

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна
Должность: проректор по учебной работе
Дата подписания: 25.04.2022 15:50:58
Уникальный программный ключ:
0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

1

1

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)
Кафедра коммуникологии и психологии

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
О.Г. Локтионова
« 25 » 04 2021 г.



ПСИХОЛОГИЯ ТОЛЕРАНТНОСТИ

Методические рекомендации для самостоятельной работы, в том числе для подготовки к практическим занятиям, студентов направлений подготовки 37.04.01 «Психология» очной и очно-заочной формы обучения

Курск 2021

УДК 159.9

Составитель: Чернышова О.В.

Рецензент:

Кандидат педагогических наук, доцент Тарасова Н.В.

Психология толерантности: методические рекомендации для самостоятельной работы, в том числе для подготовки к практическим занятиям, студентов направлений подготовки 37.04.01 Психология очной формы обучения / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: О.В. Чернышова. – Курск, 2021. - 31 с.

Содержит информацию, необходимую студентам в процессе самостоятельной работы, в том числе для подготовки к практическим занятиям по дисциплине.

Методические рекомендации соответствуют требованиям программы, утвержденной учебно-методическим объединением по специальности (УМК ПХ).

Предназначены для студентов направлений подготовки 37.04.01 «Психология» очной и очно-заочной формы обучения.

Текст печатается в авторской редакции.

Подписано в печать *26.10.21*. Формат 60x84 1/16
Усл.печ.л. *1,7*. Уч. - изд. л. *1,6*. Тираж 100 экз. Заказ *2208* Бесплатно.
Юго-Западный государственный университет.
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

ПРЕДИСЛОВИЕ

Методические рекомендации разработаны с целью оказания помощи студентам направления подготовки 37.04.01 Психология очной форм обучения при самостоятельной подготовке к занятиям по дисциплине «Психология толерантности».

Методические рекомендации разработаны в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования направления подготовки 37.04.01 Психология, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации N 841 от 29.07.2020 г.

Предлагаемые методические рекомендации содержат перечень теоретических вопросов, которые необходимо обсудить при самостоятельной подготовке к каждому занятию.

К темам приводится список литературы, в котором можно найти ответы на поставленные вопросы теории дисциплины.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы обучающихся являются лекции и практические работы.

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на практическое занятие и указания на самостоятельную работу.

Практические работы завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Практические работы предполагают свободный обмен мнениями по избранной тематике. Занятие начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет баллы выступавшим студентам. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе практических занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

При подготовке к занятию студенты имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем, студенты вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает в конце занятия.

При освоении данного курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой.

В процессе *подготовки к зачету* студенту следует руководствоваться следующими рекомендациями:

- необходимо стремиться к пониманию всего материала, чтобы еще до экзамена не оставалось непонятных вопросов;
- необходимо строго следить за точностью своих выражений и правильностью употребляемых терминов;
- не следует опасаться дополнительных вопросов – чаще всего преподаватель использует их как один из способов помочь студенту или сэкономить время;
- прежде чем отвечать на вопрос, необходимо сначала правильно его понять.

Задания для самопроверки

Тема «Теоретические аспекты программы «Психология толерантности»

1. Психология толерантности – это ...
 - 1) наука о закономерностях развития и формирования толерантности личности;
 - 2) наука о закономерностях биологических процессов в природе;
 - 3) наука о закономерностях физических процессов в природе.

2. Толерантность – это....
 - 1) обобщенная характеристика личности, проявляющаяся в ее способности терпимо и без противодействия воспринимать отличающиеся от ее собственных мнения, образ жизни, поведение и какие-либо иные особенности других людей;
 - 2) формы, способы, средства организации воспитательного взаимодействия;
 - 3) условия протекания педагогического процесса.

3. Функция толерантности –
 - 1) направление развития потенциально конфликтной ситуации к конструктивному разрешению;
 - 2) воспитание как сознательно и целенаправленно осуществляемый процесс;
 - 3) обучение как целенаправленно осуществляемый процесс.

4. Формирование толерантности – это...
 - 1) процесс формирования способности человека терпимо и без противодействия воспринимать отличающиеся от ее собственных мнения, образ жизни, поведение и какие-либо иные особенности других людей;
 - 2) процесс передачи молодому поколению универсальных элементов культуры прошлого;
 - 3) персональный характер обучения с учетом индивидуально-психологических особенностей обучающихся.

5. Показатели толерантности –.....

- 1) устойчивость к стрессу, к психотравмирующим факторам, к неопределенности («негативная способность» личности), к конфликтам, к поведенческим отклонениям, к агрессивному поведению, к нарушению границ и норм;
- 2) человек, который обладает определенным набором личностных качеств;
- 3) человек с более высоким уровнем активности, участия, влияния в решении данной задачи, чем у других членов группы.

6. Контроль знаний обучающихся предполагает....

1. модель, образ желаемого результата действия; процесс сравнения этого образа и реального действия и принятие решения о продолжении или коррекции действия.
2. сравнение результатов с идеальным вариантами, выводы.
3. проверка знаний обучающихся.

7. Установите соответствие:

1. Психологии - это...	А. Системное свойство высокоорганизованной материи, заключающееся в активном отражении субъектом объективного мира, в построении им неотчуждаемой от него картины этого мира и саморегуляции на этой основе своего поведения и деятельности
2. Психические состояния – это...	Б. Наука о закономерностях развития и функционирования психики человека как особой формы жизнедеятельности.
3. Психика – это...	С. Состояние человека в данный момент времени (сосредоточенности или рассеянности, спокойствия или раздражительности, восторга или сочувствия, творческого подъема или апатии, уверенности или сомнения и

т.д.)

8. Установите последовательность:

Психические свойства личности - устойчивые _____ психики индивида, закрепленные и _____ в структуре _____ (темперамент; черты характера, например, общительность, настойчивость, эмоциональность и т.д.).

А. личности

В. проявления.

С. повторяющиеся.

9. Объект психологии: ...

10. Предмет психологии: ...

11. Кейс-задача.

1. Представьте, что вы работаете психологом на предприятии АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова г. Курска. Недавно на предприятии был объявлен прием рабочих различных специальностей. Желающих оказалось много. При приеме на работу с претендентами беседовал менеджер по кадрам, а также руководитель соответствующего участка работы. Будущим работникам была предложена «достойная» зарплата. Их заверили, что через три месяца зарплата им будет повышена. Они стали добросовестно работать. Прошло более трех месяцев, но зарплату рабочим не повысили. Самые активные работники заинтересовались, почему им не прибавляют обещанную надбавку. Руководители разговаривали с ними недоброжелательно, да еще и пригрозили, что если они поднимут этот вопрос еще раз, то их уволят. Одни смирились с «волчьими» законами рынка труда, а другие продолжали возмущаться.

Проанализируйте сложившуюся ситуацию. Какие варианты решения проблемы Вы предлагаете? Могут ли сотрудники объединиться и выдвинуть свои требования руководителю предприятия, потребовать уважительного отношения к себе и повышения зарплаты?

Тема «Проявление толерантности на уровне общества, исторический аспект»

1. Толерантности соответствует три типа взаимодействия: ...
 - 1) диалог, сотрудничество и опека;
 - 2) монолог, индивидуальность, конкуренция,
 - 3) беседа, конкуренция, соперничество.

2. Исторический контекст понятия толерантности уходит в
 - 1) 18 век.
 - 2) 17 век.
 - 3) 19 век.

3. В этическом плане толерантность исходит из
 - 1) гуманистических течений (Дж. Олпорт, К. Роджерс, А. Маслоу, В. Франкл);
 - 2) идеалистического учений;
 - 3) материалистических учений.

4. Метод обучения – это ...
 1. процесс взаимодействия между преподавателем и обучающимся, в результате которого происходит передача и усвоение знаний, умений и навыков.
 2. общение преподавателя и обучающегося.
 3. беседа преподавателя и обучающегося, в результате которой происходит обучение знаниям, умениям.

5. Установите соответствие:

1. Психодиагностика – это...	А. Метод дифференциальной психологии, направленный на выявление психических свойств и черт личности
2. Психологическая профилактика – это...	Б. Деятельность по разработке, апробации и внедрению развивающих программ для детей, молодежи с учетом задач каждого возрастного этапа, обеспечение гармоничного, психического развития и формирования личностей юношей и девушек на каждом этапе их развития
3. Психодиагностика	С. Психотерапевтическая система, в основе которой лежит выявление особенностей

– это ...	переживаний и действий человека, обусловленных неосознаваемыми мотивами
-----------	---

6. Установите последовательность:

Приём обучения (обучающий приём) – это кратковременное _____ между преподавателем и _____, направленное на передачу и усвоение _____ знания, умения, навыка.

А. конкретного.

В. взаимодействие.

С. обучающимся.

7. Воспитание - это ...

8. Экологическое воспитание – это ...

9. Вставьте пропущенные слова:

Основоположник

бихевиоризма:.....

10. Вставьте пропущенные слова:

Мотив – это

11. Кейс-задача:

Представьте, что Вы работаете преподавателем в вузе. Вам нужно разработать план исследования развития интеллектуальных способностей студентов 1 и 4 курсов вуза и затем по результатам написать научную статью на конференцию. Попробуйте выполнить это задание. Какие методы и методики Вы будете использовать? Какие психологи внесли вклад в изучение проблемы развития интеллектуальных способностей студентов? Какие учебники, учебные пособия, монографии, авторефераты диссертаций Вы будете анализировать?

Тема «Толерантность как интегральная личностная характеристика»

1. В каком году на 28-ой Генеральной конференции ЮНЕСКО (резолюция № 5.61). была принята «Декларации принципов терпимости» ЮНЕСКО?

1) 1995 году;

- 2) 1997 году;
- 3) 1998 году.

2. Какой год был объявлен ЮНЕСКО годом толерантности?

- 1) 2003 г.;
- 2) 2005 г.;
- 3) 2006 г.

3. Какой день объявлен Международным днем, посвящённым терпимости (на других официальных языках ООН)?

- 1) 16 ноября;
- 2) 23 декабря;
- 3) 20 января.

4. В практике обучения существуют подходы к определению методов обучения, которые основаны на степени осознанности восприятия учебного материала:

1. пассивные, активные, интерактивные, эвристические.
2. устные и письменные.
3. устные.

5. Интерактивный метод – это...

1. метод, который ориентирован на беседу, диалог преподавателя и обучающегося, более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом.
2. форма обучения активных студентов.
3. метод воздействия на студентов.

6. К интерактивным методам относятся ...

1. творческие задания; работа в малых группах; обучающие игры, социальные проекты, соревнования, интерактивная лекция, работа с видео- и аудиоматериалами, Сократический диалог, дискуссии, проективные техники, дебаты, «мозговой штурм».
2. творческие задания для студентов.
3. особая форма обучения студентов.

7. Установите соответствие между термином и определением:

1. В современной дидактике содержание образования определяется как ...	А. Эстетического
2. Принцип гуманизации содержания общего образования предполагает ...	Б. Система знаний, умений и навыков, опыт творческой деятельности и эмоционально-волевого отношения к миру
3. Художественные и литературные произведения, музыка, искусство, кино, театр, народный фольклор используются в воспитании	С. Интеграцию гуманитарного и естественно-научного знания.

8. Установите последовательность:

Целеполагание – это _____ педагогом своей профессиональной _____, которая содержит осознание _____ воспитания и обучения.

- А. целей и задач.
- Б. концепции
- В. выстраивание.

9. Обучение – это...

10. Образование – это ...

11. Кейс-задача.

Представьте, что Вы работаете преподавателем в вузе. Вам нужно разработать план лекции по теме «Психология личности». Попробуйте выполнить это задание. Напишите, с какими понятиями Вы познакомите студентов? Какие вопросы для обсуждения Вы предложите студентам? Какие учебники и учебные пособия, монографии Вы им порекомендуете? Какие вопросы для дискуссии Вы им предложите? Какие темы докладов Вы им рекомендуете?

Тема «Индивидуальная психология толерантности – классические парадигмы психологии личности»

1. Методы словесного обучения: ...

1. рассказ, беседа, объяснение, лекция, учебная дискуссия, чтение научной литературы.
 2. беседа преподавателя и обучающегося.
 3. лекция преподавателя для студентов.
2. Метод проблемного обучения осуществляется ...
 1. в процессе постановки и решении учебных проблем через создание проблемных ситуаций.
 2. в процессе учебно-образовательного процесса.
 3. в процессе дискуссии.
 3. Метод погружения - это....
 1. активный метод обучения с элементами релаксации, внушения и игры.
 2. метод воспитания обучающихся.
 3. метод развития творческих способностей.
4. Метод проектов используется
 1. для формирования навыков исследовательской работы.
 2. для развития творческих способностей.
 3. для воспитания обучающихся.
5. Метод творческого самовыражения – это ...
 1. метод, который позволяет каждому обучающемуся проявить себя в творчестве.
 2. метод воспитания обучающихся.
 3. метод развития литературных способностей.
6. Лекция – это ...
 1. форма обучения, в процессе которой преподаватель сообщает обучающимся новый учебный материал.
 2. форма воспитания обучающихся.
 3. форма интеллектуального развития.
7. Установите соответствие между термином и определением:
- | | |
|---|---|
| 1. Главным условием жизни и движения коллектива вперед является наличие ... | А. Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей |
|---|---|

2. Конформизм – это ...	Б. Целей
3. Правительство РФ определило меры социальной и материальной поддержки таких категорий обучающихся, как ...	В. Приспособленчество, принятие мнения большинства

8. Установите последовательность:

Одним из ведущих _____ современной зарубежной _____, возникшим в 60-е годы XX века и противопоставляющим себя _____, является гуманистическая психология.

- А. направлений.
- Б. психоанализу и бихевиоризму.
- В. психологии.

9. Развитие – это ...

10. Профессиональные компетенции – это

11. Кейс-задача.

Представьте, что Вы работаете преподавателем в вузе. Вам нужно провести исследование ценностных ориентаций молодежи, в том числе студентов вуза. Подумайте и напишите, какие категории молодежи Вы будите исследовать? Какие ученые занимались изучением этой проблемы? Какие методы и методики Вы будите использовать? Попробуйте разработать программу формирования позитивных ценностных ориентаций молодежи, в том числе студентов вуза. Какие направления работы наиболее важны?

Тема «Индивидуальная психология толерантности –современные парадигмы психологии личности»

1. Выделяют три типа семинарских занятий: ...

- 1. просеминар, семинар с углубленным изучением определенного систематического курса; семинар исследовательского типа.
- 2. обучающий семинар и формирующий.
- 3. начальный семинар и основной.

2. На семинарских занятиях обсуждают...

1. важные темы курса, усвоение которых определяет качество профессиональной подготовки, вопросы, наиболее трудные для понимания и усвоения.

2. обычные темы программы.

3. воспитательные вопросы.

3. Для подготовки к развернутой беседе ...

1. студенты готовят доклады по заранее предложенной тематике, формируются навыки научной, творческой работы.

2. студенты готовятся к докладу на самом занятии.

3. студенты отвечают экспромтом.

4. Семинар - пресс-конференция - ...

1. вид семинарского занятия, в ходе которого преподаватель предварительно поручает студентам подготовить доклады, затем каждый студент задает докладчику вопрос, на который он должен ответить.

2. вид семинарского занятия для развития творческих способностей.

3. занятие для воспитания характера.

5. Семинар-диспут....

1. готовиться преподавателем заранее, в ходе полемики у студентов развивается находчивость, смекалка, аналитическое мышление.

2. вид семинарского занятия для развития творческих способностей.

3. занятие для воспитания характера.

6. Семинар-коллоквиум...

1. форма проверки и оценивания знаний обучающихся, как правило, представляет собой мини-экзамен, проводимый в середине семестра.

2. вид семинарского занятия в форме конференции.

3. занятие для воспитания настойчивости и целеустремленности.

7. Установите соответствие между термином и определением:

1. В Древнем Вавилоне, Египте, Сирии учителями чаще всего были ...	А. педагогический оптимизм
2. Уровень и вид профессионально-педагогической подготовленности, характеризующей возможности специалиста в решении определенного класса задач определяется как педагогическая ...	Б. жрецы
3. Вера в возможности ребенка, умение видеть в нем лучшее, а также вера в свои собственные возможности и успех своего дела определяется как ...	С. квалификация

8. Установите последовательность:

Воспитание как _____ и _____ осуществляемый процесс является _____ педагогики.

А. Целенаправленно.

Б. Сознательно.

В. Объектом

9. Бихевиоризм – это....

10. Психоанализ – это....

11. Кейс-задача:

Представьте, что Вы работаете преподавателем в вузе. Вам нужно подумать и сформулировать темы для курсовых работ студентов по дисциплине «Технологии урегулирования конфликтов и укрепления мира». Попробуйте выполнить это задание. Какие учебники и учебные пособия, монографии Вы им порекомендуете? Какие методы и методики Вы порекомендуете для написания курсовой работы? Какие ученые внесли вклад в изучение проблемы урегулирования конфликтов и укрепления мира?

Тема: «Психодиагностика толерантности личности»

1. Установите последовательность:

Основные этапы интеграционных переговоров:

- а. выработать альтернативные решения проблемы;
- б. выявить и определить проблему;
- в. понять проблему и сделать явными интересы и потребности;
- г. оценить альтернативы и сделать выбор между ними

2. Заявление о проблеме должно быть взаимоприемлемым для обеих сторон и словесно выражено таким образом, чтобы

3. Когда стороны вовлечены в конфликт, они склонны давать оценки и выносить суждения. Собственные действия, стратегию и предпочтения они рассматривают как _____, а действия, стратегию и предпочтения противной стороны — как _____.

4. Акцент в подтверждающих вопросах делают на том, что

- а. объединяет партнеров
- б. не согласуется с мнением оппонента
- в. партнер не прав
- г. нет верного ответа

5. Говоря «ваша точка зрения ошибочна, а моя верна» мы _____ процесс интеграционных переговоров.

6. Стороны, стремящиеся к интеграционным переговорам, наоборот должны _____ заявлять решения, устраивающие одну или другую сторону, пока они полностью не определили проблему и не изучили все возможные альтернативные решения.

- а. Избегать
- б. Стремиться
- в. Пытаться
- г. Обязательно

7. Установите соответствие:

Основные этапы интеграционных переговоров

Этапы	Содержание
1. Выявить и определить проблему	а. Ключ к достижению интеграционного соглашения лежит в способности сторон понять и удовлетворить интересы друг друга. Согласно Фишеру, Юри и Паттону, хотя переговорщики могут испытывать трудности

	с удовлетворением конкретных запросов друг друга, понимание глубинных интересов может позволить им находить решения, удовлетворяющее эти интересы
2. Понять проблему — установить интересы и потребности	б. Стороны должны определить проблему как конкретную цель, которой необходимо достичь (что мы хотим получить), а не как некий процесс решения (как мы намерены это получить). Затем они должны перейти к определению препятствий, которые необходимо преодолеть для достижения цели
3. Вырабатывать альтернативные решения	в. Когда стороны согласились на общем определении данной проблемы и поняли интересы друг друга, они предлагают набор альтернативных решений. Цель — создать перечень для выбора, список возможных решений проблемы; оценка и отбор из таких вариантов будет их задачей на финальной стадии
4. Оценка и отбор альтернатив	г. Переговорщикам понадобится взвесить или ранжировать каждое возможное решение относительно некоторых критериев. Если никакое решение или набор решений не представляются удобными и приемлемыми, это явно свидетельствует о том, что данная проблема определена недостаточно четко

8. Дэвид Лаке и Джим Себениус выделяют несколько типов интересов, которые могут играть роль в переговорах

а. Существенные, процедурные, интересы отношений, принципиальные

б. Существенные, несущественные, принципиальные, неприципиальные

в. Непосредственные и опосредованные

г. Существенные, интересы отношений, принципиальные

9. Этот тип интересов связан с главными вопросами переговоров: экономическими и финансовыми вопросами, такими как цена или

ставка, — или сутью переговоров — например, разделением ресурсов

- а. Существенные,
- б. процедурные,
- в. интересы отношений,
- г. принципиальные

10. Этот тип интересов связан с тем, каким образом урегулируется спор. Одна из сторон может ориентироваться на распределительную сделку, поскольку получает удовольствие от состязательной игры с сопутствующим ей столкновением умов в открытых и упорных торгах

- а. Существенные,
- б. процедурные,
- в. интересы отношений,
- г. принципиальные

11. Кейс-задача

Представьте, что вы работаете психологом на предприятии АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова г. Курска. Недавно на предприятии был объявлен прием рабочих различных специальностей. Желающих оказалось много. При приеме на работу с претендентами беседовал менеджер по кадрам, а также руководитель соответствующего участка работы. Будущим работникам была предложена «достойная» зарплата. Их заверили, что через три месяца зарплата им будет повышена. Они стали добросовестно работать. Прошло более трех месяцев, но зарплату рабочим не повысили. Самые активные работники заинтересовались, почему им не прибавляют обещанную надбавку. Руководители разговаривали с ними недоброжелательно, да еще и пригрозили, что если они поднимут этот вопрос еще раз, то их уволят. Одни смирились с «волчьими» законами рынка труда, а другие продолжали возмущаться. Проанализируйте сложившуюся ситуацию. Какие варианты решения проблемы Вы предлагаете? Могут ли сотрудники объединиться и выдвинуть свои требования руководителю предприятия, потребовать уважительного отношения к себе и повышения зарплаты?

Тема: «Проведение профилактических мероприятий по
предупреждению экстремизма»

1. Интересы показывают, что одна из сторон или обе стороны ценят свои отношения друг с другом и не желают предпринимать действий, которые могли бы нанести ущерб таким отношениям
 - а. Существенные,
 - б. процедурные,
 - в. интересы отношений,
 - г. принципиальные
2. Стороны могут твердо отстаивать некоторые принципы — относительно того, что справедливо, что верно, что приемлемо, что этично или что сделано в прошлом и должно быть сделано в будущем, — и такие принципы могут играть решающую роль в их действиях. Это интересы
 - а. Существенные,
 - б. процедурные,
 - в. интересы отношений,
 - г. принципиальные
3. В деловой этике недопустимость вмешательства в дела конкурентов, ущемление их интересов базируется на такой общечеловеческой ценности как:
 - а. Свобода
 - б. Равенство
 - в. Честность
 - г. Доверие
4. За счет невербальных средств общения осуществляется коммуникаций
 - а. от 60% до 80%
 - б. 50%
 - в. 100%
 - г. 0%
5. Заключаящие вопросы направлены на:
 - а. положительное завершение переговоров
 - б. воздействия на партнеров
 - в. правильное понимание партнеров

- г. привлечение внимания к теме
6. Из критериев, к любой переговорной стратегии НЕ относятся:
- а. быть эффективными
 - б. не портить отношения между сторонами
 - в. приводить к разумному соглашению
 - г. воздействия на партнеров
7. При позиционном методе ведения переговоров каждая из сторон
- а. отстаивает свою позицию
 - б. ищет взаимоприемлемое решение
 - в. стремится к сотрудничеству
 - г. идет на уступки
8. Многие переговоры начинают при недостатке ресурсов, когда невозможно, чтобы обе стороны удовлетворили свои интересы или достигли своих целей в существующих условиях. Простое решение — добавить ресурсов, таким образом, чтобы обе стороны могли достичь своих целей.
- Это метод для достижения интеграционного соглашения
- а. «увеличить пирог»
 - б. «по-соседски»
 - в. «несвязанная компенсация»
 - г. «уменьшать цену за согласие»
9. Для того чтобы успешно оказать взаимные услуги, стороны должны установить (или найти) в конфликте более чем один вопрос; тогда стороны соглашаются обменяться подобными вопросами так, что одна из сторон получает высокопредпочтительный результат по одному вопросу, а другая достигает высокопредпочтительного результата по второму вопросу. Это метод для достижения интеграционного соглашения
- а. «увеличить пирог»
 - б. «по-соседски»
 - в. «несвязанная компенсация»
 - г. «уменьшать цену за согласие»
10. Предложить одному лицу достижение его цели и заплатить другой стороне за учет интересов этого лица. Вознаграждение может не иметь отношения к существу переговоров, но получающая его сторона, тем не менее, рассматривает его как

адекватное за принятие предпочтений противной стороны. Это метод для достижения интеграционного соглашения

- а. «увеличить пирог»
- б. «по-соседски»
- в. «несвязанная компенсация»
- г. «уменьшать цену за согласие»

11. Кейс-задача

Представьте, что вы работаете специалистом по математическому обеспечению и администрированию информационных систем в Юго-Западном государственном университете. В вашем отделе защиты и оценки интеллектуальной собственности работает Петров В.И. Он ответственный и дисциплинированный сотрудник. В то же время он человек очень подозрительный, обидчивый и мнительный, ему все время кажется, что другие ущемляют его интересы, поступают по отношению к нему несправедливо. Из-за этого у него часто возникают конфликты с коллегами и руководством. Проанализируйте сложившуюся ситуацию. Как вести себя с таким человеком, чтобы общение с ним было более конструктивным? Определите акцентуацию характера Петрова В. И. Какая стратегия поведения его коллег будет способствовать более оптимальному взаимодействию с таким человеком?

Тема: «Проблема формирования толерантности в молодежной среде»

1. Для результативного проведения деловых переговоров:
 - а. необходимо контролировать свои движения и мимику;
 - б. стараться интерпретировать реакции партнера;
 - в. понимать язык невербальных компонентов общения;
 - г. внимательно наблюдать за собеседником;
 - д. пользоваться всеми выше перечисленными пунктами.
2. К ошибкам в процессе подготовки переговоров и бесед относится.
 - а. не готовиться к переговорам вообще;
 - б. полагаться на импровизацию;
 - в. поиск решения в процессе переговоров/беседы;

- г. учет мельчайших деталей встречи;
- д. все перечисленное.

3. Подготовка к переговорам НЕ включает этап:

- а. выявление области взаимных интересов;
- б. установление рабочих отношений с партнером;
- в. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи);
- г. формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам;
- д. оценить альтернативы и сделать выбор между ними

4. Установите соответствие:

- 1. Мягкий подход к ведению переговоров
- 2. Жесткий подход к ведению переговоров

а.	Участники – друзья
б.	Цель-соглашение
в.	Делать уступки для культивирования отношений
г.	Придерживаться мягкого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы
д.	Доверять другим
е.	Легко менять свою позицию
ж.	Участники – противники
з.	Цель – победа
и.	Требовать уступок в качестве условия для продолжения отношений
к.	Придерживаться жесткого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы
л.	Не доверять другим
м.	Твердо придерживаться своей позиции

5. Для торга характерна _____ позиция участников переговоров: они обсуждают позиции друг друга и не стремятся обратиться к анализу того, что стоит за этими позициями, т.е. к интересам, ценностям и т.п.

6. К принципиальному подходу ведения переговоров НЕ относится:

а.	Участники вместе решают проблему
б.	Цель – разумный результат, достигнутый эффективно и

дружелюбно
в. Отделить людей от проблемы
г. Придерживаться мягкого курса в отношениях с людьми, но стоять на жесткой платформе при решении проблемы
д. Не доверять другим

7. Установите соответствие:

Принципиальный подход (Гарвардский метод)

1. Интересы
2. Эмоции
3. Восприятие
4. Общение

а. Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях
б. Чтобы достичь решения, необходимо примирить интересы, а не позиции
в. Прежде всего осознайте свои и их чувства
г. Обнаружьте свои эмоции и признайте их законными
д. Поставьте себя на их место
е. Не делайте вывода о намерениях людей, исходя из собственных опасений
ж. Внимательно слушайте и показывайте, что слышали то, что сказано
з. Говорите так, чтобы вас поняли

8. Как правило, переговоры длятся

- а. 1,5—2 часа
- б. 2-3 часа
- в. Время не ограничено
- г. До 1 часа

9. Политические партнеры, убедившись в схожести своих политических целей, могут использовать на переговорах в духе сотрудничества и силовые приемы взаимодействия. Допустимы:

- а. голосование
- б. арбитраж с помощью избранных представителей
- в. принятие мнения компетентного эксперта
- г. давление

10. Психологи НЕ рекомендуют партнерам в процессе интеграционных переговоров

- а. демонстрировать твердость
- б. демонстрировать гибкость, оставаясь твердыми,
- в. доверительно задавать вопросы по поводу приверженности общей цели,
- г. выказывать солидарность в принятии риска,
- д. брать на себя свою часть работы и ответственность в случае, как провала, так и успеха.

11. Кейс-задача

Представьте, что вы работаете психологом на предприятии АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова г. Курска. Недавно на предприятии был объявлен прием рабочих различных специальностей. Желающих оказалось много. При приеме на работу с претендентами беседовал менеджер по кадрам, а также руководитель соответствующего участка работы. Будущим работникам была предложена «достойная» зарплата. Их заверили, что через три месяца зарплата им будет повышена. Они стали добросовестно работать. Прошло более трех месяцев, но зарплату рабочим не повысили. Самые активные работники заинтересовались, почему им не прибавляют обещанную надбавку. Руководители разговаривали с ними недоброжелательно, да еще и пригрозили, что если они поднимут этот вопрос еще раз, то их уволят. Одни смирились с «волчьими» законами рынка труда, а другие продолжали возмущаться.

Проанализируйте сложившуюся ситуацию. Какие варианты решения проблемы Вы предлагаете? Могут ли сотрудники объединиться и выдвинуть свои требования руководителю предприятия, потребовать уважительного отношения к себе и повышения зарплаты?

Тема: «Современные инновационные технологии формирования толерантности»

- 1. Международная интеграция предполагает:
 - а. построение Мирового государства;

- б. обеспечение мирного развития международного сообщества;
- в. углубление взаимосвязи всех участников мировой экономики и создание условий для роста каждого из них;
- г. усложнение структуры проблемного поля отношений между народами под влиянием процессов глобализации.

2. Сущность термина «глобализация» определяют:

- а. тенденции унификации современных потребительских моделей;
- б. расширение масштабов социализации личности под воздействием Интернета;
- в. стирание граней между внутренней и внешней политикой в деятельности современного государства;
- г. усиление проницаемости государственных границ, обусловленное возрастанием объёмов и интенсивности трансграничных обменов различного рода

3. Основным источником международного конфликта в современном мире выделяют:

- а. экономическое неравенство государств, порождающее бедность населения и неконкурентоспособность национальной буржуазии;
- б. действия субъекта международных отношений, направленные на достижение односторонних конкурентных преимуществ долговременного действия, представляющие реальную или мнимую угрозу интересам другого государства или влиятельного негосударственного актора мировой политики;
- в. особенности национальной культуры либо религиозной идентичности того или иного народа, либо государства;
- г. социально-экономическая природа международных отношений, основанных на глобальной конкуренции, как универсальном принципе мировой политики в условиях глобализации.

4. Переговорное пространство международного конфликта представляет собой:

- а. помещение, в котором проводятся переговоры;
- б. искусственную виртуальную среду, возникшую в результате многообразных действий противников и сторонников продолжения конфликта в виде переплетения различных событий, оценок,

концептуальных наработок, затрудняющих организацию и проведение переговоров;

в. смысловое пространство ведения продуктивных дискуссий и достижения соглашений между конфликтующими сторонами с целью урегулирования конфликта, подверженное динамическим трансформациям в ходе взаимодействия участников конфликта;

г. круг проблем, вынесенных сторонами на переговоры по урегулированию конфликта.

5. Посредничество в урегулировании международного конфликта – это:

а. форма участия в конфликте, противоположная по смыслу тем или иным видам пособничества;

б. разнообразные формы участия третьей стороны в поиске взаимоприемлемого решения, в соответствии с международным правом, предполагающая организацию по своей инициативе или по просьбе спорящих сторон двухсторонних либо многосторонних переговоров между ними в целях мирного разрешения спора;

в. способ приостановки вооружённого конфликта усилиями нейтрального государства;

г. форма реализации уставных целей международных неправительственных организаций.

6. Что такое дипломатический протокол?

а. порядок вступления в должность нового главы дипломатического представительства;

б. вид международного договора;

в. совокупность общепринятых правил, традиций и условностей, соблюдаемых официальными лицами в международном общении;

г. вид документа дипломатической переписки.

7. Стил ь ведения переговоров отличается достаточно высоким профессионализмом. В делегации редко можно встретить человека, некомпетентного в тех вопросах, по которым ведутся переговоры. При этом по сравнению с представителями других стран члены делегации относительно самостоятельны в принятии решений. При решении проблемы они стремятся обсудить не только общие подходы, но и детали, связанные с реализацией договоренностей. Для них характерны открытость, энергичность и дружелюбие.

Таким партнерам импонирует не слишком официальная атмосфера ведения переговоров.

- а. Американский стиль
 - б. Английский стиль
 - в. Французский стиль
 - г. Немецкий стиль
8. Установите соответствие

Состояние человека Телесные проявления

- 1. Концентрация на собственных мыслях
- 2. Положительный настрой на активное общение
- 3. Критическая оценка, ожидание, удивление

А. Глаза широко открыты, брови могут быть приподняты, верхняя часть тела

подается слегка вперед.

Б. Прищуривание глаз, постукивание пальцами по столу, ноги прижаты друг к другу

В. Вертикальные складки на лбу, человек встает с места и прохаживается, фиксируя положения рук.

Г. Внимательный, твердый взгляд, подбородок опирается на ладонь или

указательный палец вытянут вдоль щеки

9. Стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется тем, что партнеры вопросам подготовки уделяют очень мало времени. Они подходят к таким переговорам с большой долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнера на самих переговорах и может быть найдено наилучшее решение. При этом они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу противоположной стороны. Им свойственны прагматический подход к делу, эмпиризм. Традиционным для них является умение избегать острых углов

- а. Американский стиль
- б. Английский стиль
- в. Французский стиль
- г. Немецкий стиль

10. Стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется большей сухостью и педантичностью. Кроме того, партнеры всегда очень расчетливы. Они вступают в переговоры только тогда, когда

уверены в возможности нахождения решения. Такие партнеры обычно очень тщательно прорабатывают свою позицию еще до переговоров, а на самих переговорах любят обсуждать вопросы последовательно, один за другим, также тщательно рассматривая все их детали.

- а. Американский стиль
- б. Английский стиль
- в. Французский стиль
- г. Немецкий стиль

11. Кейс-задача

Подчиненный вам работник – талантливый специалист творческого типа, в возрасте, обладает статусом и личностными достижениями, пользуется большой популярностью у деловых партнеров, решает любые проблемы и великолепно взаимодействует. Вместе с тем у вас не сложились отношения с этим работником. Он не воспринимает вас как руководителя, ведет себя достаточно самоуверенно и амбициозно.

В его работе вы нашли некоторые недочеты и решили высказать ему критические замечания, однако, ваш предыдущий опыт свидетельствует о его негативной реакции на критику: он становится раздражительным и настороженным. Как вести себя?

Проанализируйте ситуацию. Предложите варианты решения проблемы, используя партнерский подход. Какие профессиональные этические нормы профессиональной компетентности психолога необходимо соблюдать в данной ситуации?

**Учебная литература, необходимая для самостоятельной
подготовки к занятиям**

1. Кильмашкина, Т. Н. Конфликтология: социальные конфликты: учебник/ Т. Н. Кильмашкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва :Юнити, 2015. – 287 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115392> (дата обращения: 28.07.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
2. Шарков, Ф. И. Общая конфликтология : учебник : [16+] / Ф. И. Шарков, В. И. Сперанский ; под общ.ред. Ф. И. Шаркова ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 238 с. : ил. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495829> (дата обращения: 28.07.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
3. Гуревич, П. С. Психология : учебник / П. С. Гуревич. – Москва :Юнити, 2015. – 319 с. – (Учебники профессора П.С. Гуревича). – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130> (дата обращения: 28.07.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

Дополнительная учебная литература

4. Алдошина, М. И. Основы поликультурного образования : учебное пособие / М. И. Алдошина. – 3-е изд. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. – 260 с. : ил. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258893> (дата обращения: 28.07.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
5. Анцупов, А. Я. Конфликтология в схемах и комментариях: [учебное пособие] / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. - 2-е изд., перераб. – СПб. : Питер, 2009. - 304 с. – Текст : непосредственный.
6. Беленцов, С. И. Конфликтология: учебное пособие: [для студентов направления подготовки бакалавров «Управление персоналом», «Антикризисное управление»] / С. И. Беленцов, Т. Ю. Копылова. – Курск: ЮЗГУ, 2014. - 187 с. – Текст : непосредственный.

7. Беленцов, С. И. Конфликтология: учебное пособие : [для студентов направления подготовки бакалавров «Управление персоналом», «Антикризисное управление»] / С. И. Беленцов, Т. Ю. Копылова. - Курск: ЮЗГУ, 2014. – 187 с. – Текст : электронный.
8. Молокова, М. А. Конфликтология : учебное пособие / М. А. Молокова, О. И. Федорищева ; Минобрнауки России, Юго-Западный государственный университет. - Курск : ЮЗГУ, 2013. - 184 с. – Текст : непосредственный.
9. Молокова, М. А. Конфликтология : учебное пособие / М. А. Молокова, О. И. Федорищева ; Минобрнауки России, Юго-Западный государственный университет. - Курск : ЮЗГУ, 2013. - 183 с.– Текст : электронный.

Перечень методических указаний

1. Психология и педагогика [Электронный ресурс] : методические рекомендации для самостоятельной подготовки к занятиям студентов всех форм обучения направлений подготовки, учебные планы которых предусматривают изучение дисциплины «Психология и педагогика» / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. Н. А. Шаталова. - Электрон. текстовые дан. (419 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2018. - 33 с. - Б. ц.

Другие учебно-методические материалы

Отраслевые научно-технические журналы в библиотеке университета:

Психологический журнал.

Известия Юго-Западного государственного университета

Известия Юго-Западного государственного университета. Серия «Лингвистика и педагогика»

Вопросы психолингвистики

Менеджмент в России и за рубежом

Проблемы управления

Психопедагогика в правоохранительных органах

Советник в сфере образования

Социологические исследования

Университетская книга
Юридическая психология

В учебно-образовательном процессе используются плакаты, которые находятся на кафедре коммуникологии и психологии:

1. Конфликты в диаде «Руководитель-подчиненный».
2. Основные этапы психолого-педагогического исследования.
3. Основные направления развития западной конфликтологии.
4. Функции трудовых конфликтов.
5. Предупреждение и разрешение межличностного конфликта.
6. Классификация методов психологического исследования (по Б.Г. Ананьеву).
7. Конфликтная ситуация.
8. Отрасли психологии.
9. Типология характерологических особенностей по К. Юнгу.
10. Направление психологии: предмет исследования, парадигма, метод, практика.

Перечень информационных технологий

ИМАТОН Методика трансово-медитативной саморегуляции «Встреча с целителем» (фЦ)

ИМАТОН «СИГНАЛ» Методика экспресс-диагностики суицидального риска

ИМАТОН М.П. Мороз «Методика экспресс-диагностики функционального состояния и работоспособности человека»

ИМАТОН Психодиагностическая компьютерная система Статус;

ИМАТОН «Личностный опросник ММРІ»

ИМАТОН «PROFI» Профориентационная компьютерная система

ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий
Методика рисуночный метафор «Жизненный путь» (Исследование содержания эмоциональных проблем);

ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий
Автоматизированная экспресс-профориентация «Ориентир» для индивидуальной работы;

ИМАТОН Тест структуры интеллекта Р. Амтхауэра;

ИМАТОН Факторный личностный опросник Р. Кеттелла;

ИМАТОН Методика диагностики работоспособности Тест Э. Ландольта;
ИМАТОН Фрустрационный тест С. Розенцвейга;
ИМАТОН Ко-терапевтическая компьютерная система «Келли-98»
Диагностика межличностных отношений;
ИМАТОН Методика ИДИКС (методика А.Б. Леоновой)
Интегральная диагностика и коррекция профессионального стресса.

**Перечень ресурсов информационно-
телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для
самостоятельной**

подготовки к занятиям по дисциплине

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»: <http://www.biblioclub.ru>
2. Электронная библиотека диссертаций российской государственной библиотеки: <http://diss.rsl.ru/>
3. Электронная библиотека ЮЗГУ:
<http://elibrary.kstu.kursk.ru>
4. Электронно-библиотечная система «Лань» коллекции изданий гуманитарного профиля и периодические издания (бесплатный контент): <http://e.lanbook.com/>