Панда. – СПб.: Питер, 2019. – 215с.

5.Пиз, А. Новый язык телодвижений. Расширенная версия/ А. Пиз, Б.Пиз. – М.: ЭКСМО, 2016. – 416с.

6. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология общения: Монография / А.Л. Свенцицкий, В.Н. Панфёров, Л.В. Куликов и др. - М.: Инфра-М, 2017. - 64 с.

7.Титова, Л.Г. Деловое общение: Учебное пособие для студентов вузов/Л.Г. Титова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2016.- 271с.

8. Хмелькова, М.А. Психология эффективного общения. Практикум: Учебно-методическое пособие. – М.: Изд-во «Спутник+», 2019.- 351с.

9. Чернова, Г.Р. Психология общения: Учебное пособие / Г.Р. Чернова, Т.В. Слотина. - СПб.: Питер, 2018. - 248 с.

10.Шейнов, В.П. Поссорься со мной, если сможешь. Психология бесконфликтного общения / В.П. Шейнов. - СПб.: Питер, 2017. - 320 с.

9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

http://window.edu.ru	Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"
https://elibrary.ru	Научная электронная библиотека
http://www.koob.ru	Koob.ru – Электронная библиотека
https://www.rsl.ru	Российская государственная библиотека
http://www.edu.ru/	Федеральный портал «Российское образование»
http://psychlib.ru/	Электронная библиотека МГППУ
http://www.portal.gersen.ru	Электронная библиотека Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена «Гуманитарные технологии в социальной сфере». Раздел «Методология и наука»
http://www.psyedu.ru/	Сайт журнала «Психологическая наука и образование».
http://psyjournal.ru/	Сайт журнала «Журнал практической психологии и психоанализа»
http://www.vestnikurao.ru/	Сайт журнала «Вестник университета российской академии образования»
http://magazine.mospsy.ru/	Сайт журнала «Московский психологический журнал»

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Основными видами аудиторной работы обучающегося при изучении дисциплины являются лекции и семинарские занятия. Обучающийся не имеет права пропускать без уважительных причин аудиторные занятия, в противном случае он может быть не допущен к зачету/экзамену.

На лекциях даются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции обучающийся должен внимательно слушать и конспектировать лекционный материал.

Завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины семинарские занятия. Они служат для контроля подготовленности обучающегося; закрепления

изученного материала; развития умения и навыков подготовки докладов, сообщений по естественнонаучной проблематике; приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии.

Семинару предшествует самостоятельная работа обучающегося, связанная с освоением лекционного материала и материалов, изложенных в учебниках, учебных пособиях и в рекомендованной преподавателем тематической литературе. По согласованию с преподавателем или его заданию обучающийся может готовить рефераты по отдельным темам дисциплины. Примерные темы докладов, рефератов и вопросов для обсуждения приведены в настоящих рекомендациях.

10.1. Работа на лекции.

Основу теоретического обучения обучающихся составляют лекции. Они дают систематизированные знания обучающимся о наиболее сложных и актуальных философских проблемах. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению обучающимися изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств. Излагаемый материал может показаться обучающимся сложным, необычным, поскольку включает знания, почерпнутые преподавателем из различных отраслей науки, религии, истории, практики. Вот почему необходимо добросовестно и упорно работать на лекциях. Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, обучающиеся должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать складывающиеся образы, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета.

Обучающиеся должны аккуратно вести конспект. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю. В процессе работы на лекции необходимо так же выполнять в конспектах модели изучаемого предмета (рисунки, схемы, чертежи и т.д.), которые использует преподаватель.

Обучающимся, изучающим курс, рекомендуется расширять, углублять, закреплять усвоенные знания во время самостоятельной работы, особенно при подготовке к семинарским занятиям, изучать и конспектировать не только обязательную, но и дополнительную литературу.

10.2. Работа с конспектом лекций.

Просмотрите конспект сразу после занятий. Отметьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Каждую неделю отводите время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам и тестам.

10.3. Выполнение практических работ.

По наиболее сложным проблемам учебной дисциплины проводятся практические занятия. Их главной задачей является углубление и закрепление теоретических знаний у обучающихся.

Практическое занятие проводится в соответствии с планом. В плане указываются тема, время, место, цели и задачи занятия, тема доклада и реферативного сообщения, обсуждаемые вопросы. Дается список обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к занятию.

Подготовка обучающихся к занятию включает:

-заблаговременное ознакомление с планом занятия;

-изучение рекомендованной литературы и конспекта лекций;
-подготовку полных и глубоких ответов по каждому вопросу, выносимому для обсуждения;

-подготовку доклада, реферата по указанию преподавателя;

При проведении практических занятий уделяется особое внимание заданиям, предполагающим не только воспроизведение обучающимися знаний, но и направленных на развитие у них творческого мышления, научного мировоззрения. Для лучшего усвоения и закрепления материала по данной дисциплине помимо конспектов лекций, обучающимся необходимо научиться работать с обязательной и дополнительной литературой. Изучение, дисциплины предполагает отслеживание публикаций в периодических изданиях и работу с INTERNET.

Целесообразно готовиться к практическим занятиям за 1-2 недели до их начала, а именно: на основе изучения рекомендованной литературы выписать в контекст основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий. Обучающийся должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряется и поощряется инициативные выступления с докладами и рефератами по темам практических занятий.

10.4. Подготовка докладов, фиксированных выступлений и рефератов.

При подготовке к докладу по теме, указанной преподавателем, обучающийся должен ознакомиться не только с основной, но и дополнительной литературой, а также с последними публикациями по этой тематике в сети Интернет. Необходимо подготовить текст доклада и иллюстративный материал в виде презентации. Доклад должен включать введение, основную часть и заключение. На доклад отводится 10-15 минут учебного времени. Он должен быть научным, конкретным, определенным, глубоко раскрывать проблему и пути ее решения.

Рекомендации к выполнению реферата:

1. Работа выполняется на одной стороне листа формата А 4.
2. Размер шрифта 14, межстрочный интервал (одинарный).
3. Объём работы должен составлять от 10 до 15 листов (вместе с приложениями).
4. Оставляемые по краям листа поля имеют следующие размеры:
Слева - 30 мм; справа - 15 мм; сверху - 15 мм; снизу - 15 мм.

5. Содержание реферата:

- *Титульный лист.*
- *Содержание.*
- *Введение.*

Введение должно включать в себя краткое обоснование актуальности темы реферата. В этой части необходимо также показать, почему данный вопрос может представлять научный интерес и какое может иметь практическое значение.

- *Основной материал.*
- *Заключение.*

Заключение - часть реферата, в которой формулируются выводы по параграфам, обращается внимание на выполнение поставленных во введении задач и целей. Заключение должно быть чётким, кратким, вытекающим из основной части.

- *Список литературы.*

6. Нумерация страниц проставляется в правом нижнем углу, начиная с введения (стр. 3). На титульном листе и содержании, номер страницы не ставится.

7. Названия разделов и подразделов в тексте должны точно соответствовать названиям, приведённым в содержании.

8. Таблицы помещаются по ходу изложения, должны иметь порядковый номер. (Например: Таблица 1, Рисунок 1, Схема 1 и т.д.).

9. В таблицах и в тексте следует укрупнять единицы измерения больших чисел в зависимости от необходимой точности.

10. Графики, рисунки, таблицы, схемы следуют после ссылки на них и располагаются симметрично относительно центра страницы.

11. В списке литературы указывается полное название источника, авторов, места издания, издательство, год выпуска и количество страниц.

10.5. Разработка электронной презентации.

Распределение тем презентации между обучающимися и консультирование их по выполнению письменной работы осуществляется также как и по реферату. Приступая к подготовке письменной работы в виде электронной презентации необходимо исходить из целей презентации и условий ее прочтения, как правило, такую работу обучающиеся представляют преподавателю на проверку по электронной почте, что исключает возможность дополнительных комментариев и пояснений к представленному материалу.

По согласованию с преподавателем, материалы презентации обучающийся может представить на CD/DVD-диске (USB флэш-диске).

Электронные презентации выполняются в программе MS PowerPoint в виде слайдов в следующем порядке:

- титульный лист с заголовком темы и автором исполнения презентации;
- план презентации (5-6 пунктов - это максимум);
- основная часть (не более 10 слайдов);
- заключение (вывод);

Общие требования к стилевому оформлению презентации:

- дизайн должен быть простым и лаконичным;

- основная цель - читаемость, а не субъективная красота. При этом не надо впадать в другую крайность и писать на белых листах черными буквами – не у всех это получается стильно;

- цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов;

- всегда должно быть два типа слайдов: для титульных, планов и т.п. и для основного текста;

- размер шрифта должен быть: 24–54 пункта (заголовки), 18–36 пунктов (обычный текст);

- текст должен быть свернут до ключевых слов и фраз. Полные развернутые предложения на слайдах таких презентаций используются только при цитировании. При необходимости, в поле «Заметки к слайдам» можно привести краткие комментарии или пояснения.

- каждый слайд должен иметь заголовок;

- все слайды должны быть выдержаны в одном стиле;

- на каждом слайде должно быть не более трех иллюстраций;

- слайды должны быть пронумерованы с указанием общего количества слайдов;

- использовать встроенные эффекты анимации можно только, когда без этого не обойтись.

Обычно анимация используется для привлечения внимания слушателей (например, последовательное появление элементов диаграммы).

- списки на слайдах не должны включать более 5–7 элементов. Если элементов списка все-таки больше, их лучше расположить в две колонки. В таблицах не должно быть более четырех строк и четырех столбцов – в противном случае данные в таблице будут очень мелкими и трудно различимыми.

10.6. Методика работы с обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В Институте созданы специальные условия для получения высшего образования

по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в Институте комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте Института.

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие лифта, пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия: для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске); внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание); разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет: использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения; регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений; обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой Института по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия: ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий; в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию Института для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться; педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается; действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются; печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений; предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и

право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

11. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.

При проведении лекционных занятий по дисциплине преподаватель использует аудиовизуальные, компьютерные и мультимедийные средства обучения Института, а также демонстрационные (презентации) и наглядно-иллюстрационные (в том числе раздаточные) материалы.

Практические занятия по данной дисциплине проводятся с использованием компьютерного и мультимедийного оборудования Института, при необходимости – с привлечением полезных Интернет-ресурсов и пакетов прикладных программ.

Лицензионное программно-информационное обеспечение	Microsoft Windows, Microsoft Office, Google Chrome, Kaspersky Endpoint Security
Современные профессиональные базы данных	1. Консультант+ 2. Справочная правовая система «ГАРАНТ».
Информационные справочные системы	1. Электронная библиотечная система (ЭБС) ООО «Современные цифровые технологии» 2. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 3. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 4. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) 5. https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)

12. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНЫХ АУДИТОРИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

Учебные занятия по дисциплине проводятся в специализированной аудитории, оборудованной ПК, с возможностями показа презентаций. В процессе чтения лекций, проведения семинарских и практических занятий используются наглядные пособия, комплект слайдов, видеороликов.

Применение ТСО (аудио- и видеотехники, мультимедийных средств) обеспечивает максимальную наглядность, позволяет одновременно тренировать различные виды речевой деятельности, помогает корректировать речевые навыки, способствует развитию слуховой и зрительной памяти, а также усвоению и запоминанию образцов правильной речи, совершенствованию речевых навыков.

Перечень оборудованных учебных аудиторий и специальных помещений

<p>№ 610 Кабинет психологии</p> <p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа</p> <ul style="list-style-type: none"> - доска - стол преподавателя - кресло для преподавателя - комплекты учебной мебели - демонстрационное оборудование – проектор и компьютер - учебно-наглядные пособия <p>Программное обеспечение:</p> <p>Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).</p>
<p>№ 506 Кабинет делового общения</p> <p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа</p> <ul style="list-style-type: none"> - доска - стол преподавателя - кресло для преподавателя - комплекты учебной мебели - демонстрационное оборудование – проектор и компьютер - учебно-наглядные пособия - шкаф для хранения пособий <p>Программное обеспечение:</p> <p>Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).</p>
<p>№ 610 Кабинет психологии</p> <p>Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации</p> <ul style="list-style-type: none"> - доска - стол преподавателя - кресло для преподавателя - комплекты учебной мебели - демонстрационное оборудование – проектор и компьютер - учебно-наглядные пособия <p>Программное обеспечение:</p> <p>Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).</p>
<p>№ 404</p> <p>Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет</p> <ul style="list-style-type: none"> - комплекты учебной мебели; - компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему. <p>Программное обеспечение:</p> <p>Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016),</p>

Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №14-ПЛ/2020 от 31 октября 2019 года).

№ 401

Актовый зал для проведения научно-студенческих конференций и мероприятий

- специализированные кресла для актовых залов
- сцена
- трибуна
- экран
- технические средства, служащие для представления информации большой аудитории
- компьютер
- демонстрационное оборудование и аудиосистема
- микрофоны

Программное обеспечение:

Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),

Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),

Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),

Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).

№ 515

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования

- стеллажи
- учебное оборудование

Разработчик:

кандидат биологических наук,
доцент кафедры общей и организационной психологии

Н.В.Гордиенко