

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ворошилова Ольга Леонидовна

Должность: декан ФЛПМК

Дата подписания: 04.09.2023 11:31:18

Уникальный идентификатор документа:

abd894de8ff3e434f187dcddc5d14b3be82fda3f663e010c359e4ba6bb821c5e

Аннотация к рабочей программе

дисциплины «Практика выработки навыков переговорщика»

Цель преподавания дисциплины: формирование представлений о практических аспектах ведения переговоров, об основных навыках по ведению переговоров. Курс в значительной степени ориентирован на прикладной характер и предусматривает широкое использование игровых моделей.

Задачи изучения дисциплины:

- анализ соотношения понятий *переговоры, медиация, коммуникация*;
- изучение основных направлений в исследовании переговорного процесса;
- изучение технологий переговорного процесса;
- изучение закономерностей делового этикета;
- изучение технологий завершения переговоров;
- формирование у студентов навыков переговорщика и умений в области разрешения конфликтных ситуаций;
- формирование у студентов гуманистической системы ценностей как основы профессиональной позиции конфликтолога.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

- способность использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-4);
- способность анализировать социально значимые процессы и проблемы, использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач (ОПК-4);
- способность владеть знанием истории эволюции предмета конфликтологии, природы конфликта, его структуры, видов, детерминирующих факторов, особенностей динамики протекания конфликтов в различных сферах, возможных способов работы с ними, условий, обеспечивающих предупреждение, разрешение и управление конфликтами и миром (ПК-1).

Разделы дисциплины:

1. Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров
2. Виды переговоров. Цели, функции переговоров
3. Основные этапы переговорного процесса
4. Технология подготовки переговоров
5. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров. Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера»
6. Выбор модели переговоров
7. Определение зоны компромисса. Взаимное уточнение позиций
8. Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе
9. Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров
10. Искусство ведения переговоров. Культура речи и эффективность общения
11. Барьеры в коммуникации
12. Механизмы коммуникативного воздействия в условиях конфликта
13. Тактика завершения переговорного процесса
14. Заключительные документы переговоров. Подготовка документов

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета лингвистики и
межкультурной коммуникации

(наименование ф-та полностью)

 О.Л. Ворошилова

(подпись, инициалы, фамилия)

« 2 » сентября 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Практика выработки навыков переговорщика»
(наименование дисциплины)

направление подготовки (специальность) 37.03.02
(шифр согласно ФГОС ВО)

«Конфликтология»
и наименование направления подготовки (специальности)

«Социально-трудовые конфликты»
наименование профиля, специализации или магистерской программы

форма обучения очная
(очная, очно-заочная, заочная)

Курс – 2016

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 07.08.2014 г. № 956 и на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол № 6 от «24» февраля 2015г.

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе для обучения студентов по направлению подготовки 37.03.02 Конфликтология на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» августа 2016г., протокол № 1.

Завкафедрой
коммуникологии и психологии,
кандидат психологических наук


Е.А. Никитина

Разработчики программы:
кандидат психологических наук,
доцент


Е.А. Никитина

Директор научной библиотеки


В.Г. Макаровская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №6 «24» февраля 2015 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» августа 2017 г., протокол №1.

Завкафедрой
коммуникологии и психологии,
кандидат психологических наук


Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол № 9 «26» 03 20 18 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 20 18 г., протокол № 1.

Завкафедрой
коммуникологии и психологии,
кандидат психологических наук


Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №11 от «27» 06 2016 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2019 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №7 от «25» 02 2020 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2020 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №7 от «25» 02 2020 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2021 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №7 от «25» 02 2020 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2021 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №7 от «25» 02 2020 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2023 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

1.1. Цель дисциплины

Формирование представлений о практических аспектах ведения переговоров, об основных навыках по ведению переговоров. Курс в значительной степени ориентирован на прикладной характер и предусматривает широкое использование игровых моделей.

1.2 Задачи дисциплины:

- анализ соотношения понятий переговоры, медиация, коммуникация;
- изучение основных направлений в исследовании переговорного процесса;
- изучение технологий переговорного процесса;
- изучение закономерностей делового этикета;
- изучение технологий завершения переговоров;
- формирование у студентов навыков переговорщика и умений в области разрешения конфликтных ситуаций;
- формирование у студентов гуманистической системы ценностей как основы профессиональной позиции конфликтолога.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Обучающиеся должны **знать**:

- организационно – психологические составляющие профессиональной деятельности,
- способы предупреждения и преодоления стрессов;
- условия правильного восприятия и понимания партнера по общению,
- правила эффективного взаимодействия и способы разрешения конфликтов на основе общепринятых этических норм и принципов;
- основные характеристики и формы, приемы и принципы профессионального общения;
- предмет и объект конфликтологической науки, ее основные категории;
- основные стратегии ведения переговоров;
- факторы успешности переговоров, связанные со сторонами и с ситуацией;
- мотивационно-когнитивные искажения, возникающие в переговорах;
- психологические факторы успешности переговоров в межличностном и межгрупповом взаимодействии;
- способы психологического воздействия, используемые в процессе переговоров, правила организации эффективной убеждающей информации с учетом специфики менталитета делового партнера, его индивидуально-психологических особенностей;

Уметь

- применять правила и принципы организации эффективной, убеждающей информации, прямые и косвенные методы управления поведением и

деятельностью, организовать процесс профессионального общения, используя общепринятые этические правила и нормы предупреждения и разрешения организационных конфликтов;

- определять стратегию и тактику кооперации с коллегами на основе индивидуально – психологических особенностей коллег;
- анализировать ситуацию на допереговорном этапе;
- находить и обосновывать решения в нестандартных ситуациях и социальных конфликтах, нести за них ответственность;
- подготавливать и реализовывать стратегию ведения переговоров;
- вести торг, предлагая альтернативный вариант решения конфликта;
- проводить диагностику индивидуально-личностных характеристик, влияющих на успешность переговорщика;
- оценивать модели поведения с точки зрения общепринятых этических норм и принципов;
- преодолевать коммуникативные барьеры и осознанно выбирать способы поведения в конфликтных ситуациях, эффективные методы их предупреждения и разрешения.

владеть

- навыками психологического анализа проблемных ситуаций, которые могут возникнуть в процессе общения, профессиональной и учебной деятельности, приемами и методами конструктивного взаимодействия
- основными этическими правилами, приемами и методами установления контактов, организации делового взаимодействия, разрешения конфликтных ситуаций на основе профессиональных этических норм и принципов;
- основными методами анализа переговорной ситуации;
- методами снижения напряженности в переговорах, разрешения конфликтов в нестандартных ситуациях;
- способами предотвращения мотивационно-когнитивных искажений в переговорах;
- системой знаний о способах психологического воздействия, используемых в процессе деловых переговоров, о правилах организации эффективной убеждающей информации с учетом специфики менталитета делового партнера, его индивидуально-психологических особенностей;
- нести ответственность за принятие решений в ситуациях делового взаимодействия в ходе переговоров.

У обучающихся формируются следующие **компетенции**:

- способность использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-4),
- способность анализировать социально значимые процессы и проблемы, использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач (ОПК-4),

- способность владеть знанием истории эволюции предмета конфликтологии, природы конфликта, его структуры, видов, детерминирующих факторов, особенностей динамики протекания конфликтов в различных сферах, возможных способов работы с ними, условий, обеспечивающих предупреждение, разрешение и управление конфликтами и миром (ПК-1).

2 Указание места дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Практика выработки навыков переговорщика» представляет дисциплину по выбору вариативной части с индексом Б1.В.ДВ.11.02 учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, изучаемую на 3 курсе в 6 семестре.

3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 3 зачетные единицы (з.е.), 108 часов.

Таблица 3 – Объем дисциплины по видам учебных занятий

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	54
в том числе:	
лекции	18
лабораторные занятия	0
практические занятия	36
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	53,9
Контроль (подготовка к экзамену)	0
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	0,1
в том числе:	0,1
зачет	не предусмотрен
зачет с оценкой	не предусмотрен
курсовая работа (проект)	не предусмотрен
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	не предусмотрен

4 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1–Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1	2	3
1.	Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров.	Переговоры как вид диалога с деловыми партнерами. Переговоры как инструмент урегулирования конфликтов. Культурная антропология переговоров. Культурные модели переговорщика: посол, толмач, мудрец, купец. Переговорные ритуалы. Переговоры в современной европейской и американской культуре. Образ переговоров и переговорщика в русской культуре. Переговоры как совместная деятельность. Социальная компетентность переговорщика как «знание в действии».
2.	Виды переговоров. Цели переговоров.	Общая характеристика переговоров. Переговоры в дипломатии, политике, судебной практике, бизнесе и частной жизни. Определение и типологии переговорного процесса. Предмет переговоров. Субъект и объект переговоров. Различные классификации переговоров.
3.	Информационная функция переговоров.	Функции переговоров. Уровни психологического анализа переговорного процесса. Внутриличностный уровень. Мотивационно-когнитивные искажения. Коммуникативная функция переговоров. Основные этапы переговорного процесса. Модели переговорного процесса.
4.	Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	Установление контакта с партнерами. Выявление интересов другой стороны. Выбор модели переговоров. Начальная стадия ведения переговоров. Подготовка темы и предмета переговоров. Выбор модели ведения переговоров. Определение зоны компромисса. Взаимное уточнение позиций. Искусство ведения переговоров.
5.	Создание «портрета партнера». Понятие «образ партнера».	Культура речи и эффективность общения. Концепты культуры речи: «успешность общения», «эффективность общения», «оптимальный результат общения», «прагматический эффект коммуникативного взаимодействия».
6.	Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе.	План-карта прогноза переговоров. Выбор модели ведения переговоров: торг или сотрудничество. Стили переговоров. Роль руководителя команды на переговорах. Эмоциональная экспрессия на переговорах. Ключевые компетенции эффективного переговорщика. Коммуникативная компетентность личности переговорщика. Установление климата доверия. Установление контакта с партнерами. Поиски компромисса в переговорном процессе.
7.	Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени.	Значение вербальной и невербальной информации. Манипуляции и уловки: способы противодействия.
8.	Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров.	Тактика эмоционального и рационального давления. Альтернативные предложения. Определение путей к согласию. 12 ступеней сближения позиций договаривающихся сторон. Речевые формулы спора. Речевая культура как визитная карточка.
9.	«Обратный метод» на	Правила переговоров о выходе из сложных ситуаций. Приемы

переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	эффективных деловых коммуникаций. Правила кооперации Г. Грайса.
--	--

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел, темы дисциплины	Виды деятельности			Учебно- методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетен ции
		Лек., час.	№ лаб .	№ пр.			
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров.	2	-	№1,2	У-1-10, МУ-1.	Тестовые задания Ситуационная задача (1-2 недели)	ОК-4 ОПК-4 ПК-1
2.	Виды переговоров. Цели переговоров.	2	-	№3,4	У-1, У-2, У-4, У- 6, У-7, У-8, МУ- 1	Тестовые задания Ситуационная задача (3-4 недели)	ОК-4 ОПК-4 ПК-1
3.	Информационная функция переговоров.	2	-	№5,6	У-1, У-3, У-4, МУ-1	Тестовые задания Ситуационная задача (5-6 недели)	ОК-4 ОПК-4 ПК-1
4.	Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	2	-	№7,8	У-1, У-2, У-3, У- 4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9, МУ -1.	Тестовые задания Ситуационная задача (7-8 недели)	ОК-4 ОПК-4 ПК-1
5.	Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера».	2	-	№9, 10	У-1, У-2, У-3, У- 4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9, МУ -1.	Тестовые задания Ситуационная задача (9-10 недели)	ОК-4 ОПК-4 ПК-1
6.	Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе.	2	-	№11, 12	У-5, У-6, У-7, У- 8, У-9, У-10, МУ-1.	Тестовые задания Ситуационная задача	ОК-4 ОПК-4 ПК-1

						(11-12 недели)	
7.	Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени.	2	-	№13, 14	У-5, У-6, У-7, У-8, У-9, У-10, МУ-1.	Тестовые задания Ситуационная задача (13-14 недели)	ОК-4 ОПК-4 ПК-1
8.	Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров.	2	-	№15, 16	У-5, У-6, У-7, У-8, У-9, У-10, МУ-1.	Тестовые задания Ситуационная задача (15-16 недели)	ОК-4 ОПК-4 ПК-1
9.	«Обратный метод» на переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	2	-	№17, 18	У-1, У-2, У-3, У-4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9, МУ -1.	Тестовые задания Ситуационная задача (17-18 недели)	ОК-4 ОПК-4 ПК-1

4.2. Лабораторные работы и (или) практические занятия

4.2.1. Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование практического (семинарского) занятия	Объем, час.
1	Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров.	4
2	Виды переговоров. Цели переговоров.	4
3	Информационная функция переговоров.	4
4	Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	4
5	Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера».	4
6	Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе.	4
7	Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени.	4
8	Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров.	4
9	«Обратный метод» на переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	4
	Итого	36

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

Наименование раздела дисциплины (модуля)	Срок выполнения,	Время, затрачиваемое на выполнение СРС,
--	------------------	---

	неделя	час.
1	2	3
Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров.	1-2	6
Виды переговоров. Цели переговоров.	3-4	6
Информационная функция переговоров.	5-6	6
Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	7-8	6
Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера».	9-10	6
Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе.	11-12	6
Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени.	13-14	6
Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров.	15-16	6
«Обратный метод» на переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	17-18	5,9
Итого		53,9

5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

- библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с УП и данной РПД;

- имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

- путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;

- путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.

- путем разработки:

- методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;

- заданий для самостоятельной работы;

- вопросов к зачету;

- методических указаний к выполнению практических работ и т.д.

типографией университета:

- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
- удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

6 Образовательные технологии. Практическая подготовка. Технологии использования воспитательного потенциала дисциплины

В соответствии с требованиями ФГОС и Приказа Министерства науки и высшего образования РФ от 6 апреля 2021 г. № 245 по направлению подготовки 37.03.02 «Конфликтология» реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов. В рамках дисциплины предусмотрены встречи со специалистами профильных организаций. Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, составляет 22,2 процента от аудиторных занятий согласно УП.

Таблица 6.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

Наименование раздела (лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
Практическое занятие 5,6.	Тренинг конструктивного взаимодействия	2
Практическое занятие 7,8.	Анализ ситуаций, решение ситуационных задач	2
Лекция 5.	Лекция-визуализация	2
Лекция № 7.	Лекция с элементами дискуссии	2
Практическое занятие 13,14	Деловая игра	2
Практическое занятие 15,16.	Тренинг эффективного взаимодействия	2
Итого		12

Практическая подготовка обучающихся при реализации дисциплины осуществляется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по направленности (профилю) программы бакалавриата.

Практическая подготовка обучающихся при реализации дисциплины организуется в модельных условиях в подразделениях университета.

Практическая подготовка обучающихся проводится в соответствии с положением П 02.181.

Содержание дисциплины обладает значительным воспитательным потенциалом, поскольку в нем аккумулирован исторический и современный

социокультурный и (или) научный опыт человечества. Реализация воспитательного потенциала дисциплины осуществляется в рамках единого образовательного и воспитательного процесса и способствует непрерывному развитию личности каждого обучающегося. Дисциплина вносит значимый вклад в формирование общей и (или) профессиональной культуры обучающихся. Содержание дисциплины способствует духовно-нравственному, гражданскому, патриотическому, правовому, экономическому, профессионально-трудовому воспитанию обучающихся.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины подразумевает:

– применение технологий, форм и методов преподавания дисциплины, имеющих высокий воспитательный эффект за счет создания условий для взаимодействия обучающихся с преподавателем, другими обучающимися, представителями работодателей (командная работа, деловые игры, разбор конкретных ситуаций, решение кейсов, мастер-классы, круглые столы, диспуты и др.);

– личный пример преподавателя, демонстрацию им в образовательной деятельности и общении с обучающимися за рамками образовательного процесса высокой общей и профессиональной культуры.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины на учебных занятиях направлена на поддержание в университете единой развивающей образовательной и воспитательной среды. Реализация воспитательного потенциала дисциплины в ходе самостоятельной работы обучающихся способствует развитию в них целеустремленности, инициативности, креативности, ответственности за результаты своей работы – качеств, необходимых для успешной социализации и профессионального становления.

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Таблица 7.1 – Этапы формирования компетенций

Код компетенции, содержание компетенции	Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули), при изучении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
способность использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-4)	«Правоведение»,	«Практика выработки навыков переговорщика» «Технология урегулирования конфликтов и укрепления мира» «Альтернативные формы разрешения	«Методы обоснования решений в управлении и разрешения конфликтов» «Юридическая конфликтология» «Регулирование

		<p>конфликтов» «Практикум по медиаторской деятельности» «Примирительные процедуры и администрирование» «Способы минимизации недоверия в переговорах» Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности</p>	<p>социально-трудовых отношений на принципах партнерства», Мотивация и стимулирование трудовой деятельности» «Административно-правовые режимы»</p>
<p>способностью анализировать социально значимые процессы и проблемы, использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач (ОПК-4)</p>	<p>«Концепции современного естествознания» «Экономика», «Социология», «История мировой и отечественной культуры», «Культурология» «Ораторское искусство», «Риторика»</p>	<p>«Возрастная конфликтология» «Социальное партнерство как институт урегулирования конфликтов», «Практикум по медиаторской деятельности», «Практика выработки навыков переговорщика»</p>	<p>«Преддипломная практика»</p>
<p>способностью владеть знанием истории эволюции предмета конфликтологии, природы конфликта, его структуры, видов, детерминирующих факторов, особенностей динамики протекания конфликтов в различных сферах, возможных способов работы с ними, условий, обеспечивающих предупреждение,</p>	<p>«Введение в направление подготовки и планирование профессиональной карьеры», «История конфликтологии», «Общая конфликтология», «Введение в историю и теорию конфликто разрешения и поддержания мира», «Психология стресса» «История мировой и отечественной культуры»,</p>	<p>«История конфликтологии» «Общая конфликтология» «Введение в историю и теорию конфликто разрешения и поддержания мира» «Управление конфликтным поведением в экстремальных ситуациях» «Практикум по медиаторской деятельности» «Практика выработки</p>	<p>«Методы обоснования решений в управлении и разрешении конфликтов» Научно-исследовательская работа</p>

разрешение и управление конфликтами и миром (ПК-1)	«Культурология»	навыков переговорщика» «Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности»	
--	-----------------	---	--

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

Таблица 7.2 – Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Код компетенции/ этап	Показатели оценивания компетенций	Уровни сформированности компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворительный»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5
ОК-4/ основной	<p>1. Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п.1.ЗРПД</p> <p>2. Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3. Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>Знать: основы правовых знаний</p> <p>Уметь: использовать основы правовых знаний при анализе конфликтной ситуации с целью определения хода ведения переговоров</p> <p>Владеть: основами правовых знаний при анализе конфликтной ситуации с целью определения хода ведения переговоров</p>	<p>Знать: основы правовых знаний, основные различия между разрешением проблемы с помощью судебного разбирательства и такого альтернативного способа разрешения конфликта, как переговоры</p> <p>Уметь: использовать основы правовых знаний при анализе конфликтной ситуации с целью определения правомочности использования такого альтернативного способа разрешения конфликта, как переговоры</p> <p>Владеть:</p>	<p>Знать: основы правовых знаний, основные различия между разрешением проблемы с помощью судебного разбирательства и такого альтернативного способа разрешения конфликта, как переговоры, преимущества и недостатки решения проблемы с помощью переговоров и судебного разбирательства, о роли переговорщика в ведении переговоров</p> <p>Уметь: использовать основы</p>

			<p>основами правовых знаний, знаниями об основных различиях между разрешением проблемы с помощью судебного разбирательства и такого альтернативного способа разрешения конфликта, как переговоры</p>	<p>правовых знаний при анализе конфликтной ситуации с целью определения правомочности использования переговоров, организовывать переговоры на основе соблюдения правовых норм и принципов</p> <p>Владеть: основными правовыми знаниями при анализе конфликтной ситуации с целью определения правомочности использования переговоров и при составлении договора в ходе проведения переговоров</p>
<p>(ОПК-4), / основной</p>	<p>1. Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п.1.3 РПД</p> <p>2. Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3. Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных</p>	<p>Знать: основные приемы анализа конфликтных проблем, основные положения и принципы ведения переговоров для анализа конфликтных ситуаций</p> <p>Уметь: использовать приемы анализа конфликтных проблем,</p>	<p>Знать: основные приемы анализа конфликтных проблем, основные положения и принципы ведения переговоров для анализа конфликтных ситуаций и организации переговорного процесса</p> <p>Уметь: использовать приемы анализа конфликтных проблем, знания</p>	<p>Знать: основные приемы анализа конфликтных проблем, основные положения, принципы, техники и методы ведения переговоров для анализа конфликтных ситуаций, организации переговорного процесса и составления</p>

	ситуациях	знания об основных положениях и принципах ведения переговоров для анализа конфликтных ситуаций Владеть: приемами анализа конфликтных проблем, знаниями об основных положениях ведения переговоров и принципах для анализа конфликтных ситуаций	об основных положениях и принципах ведения переговоров для анализа конфликтных ситуаций и организации переговорного процесса Владеть: приемами анализа конфликтных проблем, знаниями об основных положениях и принципах ведения переговоров для анализа конфликтных ситуаций и организации переговорного процесса	договора Уметь: использовать приемы анализа конфликтных проблем, знания об основных положениях, принципах, техниках и методах ведения переговоров для анализа конфликтных ситуаций и организации переговорного процесса, составления договора Владеть: приемами анализа конфликтных проблем, знаниями об основных положениях, принципах, техниках и методах ведения переговоров для анализа конфликтных ситуаций и организации переговорного процесса, составления договора
ПК-1/ основной	1. Доля освоенных обучающи-мися знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п.1.3 РПД.	Знать: природу конфликта, его структуру, виды, детерминирующие факторы, особенности динамики	Знать: природу конфликта, его структуру, виды, детерминирующие факторы, особенности динамики протекания конфликтов в	Знать: природу конфликта, его структуру, виды, детерминирующие факторы, особенности динамики протекания

	<p>2. Качество освоенных обучающи-мися знаний, умений, навыков.</p> <p>3. Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>протекания конфликтов в различных сферах для анализа конфликтной ситуации и планирования переговорного процесса</p> <p>Уметь: использовать знания о природе конфликта, его структуре, видах, детерминирующих факторах, особенностях динамики протекания конфликтов в различных сферах для анализа конфликтной ситуации и планирования переговорного процесса</p> <p>Владеть: способностью использовать знания о природе конфликта, его структуре, видах, детерминирующих факторах, особенностях динамики протекания конфликтов в различных сферах для анализа конфликтной ситуации и планирования переговорного процесса</p>	<p>различных сферах, возможные способы работы с ними для анализа конфликтной ситуации и проведения переговоров</p> <p>Уметь: использовать знания о природе конфликта, его структуре, видах, детерминирующих факторах, особенностях динамики протекания конфликтов в различных сферах, возможных способах работы с ними для анализа конфликтной ситуации и проведения переговоров</p> <p>Владеть: способностью использовать знания о природе конфликта, его структуре, видах, детерминирующих факторах, особенностях динамики протекания конфликтов в различных сферах, возможных способах работы с ними для анализа конфликтной ситуации и проведения переговоров</p>	<p>конфликтов в различных сферах, возможные способы работы с ними, способы разрешения конфликтов для анализа конфликтной ситуации, проведения переговоров с целью выработки взаимоприемлемого решения для обеих сторон, заключения договора</p> <p>Уметь: использовать знания о природе конфликта, его структуре, видах, детерминирующих факторах, особенностях динамики протекания конфликтов в различных сферах, возможных способах работы с ними, способах разрешения конфликтов для анализа конфликтной ситуации, проведения переговоров с целью выработки взаимоприемлемого решения для обеих</p>
--	---	---	---	---

				сторон, заклучения договора Владеть: способностью использовать знания о природе конфликта, его структуре, видах, детерминирую щих факторах, особенностях динамики протекания конфликтов в различных сферах, возможных способах работы с ними, способах разрешения конфликтов для анализа конфликтной ситуации, проведения переговоров с целью выработки взаимоприемле мого решения для обеих сторон, заклучения договора
--	--	--	--	--

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Таблица 7.3 - Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				наименование	№№ заданий	

		части)				
1.	Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров.	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№1,2 СРС	Тестовые задания Ситуационная задача	1-9 10	Согласно табл. 7.2
2.	Виды переговоров. Цели переговоров.	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№3,4 СРС	Тестовые задания Ситуационная задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
3.	Информационная функция переговоров.	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№5,6 СРС	Тестовые задания Ситуационная задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
4.	Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№7,8 СРС	Тестовые задания Ситуационная задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
5.	Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера».	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№9,10 СРС	Тестовые задания Кейс-задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
6.	Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе.	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№11,12 СРС	Тестовые задания Кейс-задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
7.	Переговоры как комплекс умений, которые	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№13,14 СРС	Тестовые задания Кейс-	1-9 1	Согласно табл. 7.2

	соответствуют времени.			задача		
8.	Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров.	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№15,16 СРС	Тестовые задания Ситуационная задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
9.	«Обратный метод» на переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	ОК-4 ОПК-4 ПК-1	Пр.№17,18 СРС	Тестовые задания Ситуационная задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2

Примеры типовых контрольных заданий для проведения текущего контроля успеваемости

1. Общение, которое не является самоцелью, не стимулируется самостоятельной потребностью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения является:

а) целевым; б) инструментальным; в) косвенным.

2. Деловые переговоры можно определить как:

а) процесс обмена информацией для знакомства деловых партнеров б) процесс достижения собственных интересов в) обмен мнениями с целью достижения взаимоприемлемого соглашения

3. К переговорам обычно приступают, когда:

а) имеется установка на удовлетворение собственных интересов б) имеется обоюдное желание найти взаимовыгодное решение проблемы, поддерживать деловые контакты и дружественные отношения в) нужно подписать договор

4. Позиционный торг представляет собой такую стратегию ведения переговоров, при которой:

а) один полностью игнорирует позицию другого и минимально участвует в переговорах б) предполагается взаимное стремление участников конфликта к позитивному взаимодействию в рамках модели “выигрыш — выигрыш” в) стороны ориентированы на конфронтацию и ведут спор о конкретных позициях, которые следует отличать от интересов

5. Какая трудность может возникнуть при ведении переговоров на основе интересов несмотря на все их достоинства?

а) такие переговоры можно проводить только в первой половине дня б) выбор этой стратегии должен быть сделан только в одностороннем порядке в) конфликтующим сторонам весьма непросто, оказавшись за столом переговоров, сразу же перейти от конфронтации, противоборства к партнерству

6. Выделяют две основные стратегии ведения переговоров:

а) позиционный торг и переговоры на основе интересов б) сотрудничество и принуждение в) конкуренция и избегание

7. Стратегию ведения переговоров на основе интересов, при всех имеющихся достоинствах, не следует абсолютизировать, поскольку при ее реализации возникают определенные трудности (продолжите возможные трудности):

1) выбор этой стратегии не может быть сделан в одностороннем порядке. Ведь основной ее смысл состоит в ориентации на сотрудничество, которое может быть только обоюдным;

2).....

3).....

8. Успешное и профессиональное ведение переговоров способствует ...

9. Установите соответствие между тем, что лежит в основе переговоров и их значением :

Позиция	то, почему участники конфликта понимают проблему так, а не иначе, и почему они хотят добиться того, о чем заявляют
Интерес	то, по поводу чего они испытывают нужду и то, что лежит в основе интереса
Потребность	то, как участники конфликта понимают проблему и чего хотят добиться в ходе переговоров

10. Ситуационная задача. Несмотря на то, что Ирина П. и Сергей Г. работали в соседних отделах, по роду деятельности пересекались очень редко. Как правило, это были общие совещания, планерки и корпоративные празднования. Однажды на очередной коллективной встрече между ними завязался спор по одному профессиональному вопросу, который касался организации работы между сотрудниками их отделов. Начав с замечаний по поводу недостатков работы соседних кабинетов, они перешли на личные оскорбления, и только когда их общий руководитель попросил успокоиться, они прекратили публичные разборки. После этого они старались избегать общения друг с другом, объясняя это тем, что просто не могут найти общий язык. Прошло время, и в результате горизонтального перемещения по карьерной лестнице Сергей оказывается в одном отделе с Ириной. После перехода Сергея в отдел, где работала Ирина, их неприязнь стала совсем очевидной. Что бы ни сказала Ирина, Сергей всегда комментировал ее слова в язвительной форме. Они не упускали момента, чтобы подколоть друг друга. Руководитель отдела поговорила с обоими, и вроде все прекратилось. Но на самом деле негативное отношение не исчезло, а стало тщательно скрываться. Напряжение росло. Коллеги стали выражать антипатию друг к другу, соревнуясь в работе. Старались опередить друг друга с решением рабочих вопросов, быстрее другого выполнить свои задачи и показать руководителю, что лучше справляется с заданиями. Проработав рядом с Сергеем три месяца в состоянии активной борьбы, Ирина перестала стараться. Она сдала позиции, приняла тактику равнодушия и безучастия, в то время как Сергей отлично справлялся со своей работой и показывал высокие результаты. Через какое-то время Ирина решилась на откровенный разговор с руководителем отдела и объяснила ситуацию. Руководитель в ответ принял решение отправить Ирину на курсы повышения квалификации и через два месяца поставил ее на должность ведущего специалиста, в результате чего Сергей стал ее подчиненным.

Кто из участников выбрал неверную модель поведения? Можно ли было избежать конфликта? От кого это зависело? Смогут ли коллеги наладить отношения? Оцените их действия с точки зрения профессиональной этики. Можно ли сказать, что руководитель взял на себя ответственность за принятие решения в данном конфликте? (ОПК-5, ПК-8)

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в УММ по дисциплине.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета. Зачет проводится в виде компьютерного тестирования.

Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – вопросы и задания в тестовой форме, составляющие банк тестовых заданий (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемыми на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 4 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 заданий и постоянно пополняется. БТЗ хранится на бумажном носителе в составе УММ и электронном виде в ЭИОС университета.

Для проверки *знаний* используются вопросы и задания в различных формах:

- закрытой (с выбором одного или нескольких правильных ответов),
- открытой (необходимо вписать правильный ответ),
- на установление правильной последовательности,
- на установление соответствия.

Умения, навыки и компетенции проверяются с помощью компетентностно-ориентированных задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов.

Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

Задание в закрытой форме: Суть жестких переговоров состоит в том, что:

а) уступать другой стороне в принятии решений б) настаивать любой ценой на своей, обычно крайней позиции, большей частью игнорирующей интересы другой стороны в) настаивать на своей позиции только в случае, если партнер выше по должности

Задание в открытой форме: Позиционные переговоры могут закончиться победой одной из сторон или в лучшем случае — компромиссом, связанным с перераспределением «по силе» выгод и потерь, однако в том и в другом случае сама проблема остается нерешенной, потому что ...

Задание на установление соответствия: Установите соответствие между видом переговоров и целью участников в ходе переговоров:

Переговоры о нормализации	Одна из сторон требует изменений в свою пользу за счет другой. Эти требования, как правило, сопровождаются угрозами наступающей стороны
Переговоры	о Проводятся с целью перевода конфликтных отношений к

перераспределении	более конструктивному общению оппонентов
Переговоры о создании новых условий	Решаются второстепенные вопросы (уяснение позиций, отвлечение внимания и т.д.)
Переговоры по достижению побочных эффектов	Их целью является формирование новых отношений, заключение новых соглашений.
Переговоры о продлении действующих соглашений	С целью временного соглашения о прекращении действий

Задание на установление последовательности: Установите последовательность в этапах организации переговоров:

- А. Определение времени переговоров.
- Б. Сбор и обработка информации по существу проблемы, о партнерах по переговорам.
- В. Выбор места проведения.
- Г. Формирование количества участников.

Компетентностно-ориентированная задача: *Вы готовитесь к переговорам. Выберите из списка формулировки, вредные при переговорах с клиентом, поскольку они могут привести к конфликту. Замените их на конструктивные и корректные с точки зрения профессиональной этики. Обоснуйте свой выбор*

- мы решим Ваши проблемы;
- Вам придется доставлять самостоятельно;
- выгодное решение;
- сотрудничество;
- если для Вас это дорого, мы можем удешевить;
- мы предлагаем Вам разные схемы взаимодействия;
- что Вас не устраивает;
- в принципе, это достижимо;
- мы можем достичь еще более хороших объемов продаж при работе с полным ассортиментом;
- нет, таких условий мы Вам предоставить не можем.

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в УММ по дисциплине.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

– положение П 02.016 «О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ»;

- методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для *текущего контроля* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
Практическое занятие 1,2 Тестовые задания Ситуационная задача. Вопросы коллоквиума	2	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 3,4 Тестовые задания Ситуационная задача. Вопросы коллоквиума	2	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 5,6 Тестовые задания Ситуационная задача. Вопросы коллоквиума	2	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 7,8 Тестовые задания Ситуационная задача. Вопросы коллоквиума	2	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 9,10 Тестовые задания Ситуационная задача	2	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 11,12 Тестовые задания Ситуационная задача	2	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 13,14 Тестовые задания Ситуационная задача	2	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 15.16 Тестовые задания Ситуационная задача	2	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 17,18 Тестовые задания Ситуационная задача.	2	Выполнил задания для практического занятия, доля	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных

Вопросы коллоквиума.		правильных ответов 50% и менее		ответов более 50%
СРС	6	Выполнил задания для самостоятельной работы, доля правильных ответов 50% и менее	12	Выполнил задания для самостоятельной работы, доля правильных ответов более 50%
Итого:	24		48	
Посещаемость	0		16	
Зачет	0		36	
Итого:	24		100	

Для промежуточной аттестации обучающихся, проводимой в виде тестирования, используется следующая методика оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности. В каждом варианте КИМ - 16 заданий (15 вопросов и одна задача).

Каждый верный ответ оценивается следующим образом:

- задание в закрытой форме – 2 балла,
- задание в открытой форме – 2 балла,
- задание на установление правильной последовательности – 2 балла,
- задание на установление соответствия – 2 балла,
- решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Максимальное количество баллов за тестирование - 36 баллов.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

8.1 Основная учебная литература

1. Магомедова, П. К. Конфликтология : учебное пособие : [16+] / П. К. Магомедова, Р. Р. Алиева, Ш. И. Булуева ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Дагестанский государственный педагогический университет, Чеченский государственный университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 381. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570428> (дата обращения: 31.08.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

2. Овруцкая, Г. К. Общая конфликтология : учебник / Г. К. Овруцкая ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации ; Южный федеральный университет. - Ростов-на-Дону, Таганрог : Южный федеральный университет, 2018. - 96 с. : ил. - URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499930> (дата обращения 31.08.2021)

. - Режим доступа: по подписке. - Текст : электронный.

3. Шарков, Ф. И. Общая конфликтология : учебник / Ф. И. Шарков, В. И. Сперанский ; под общ. ред. Ф. И. Шарков ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. - Москва : Дашков и К°, 2018. - 238 с. : ил. - URL:

<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495829> (дата обращения 31.08.2021) .

- Режим доступа: по подписке. - Текст : электронный.

8.2 Дополнительная учебная литература

4. Бобрешова, И. П. Конфликтология. Практикум : учебное пособие / И. П. Бобрешова, В. К. Воробьев. - Оренбург : Оренбургский государственный университет, 2015. - 102 с. : табл., ил. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438981> (дата обращения 31.08.2021) . - Режим доступа: по подписке. - Текст : электронный.
5. Галиахметов, Р. Н. Социально-философский анализ конфликта / Р. Н. Галиахметов ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2012. – 124 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364053> (дата обращения: 31.08.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
6. Светлов, В. А. Конфликт: модели, решения, менеджмент [Текст] : учебное пособие / В. А. Светлов. - СПб.: Питер, 2005. - 540 с.
7. Степанов Е. И. Современная конфликтология. Общие подходы к моделированию, мониторингу и менеджменту социальных конфликтов [Текст] : учеб. пособие / Е. И. Степанов. - М. : ЛКИ, 2008. - 176 с.

8.3 Перечень методических указаний

1. Практика выработки навыков перговорщика : методические рекомендации для самостоятельной подготовки к занятиям студентов направления подготовки 37.03.02 Конфликтология очной и очно-заочной форм обучения / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. Е. А. Никитина. - Курск : ЮЗГУ, 2018. - 28 с. – Текст: электронный.

8.4 Другие учебно-методические материалы

Отраслевые научно-технические журналы в библиотеке университета:

Психологический журнал.

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

Учебно-наглядные пособия:

Конфликты в диаде «Руководитель-подчиненный»

Основные направления развития западной конфликтологии

Функции трудовых конфликтов

Предупреждение и разрешение межличностного конфликта

Конфликтная ситуация

Профессиональный психологический инструментарий:

1. ИМАТОН Методика трансово-медитативной саморегуляции «Встреча с целителем» (фЦ)
 2. ИМАТОН «СИГНАЛ» Методика экспересс-диагностики суицидального риска
 3. ИМАТОН М.П. Мороз «Методика экспересс-диагностики функционального состояния и работоспособности человека»
 4. ИМАТОН Психодиагностическая компьютерная система Статус;
 5. ИМАТОН «Личностный опросник ММРІ»
 6. ИМАТОН «PROFI» Профорориентационная компьютерная система
 7. ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий Методика рисуночный метафор «Жизненный путь» (Исследование содержания эмоциональных проблем);
 8. ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий Автоматизированная экспересс-профорориентация «Ориентир» для индивидуальной работы;
 9. ИМАТОН Тест структуры интеллекта Р. Амтхауэра;
 10. ИМАТОН Факторный личностный опросник Р. Кеттелла;
 11. ИМАТОН Методика диагностики работоспособности Тест Э. Ландольта;
 12. ИМАТОН Фрустрационный тест С. Розенцвейга;
 13. ИМАТОН Ко-терапевтическая компьютерная система «Келли-98» Диагностика межличностных отношений;
- ИМАТОН Методика ИДИКС (методика А.Б. Леоновой) Интегральная диагностика и коррекция профессионального стресса.

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн: <http://www.biblioclub.ru/>
2. Электронная библиотека ЮЗГУ: <http://library.kstu.kursk.ru>

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины являются лекции и практические занятия. Студент не имеет права пропускать занятия без уважительных причин.

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

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины завершают практические занятия, которые обеспечивают контроль подготовленности

студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты готовят рефераты по отдельным темам дисциплины, выступают на занятиях с докладами. Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования, собеседования, решению ситуационных задач и кейсов, а также по результатам докладов.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины: конспектирование учебной литературы и лекции, составление словарей понятий и терминов и т. п.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, отработку студентами пропущенных лекций, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседовании). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления освоенного материала является конспектирование, без которого немыслима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному освоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины с целью освоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Libreoffice операционная система Windows
Антивирус Касперского (*или ESETNOD*)

12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Ноутбук ASUS X50VL PMД-T2330/14/1024M/|16, ноутбук LENOVO G580 (59405173)2020M/40961500/DVD-S, проектор inFocus IN 124+(39945.45), диктофон цифровой Sony ICD-PX312F. видеокамера Флеш Panasonic HC-V700, устройство психофизиологического тестирования УПТФ-1/30 «Психофизиолог», указка лазерная Green Laser Jet Pro 200 Color.

13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением

зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

**Аннотация к рабочей программе
дисциплины «Практика выработки навыков переговорщика»**

Цель преподавания дисциплины: формирование представлений о практических аспектах ведения переговоров, об основных навыках по ведению переговоров. Курс в значительной степени ориентирован на прикладной характер и предусматривает широкое использование игровых моделей.

Задачи изучения дисциплины:

- анализ соотношения понятий *переговоры, медиация, коммуникация*;
- изучение основных направлений в исследовании переговорного процесса;
- изучение технологий переговорного процесса;
- изучение закономерностей делового этикета;
- изучение технологий завершения переговоров;
- формирование у студентов навыков переговорщика и умений в области разрешения конфликтных ситуаций;
- формирование у студентов гуманистической системы ценностей как основы профессиональной позиции конфликтолога.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

- способность использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-4);
- способность анализировать социально значимые процессы и проблемы, использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач (ОПК-4);
- способность владеть знанием истории эволюции предмета конфликтологии, природы конфликта, его структуры, видов, детерминирующих факторов, особенностей динамики протекания конфликтов в различных сферах, возможных способов работы с ними, условий, обеспечивающих предупреждение, разрешение и управление конфликтами и миром (ПК-1).

Разделы дисциплины:

1. Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров
2. Виды переговоров. Цели, функции переговоров
3. Основные этапы переговорного процесса
4. Технология подготовки переговоров
5. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров. Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера»
6. Выбор модели переговоров
7. Определение зоны компромисса. Взаимное уточнение позиций
8. Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе
9. Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров
10. Искусство ведения переговоров. Культура речи и эффективность общения
11. Барьеры в коммуникации
12. Механизмы коммуникативного воздействия в условиях конфликта
13. Тактика завершения переговорного процесса
14. Заключительные документы переговоров. Подготовка документов

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета лингвистики и
межкультурной коммуникации

(наименование ф-та полностью)


О.Л. Ворошилова

(подпись, инициалы, фамилия)

« 2 » сентября 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Практика выработки навыков переговорщика»
(наименование дисциплины)

направление подготовки (специальность) 37.03.02
(цифры согласно ФГОС ВО)

«Конфликтология»

(наименование направления подготовки (специальности))

«Социально-трудовые конфликты»

(наименование профиля, специализации или магистерской программы)

форма обучения очно-заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

Курск – 2016

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 07.08.2014 г. № 956 и на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол № 6 от «24» февраля 2015г.

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе для обучения студентов по направлению подготовки 37.03.02 Конфликтология на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» августа 2016г., протокол № 1.

Завкафедрой
коммуникологии и психологии,
кандидат психологических наук


Е.А. Никитина

Разработчики программы:
кандидат психологических наук,
доцент



Е.А. Никитина

Директор научной библиотеки


В.Г. Макаровская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №6 «24» февраля 2015 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» августа 2017 г., протокол №1.

Завкафедрой
коммуникологии и психологии,
кандидат психологических наук


Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол № 9 «26» 03 20 18 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 20 18 г., протокол № 1.

Завкафедрой
коммуникологии и психологии,
кандидат психологических наук


Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №11 от «27» 06 2016 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2019 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №7 от «25» 02 2020 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2020 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №7 от «25» 02 2020 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2021 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №7 от «25» 02 2020 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2021 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, одобренного Ученым советом университета, протокол №7 от «25» 02 2020 г., на заседании кафедры коммуникологии и психологии «31» 08 2023 г., протокол №1.

Зав. кафедрой КиП,

к.психол.н _____

 Е.А. Никитина

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Цель дисциплины

Формирование представлений о практических аспектах ведения переговоров, об основных навыках по ведению переговоров. Курс в значительной степени ориентирован на прикладной характер и предусматривает широкое использование игровых моделей.

1.2 Задачи дисциплины:

- анализ соотношения понятий переговоры, медиация, коммуникация;
- изучение основных направлений в исследовании переговорного процесса;
- изучение технологий переговорного процесса;
- изучение закономерностей делового этикета;
- изучение технологий завершения переговоров;
- формирование у студентов навыков переговорщика и умений в области разрешения конфликтных ситуаций;
- формирование у студентов гуманистической системы ценностей как основы профессиональной позиции конфликтолога.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Обучающиеся должны **знать**:

- организационно – психологические составляющие профессиональной деятельности,
- способы предупреждения и преодоления стрессов;
- условия правильного восприятия и понимания партнера по общению,
- правила эффективного взаимодействия и способы разрешения конфликтов на основе общепринятых этических норм и принципов;
- основные характеристики и формы, приемы и принципы профессионального общения;
- предмет и объект конфликтологической науки, ее основные категории;
- основные стратегии ведения переговоров;
- факторы успешности переговоров, связанные со сторонами и с ситуацией;
- мотивационно-когнитивные искажения, возникающие в переговорах;
- психологические факторы успешности переговоров в межличностном и межгрупповом взаимодействии;
- способы психологического воздействия, используемые в процессе переговоров, правила организации эффективной убеждающей информации с учетом специфики менталитета делового партнера, его индивидуально-психологических особенностей;

уметь

- применять правила и принципы организации эффективной, убеждающей информации, прямые и косвенные методы управления поведением и деятельностью, организовать процесс профессионального общения, используя общепринятые этические правила и нормы предупреждения и разрешения организационных конфликтов;
- определять стратегию и тактику кооперации с коллегами на основе индивидуально – психологических особенностей коллег;
- анализировать ситуацию на допереговорном этапе;
- находить и обосновывать решения в нестандартных ситуациях и социальных конфликтах, нести за них ответственность;
- подготавливать и реализовывать стратегию ведения переговоров;
- вести торг, предлагая альтернативный вариант решения конфликта;
- проводить диагностику индивидуально-личностных характеристик, влияющих на успешность переговорщика;
- оценивать модели поведения с точки зрения общепринятых этических норм и принципов;
- преодолевать коммуникативные барьеры и осознанно выбирать способы поведения в конфликтных ситуациях, эффективные методы их предупреждения и разрешения.

владеть

- навыками психологического анализа проблемных ситуаций, которые могут возникнуть в процессе общения, профессиональной и учебной деятельности, приемами и методами конструктивного взаимодействия
- основными этическими правилами, приемами и методами установления контактов, организации делового взаимодействия, разрешения конфликтных ситуаций на основе профессиональных этических норм и принципов;
- основными методами анализа переговорной ситуации;
- методами снижения напряженности в переговорах, разрешения конфликтов в нестандартных ситуациях;
- способами предотвращения мотивационно-когнитивных искажений в переговорах;
- системой знаний о способах психологического воздействия, используемых в процессе деловых переговоров, о правилах организации эффективной убеждающей информации с учетом специфики менталитета делового партнера, его индивидуально-психологических особенностей;
- нести ответственность за принятие решений в ситуациях делового взаимодействия в ходе переговоров.

У обучающихся формируются следующие **компетенции**:

- способность находить и обосновывать решения в нестандартных ситуациях и социальных конфликтах, нести за них ответственность (ОПК-5);
- способность и готовность соблюдать профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога (ПК-8).

2 Указание места дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Практика выработки навыков переговорщика» представляет дисциплину по выбору вариативной части с индексом Б1.В.ДВ.11 учебного плана направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, изучаемую на 4 курсе в 7 семестре.

3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 3 зачетные единицы (з.е.), 108 часов.

Таблица 3 – Объем дисциплины по видам учебных занятий

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	26
в том числе:	
лекции	8
лабораторные занятия	0
практические занятия	18
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	81,9
Контроль (подготовка к экзамену)	0
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	0,1
в том числе:	0,1
зачет	не предусмотрен
зачет с оценкой	не предусмотрен
курсовая работа (проект)	не предусмотрен
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	не предусмотрен

4 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1–Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1	2	3
1.	Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров. Виды переговоров. Цели переговоров.	Переговоры как вид диалога с деловыми партнерами. Переговоры как инструмент урегулирования конфликтов. Культурная антропология переговоров. Культурные модели переговорщика: посол, толмач, мудрец, купец. Переговорные ритуалы. Переговоры в современной европейской и американской культуре. Образ переговоров и переговорщика в русской культуре. Переговоры как совместная деятельность. Социальная компетентность переговорщика как «знание в действии». Общая характеристика переговоров. Переговоры в дипломатии, политике, судебной практике, бизнесе и частной жизни. Определение и типологии переговорного процесса. Предмет переговоров. Субъект и объект переговоров. Различные классификации переговоров.
2.	Информационная функция переговоров. Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	Функции переговоров. Уровни психологического анализа переговорного процесса. Внутриличностный уровень. Мотивационно-когнитивные искажения. Коммуникативная функция переговоров. Основные этапы переговорного процесса. Модели переговорного процесса. Установление контакта с партнерами. Выявление интересов другой стороны. Выбор модели переговоров. Начальная стадия ведения переговоров. Подготовка темы и предмета переговоров. Выбор модели ведения переговоров. Определение зоны компромисса. Взаимное уточнение позиций. Искусство ведения переговоров.
3.	Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера». Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе	Культура речи и эффективность общения. Концепты культуры речи: «успешность общения», «эффективность общения», «оптимальный результат общения», «прагматический эффект коммуникативного взаимодействия». План-карта прогноза переговоров. Выбор модели ведения переговоров: торг или сотрудничество. Стили переговоров. Роль руководителя команды на переговорах. Эмоциональная экспрессия на переговорах. Ключевые компетенции эффективного переговорщика. Коммуникативная компетентность личности переговорщика. Установление климата доверия. Установление контакта с партнерами. Поиски компромисса в переговорном процессе.
4.	Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени. Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров. «Обратный метод» на переговорах. Определение «зон решения». Уточнение «стартовых позиций».	Значение вербальной и невербальной информации. Манипуляции и уловки: способы противодействия. Тактика эмоционального и рационального давления. Альтернативные предложения. Определение путей к согласию. 12 ступеней сближения позиций договаривающихся сторон. Речевые формулы спора. Речевая культура как визитная карточка. Правила переговоров о выходе из сложных ситуаций. Приемы эффективных деловых коммуникаций. Правила кооперации Г. Грайса.

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел, темы дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		Лек., час.	№ лаб.	№ пр.			
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров. Виды переговоров. Цели переговоров.	2	-	№1,2	У-1-10, МУ-1.	Тестовые задания Ситуационная задача (1-2 недели)	ОПК-5 ПК-8
2.	Информационная функция переговоров. Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	2	-	№3,4	У-1, У-2, У-4, У-6, У-7, У-8, МУ-1	Тестовые задания Ситуационная задача (3-4 недели)	ОПК-5 ПК-8
3.	Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера». Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе	2	-	№5,6	У-1, У-3, У-4, МУ-1	Тестовые задания Ситуационная задача (5-6 недели)	ОПК-5 ПК-8
4.	Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени. Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров. «Обратный метод» на переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	2	-	№7,8, 9	У-1, У-2, У-3, У-4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9, У-10, МУ -1.	Тестовые задания Ситуационная задача (7-9 недели)	ОПК-5 ПК-8

4.2. Лабораторные работы и (или) практические занятия

4.2.1. Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование практического (семинарского) занятия	Объем, час.
1	Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров. Виды переговоров. Цели переговоров.	4
2	Информационная функция переговоров. Технология подготовки	4

	переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	
3	Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера». Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе	4
4	Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени. Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров. «Обратный метод» на переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	6
	Итого	18

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

Наименование раздела дисциплины (модуля)	Срок выполнения, неделя	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час.
1	2	3
Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров. Виды переговоров. Цели переговоров.	1-4	20
Информационная функция переговоров. Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	5-8	20
Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера». Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе	9-12	20
Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени. Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров. «Обратный метод» на переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	13-18	21,9
Итого		81,9

5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

- библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с УП и данной РПД;
- имеется доступ к основным информационным образовательным

ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

- путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;
- путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.
- путем разработки:
 - методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;
 - заданий для самостоятельной работы;
 - вопросов к зачету;
 - методических указаний к выполнению практических работ и т.д.

типографией университета:

- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
- удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

6 Образовательные технологии. Практическая подготовка. Технологии использования воспитательного потенциала дисциплины

В соответствии с требованиями ФГОС и Приказа Министерства науки и высшего образования РФ от 6 апреля 2021 г. № 245 по направлению подготовки 37.03.02 «Конфликтология» реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов. В рамках дисциплины предусмотрены встречи со специалистами профильных организаций. Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, составляет 22,2 процента от аудиторных занятий согласно УП.

Таблица 6.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

Наименование раздела (лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
Практическое занятие 3.	Тренинг конструктивного взаимодействия	2
Практическое занятие 4.	Анализ ситуаций, решение ситуационных задач	2
Лекция 4.	Лекция-визуализация	2
Итого		6

Практическая подготовка обучающихся при реализации дисциплины осуществляется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование,

закрепление, развитие практических навыков и компетенций по направленности (профилю) программы бакалавриата.

Практическая подготовка обучающихся при реализации дисциплины организуется в модельных условиях в подразделениях университета.

Практическая подготовка обучающихся проводится в соответствии с положением П 02.181.

Содержание дисциплины обладает значительным воспитательным потенциалом, поскольку в нем аккумулирован исторический и современный социокультурный и (или) научный опыт человечества. Реализация воспитательного потенциала дисциплины осуществляется в рамках единого образовательного и воспитательного процесса и способствует непрерывному развитию личности каждого обучающегося. Дисциплина вносит значимый вклад в формирование общей и (или) профессиональной культуры обучающихся. Содержание дисциплины способствует духовно-нравственному, гражданскому, патриотическому, правовому, экономическому, профессионально-трудовому воспитанию обучающихся.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины подразумевает:

– применение технологий, форм и методов преподавания дисциплины, имеющих высокий воспитательный эффект за счет создания условий для взаимодействия обучающихся с преподавателем, другими обучающимися, представителями работодателей (командная работа, деловые игры, разбор конкретных ситуаций, решение кейсов, мастер-классы, круглые столы, диспуты и др.);

– личный пример преподавателя, демонстрацию им в образовательной деятельности и общении с обучающимися за рамками образовательного процесса высокой общей и профессиональной культуры.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины на учебных занятиях направлена на поддержание в университете единой развивающей образовательной и воспитательной среды. Реализация воспитательного потенциала дисциплины в ходе самостоятельной работы обучающихся способствует развитию в них целеустремленности, инициативности, креативности, ответственности за результаты своей работы – качеств, необходимых для успешной социализации и профессионального становления.

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Таблица 7.1 – Этапы формирования компетенций

Код и содержание компетенции	Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули), при изучении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	Завершающий

способность находить и обосновывать решения в нестандартных ситуациях и социальных конфликтах, нести за них ответственность (ОПК-5)	Психология стресса	Технологии урегулирования конфликтов и укрепления мира Управление конфликтным поведением в экстремальных ситуациях Психология толпы Психология агрессии	Коммуникация в конфликте Способы минимизации недоверия в переговорах Специфические трудности переговорного процесса Практика выработки навыков переговорщика
способность и готовность соблюдать профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога (ПК-8)	Профессиональная этика и основы конфликтологии Роль процедур в переговорах: протокол и этикет Риторика	Основы интегрированных коммуникаций Психология общения Психология массовых коммуникаций Основы имиджологии Этика Делопроизводство в деятельности конфликтолога Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	Переговорный процесс: теория и тактика ведения переговоров Практика выработки навыков переговорщика Переговоры компромисса Переговоры принуждения Интеграционные переговоры

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

Таблица 7.2 – Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Код компетенции/ этап	Показатели оценивания компетенций	Уровни сформированности компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворительный»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5
ОПК-5/ завершающий	1. Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема	Знать: терминологический аппарат сферы профессиональной деятельности Уметь:	Знать: основные условия правильного восприятия и понимания партнера по	Знать: организационно – психологические составляющие профессиональной деятельности, способы

	<p>ЗУН, установленных в п.1.3РПД</p> <p>2. Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3. Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>определять и правильно осуществлять методы и приемы диагностики и экспертизы конфликта</p> <p>Владеть: навыками применения тактических и стратегических решений в диагностике, экспертизе и урегулировании конфликтов и укрепления мира</p>	<p>общению, правила эффективного взаимодействия и способы разрешения конфликтов.</p> <p>Уметь: применять правила и принципы организации эффективной, убеждающей информации, прямые и косвенные методы управления поведением и деятельностью, предупреждения и разрешения организационных конфликтов</p> <p>Владеть: навыками психологического анализа проблемных ситуаций, которые могут возникнуть в процессе общения, профессиональной и учебной деятельности.</p>	<p>предупреждения и преодоления стрессов, внутриличностных конфликтов и профессиональных</p> <p>Уметь: определять стратегию и тактику кооперации с коллегами на основе индивидуально – психологических особенностей коллег</p> <p>Владеть: приемами и методами конструктивного взаимодействия</p>
ПК-8/ завершающий	<p>1. Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п.1.3 РПД</p> <p>2. Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p>	<p>Знать: Основные характеристики и формы, приемы и принципы профессионального общения. Предмет и объект конфликтологической науки, ее основные категории. Технологии эффективного</p>	<p>Знать: Основные характеристики и формы, приемы и принципы профессионального общения. Предмет и объект конфликтологической науки, ее основные категории.</p> <p>Уметь:</p>	<p>Знать: Основные характеристики и формы, приемы и принципы профессионального общения. Предмет и объект конфликтологической науки, ее основные категории. Технологии эффективного общения и рационального поведения</p>

	<p>3. Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>общения и рационального поведения в профессиональном взаимодействии на основе общепринятых этических норм и принципов. Уметь: Оценивать модели поведения с точки зрения общепринятых этических норм и принципов. Владеть: основными этическими правилами и приемами делового общения.</p>	<p>Оценивать модели поведения с точки зрения общепринятых этических норм и принципов. Организовать процесс профессионального общения, используя общепринятые этические правила и нормы. Владеть: основными этическими правилами, приемами и методами установления контактов, организации делового взаимодействия.</p>	<p>профессиональном взаимодействии на основе общепринятых этических норм и принципов. Уметь: Оценивать модели поведения с точки зрения общепринятых этических норм и принципов. Организовать процесс профессионального общения, используя общепринятые этические правила и нормы. Преодолевать коммуникативные барьеры и осознанно выбирать способы поведения в конфликтных ситуациях, эффективные методы их предупреждения и разрешения. Владеть: основными этическими правилами, приемами и методами установления контактов, организации делового взаимодействия, разрешения конфликтных ситуаций на основе профессиональных этических норм и принципов.</p>
--	---	--	---	--

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Таблица 7.3 - Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				наименование	№№ заданий	

		компетенци и (или ее части)				
1.	Теория переговоров. Традиционные подходы к ведению переговоров. Виды переговоров. Цели переговоров.	ОПК-5 ПК-8	Пр.№1,2 СРС	Тестовые задания Ситуационная задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
2.	Информационная функция переговоров. Технология подготовки переговоров. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров.	ОПК-5 ПК-8	Пр.№3,4 СРС	Тестовые задания Кейс-задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
3.	Создание «портрет партнера». Понятие «образ партнера». Технология выбора стратегий и тактик в переговорном процессе	ОПК-5 ПК-8	Пр.№5,6 СРС	Тестовые задания Кейс-задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2
4.	Переговоры как комплекс умений, которые соответствуют времени. Выбор стратегии и тактики. Основные методы ведения переговоров. «Обратный метод» на переговорах. Определение «зоны решения». Уточнение «стартовых позиций».	ОПК-5 ПК-8	Пр.№7,8,9 СРС	Тестовые задания Кейс-задача	1-9 1	Согласно табл. 7.2

Примеры типовых контрольных заданий для проведения текущего контроля успеваемости

1. Общение, которое не является самоцелью, не стимулируется самостоятельной потребностью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения является:

а) целевым; б) инструментальным; в) косвенным.

2. Деловые переговоры можно определить как:

а) процесс обмена информацией для знакомства деловых партнеров б) процесс достижения собственных интересов в) обмен мнениями с целью достижения взаимоприемлемого соглашения

3. К переговорам обычно приступают, когда:

а) имеется установка на удовлетворение собственных интересов б) имеется обоюдное желание найти взаимовыгодное решение проблемы, поддерживать деловые контакты и дружественные отношения в) нужно подписать договор

4. Позиционный торг представляет собой такую стратегию ведения переговоров, при которой:

а) один полностью игнорирует позицию другого и минимально участвует в переговорах б) предполагается взаимное стремление участников конфликта к позитивному взаимодействию в рамках модели “выигрыш — выигрыш” в) стороны ориентированы на конфронтацию и ведут спор о конкретных позициях, которые следует отличать от интересов

5. Какая трудность может возникать при ведении переговоров на основе интересов несмотря на все их достоинства?

а) такие переговоры можно проводить только в первой половине дня б) выбор этой стратегии должен быть сделан только в одностороннем порядке в) конфликтующим сторонам весьма непросто, оказавшись за столом переговоров, сразу же перейти от конфронтации, противоборства к партнерству

6. Выделяют две основные стратегии ведения переговоров:

а) позиционный торг и переговоры на основе интересов б) сотрудничество и принуждение в) конкуренция и избегание

7. Стратегию ведения переговоров на основе интересов, при всех имеющихся достоинствах, не следует абсолютизировать, поскольку при ее реализации возникают определенные трудности (продолжите возможные трудности):

1) выбор этой стратегии не может быть сделан в одностороннем порядке. Ведь основной ее смысл состоит в ориентации на сотрудничество, которое может быть только обоюдным;

2).....

3).....

8. Успешное и профессиональное ведение переговоров способствует ...

9. Установите соответствие между тем, что лежит в основе переговоров и их значением :

Позиция	то, почему участники конфликта понимают проблему так, а не иначе, и почему они хотят добиться того, о чем заявляют
Интерес	то, по поводу чего люди испытывают нужду и то, что лежит в основе интереса
Потребность	то, как участники конфликта понимают проблему и чего хотят добиться в ходе переговоров

5. Ситуационная задача. Несмотря на то, что Ирина П. и Сергей Г. работали в соседних отделах, по роду деятельности пересекались очень редко. Как правило, это были общие совещания, планерки и корпоративные празднования. Однажды на очередной коллективной встрече между ними завязался спор по одному профессиональному вопросу, который касался организации работы между сотрудниками их отделов. Начав с

замечаний по поводу недостатков работы соседних кабинетов, они перешли на личные оскорбления, и только когда их общий руководитель попросил успокоиться, они прекратили публичные разборки. После этого они старались избегать общения друг с другом, объясняя это тем, что просто не могут найти общий язык. Прошло время, и в результате горизонтального перемещения по карьерной лестнице Сергей оказывается в одном отделе с Ириной. После перехода Сергея в отдел, где работала Ирина, их неприязнь стала совсем очевидной. Что бы ни сказала Ирина, Сергей всегда комментировал ее слова в язвительной форме. Они не упускали момента, чтобы подколоть друг друга. Руководитель отдела поговорила с обоими, и вроде все прекратилось. Но на самом деле негативное отношение не исчезло, а стало тщательно скрываться. Напряжение росло. Коллеги стали выражать антипатию друг к другу, соревнуясь в работе. Старались опередить друг друга с решением рабочих вопросов, быстрее другого выполнить свои задачи и показать руководителю, что лучше справляется с заданиями. Проработав рядом с Сергеем три месяца в состоянии активной борьбы, Ирина перестала стараться. Она сдала позиции, приняла тактику равнодушия и безучастия, в то время как Сергей отлично справлялся со своей работой и показывал высокие результаты. Через какое-то время Ирина решилась на откровенный разговор с руководителем отдела и объяснила ситуацию. Руководитель в ответ принял решение отправить Ирину на курсы повышения квалификации и через два месяца поставил ее на должность ведущего специалиста, в результате чего Сергей стал ее подчиненным.

Кто из участников выбрал неверную модель поведения? Можно ли было избежать конфликта? От кого это зависело? Смогут ли коллеги наладить отношения? Оцените их действия с точки зрения профессиональной этики. Можно ли сказать, что руководитель взял на себя ответственность за принятие решения в данном конфликте? (ОПК-5, ПК-8)

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в УММ по дисциплине.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета. Зачет проводится в виде компьютерного тестирования.

Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – вопросы и задания в тестовой форме, составляющие банк тестовых заданий (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемыми на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 4 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 заданий и постоянно пополняется. БТЗ хранится на бумажном носителе в составе УММ и электронном виде в ЭИОС университета.

Для проверки *знаний* используются вопросы и задания в различных формах:

- закрытой (с выбором одного или нескольких правильных ответов),
- открытой (необходимо вписать правильный ответ),
- на установление правильной последовательности,
- на установление соответствия.

Умения, навыки и компетенции проверяются с помощью компетентностно-ориентированных задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов.

Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

Задание в закрытой форме: Суть жестких переговоров состоит в том, что:

а) уступать другой стороне в принятии решений б) настаивать любой ценой на своей, обычно крайней позиции, большей частью игнорирующей интересы другой стороны в) настаивать на своей позиции только в случае, если партнер выше по должности

Задание в открытой форме: Позиционные переговоры могут закончиться победой одной из сторон или в лучшем случае — компромиссом, связанным с перераспределением «по силе» выгод и потерь, однако в том и в другом случае сама проблема остается нерешенной, потому что ...

Задание на установление соответствия: Установите соответствие между видом переговоров и целью участников в ходе переговоров:

Переговоры о нормализации	Одна из сторон требует изменений в свою пользу за счет другой. Эти требования, как правило, сопровождаются угрозами наступающей стороны
Переговоры о перераспределении	Проводятся с целью перевода конфликтных отношений к более конструктивному общению оппонентов
Переговоры о создании новых условий	Решаются второстепенные вопросы (уяснение позиций, отвлечение внимания и т.д.)
Переговоры по достижению побочных эффектов	Их целью является формирование новых отношений, заключение новых соглашений.
Переговоры о продлении действующих соглашений	С целью временного соглашения о прекращении действий

Задание на установление последовательности: Установите последовательность в этапах организации переговоров:

- А. Определение времени переговоров.
- Б. Сбор и обработка информации по существу проблемы, о партнерах по переговорам.
- В. Выбор места проведения.
- Г. Формирование количества участников.

Компетентностно-ориентированная задача: *Вы готовитесь к переговорам. Выберите из списка формулировки, вредные при переговорах с клиентом, поскольку они могут привести*

к конфликту. Замените их на конструктивные и корректные с точки зрения профессиональной этики. Обоснуйте свой выбор

- мы решим Ваши проблемы;
- Вам придется доставлять самостоятельно;
- выгодное решение;
- сотрудничество;
- если для Вас это дорого, мы можем удешевить;
- мы предлагаем Вам разные схемы взаимодействия;
- что Вас не устраивает;
- в принципе, это достижимо;
- мы можем достичь еще более хороших объемов продаж при работе с полным ассортиментом;
- нет, таких условий мы Вам предоставить не можем.

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в УММ по дисциплине.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

– положение П 02.016 «О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ»;

– методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для *текущего контроля* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
Практическое занятие 1,2. Тестовые задания Ситуационная задача Вопросы коллоквиума	0	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 3,4 Тестовые задания Ситуационная задача Вопросы коллоквиума	0	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	4	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 5,6.	0	Выполнил задания	4	Выполнил задания для

Тестовые задания Ситуационная задача Вопросы коллоквиума		для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее		практического занятия, доля правильных ответов более 50%
Практическое занятие 7,8,9. Тестовые задания Ситуационная задача Вопросы коллоквиума	0	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов 50% и менее	8	Выполнил задания для практического занятия, доля правильных ответов более 50%
СРС	0	Выполнил задания для самостоятельной работы, доля правильных ответов 50% и менее	16	Выполнил задания для самостоятельной работы, доля правильных ответов более 50%
Итого:	0		36	
Посещаемость	0		14	
Зачет	0		60	
Итого:	0		100	

Для промежуточной аттестации обучающихся, проводимой в виде тестирования, используется следующая методика оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности. В каждом варианте КИМ - 16 заданий (15 вопросов и одна задача).

Каждый верный ответ оценивается следующим образом:

- задание в закрытой форме – 2 балла,
- задание в открытой форме – 2 балла,
- задание на установление правильной последовательности – 2 балла,
- задание на установление соответствия – 2 балла,
- решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Максимальное количество баллов за тестирование - 36 баллов.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

8.1 Основная учебная литература

1. Магомедова, П. К. Конфликтология : учебное пособие : [16+] / П. К. Магомедова, Р. Р. Алиева, Ш. И. Булуева ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Дагестанский государственный педагогический университет, Чеченский государственный университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 381. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570428> (дата обращения: 31.08.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

2. Овруцкая, Г. К. Общая конфликтология : учебник / Г. К. Овруцкая ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации ; Южный федеральный университет. - Ростов-на-Дону, Таганрог : Южный федеральный университет, 2018. - 96 с. : ил. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499930> (дата обращения 31.08.2021)

. - Режим доступа: по подписке. - Текст : электронный.

3. Шарков, Ф. И. Общая конфликтология : учебник / Ф. И. Шарков, В. И. Сперанский ; под общ. ред. Ф. И. Шарков ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. - Москва : Дашков и К°, 2018. - 238 с. : ил. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495829> (дата обращения 31.08.2021) . - Режим доступа: по подписке. - Текст : электронный.

8.2 Дополнительная учебная литература

4. Бобрешова, И. П. Конфликтология. Практикум : учебное пособие / И. П. Бобрешова, В. К. Воробьев. - Оренбург : Оренбургский государственный университет, 2015. - 102 с. : табл., ил. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438981> (дата обращения 31.08.2021) . - Режим доступа: по подписке. - Текст : электронный.

5. Галиахметов, Р. Н. Социально-философский анализ конфликта / Р. Н. Галиахметов ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2012. – 124 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364053> (дата обращения: 31.08.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

6. Светлов, В. А. Конфликт: модели, решения, менеджмент [Текст] : учебное пособие / В. А. Светлов. - СПб.: Питер, 2005. - 540 с.

7. Степанов Е. И. Современная конфликтология. Общие подходы к моделированию, мониторингу и менеджменту социальных конфликтов [Текст] : учеб. пособие / Е. И. Степанов. - М. : ЛКИ, 2008. - 176 с.

8.3 Перечень методических указаний

1. Практика выработки навыков перговорщика : методические рекомендации для самостоятельной подготовки к занятиям студентов направления подготовки 37.03.02 Конфликтология очной и очно-заочной форм обучения / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. Е. А. Никитина. - Курск : ЮЗГУ, 2018. - 28 с. – Текст: электронный.

8.4 Другие учебно-методические материалы

Отраслевые научно-технические журналы в библиотеке университета:

Психологический журнал.

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

Учебно-наглядные пособия:

Конфликты в диаде «Руководитель-подчиненный»

Основные направления развития западной конфликтологии

Функции трудовых конфликтов

Предупреждение и разрешение межличностного конфликта

Конфликтная ситуация

Профессиональный психологический инструментарий:

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

2. ИМАТОН «СИГНАЛ» Методика экспресс-диагностики суицидального риска

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

4. ИМАТОН Психодиагностическая компьютерная система Статус;

5. ИМАТОН «Личностный опросник ММРІ»

6. ИМАТОН «PROFI» Профорориентационная компьютерная система

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

8. ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий Автоматизированная экспресс-профорориентация «Ориентир» для индивидуальной работы;

9. ИМАТОН Тест структуры интеллекта Р. Амтхауэра;

10. ИМАТОН Факторный личностный опросник Р. Кеттелла;

11. ИМАТОН Методика диагностики работоспособности Тест Э. Ландольта;

12. ИМАТОН Фрустрационный тест С. Розенцвейга;

13. ИМАТОН Ко-терапевтическая компьютерная система «Келли-98» Диагностика межличностных отношений;

ИМАТОН Методика ИДИКС (методика А.Б. Леоновой) Интегральная диагностика и коррекция профессионального стресса.

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн: <http://www.biblioclub.ru/>

2. Электронная библиотека ЮЗГУ: <http://library.kstu.kursk.ru>

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины являются лекции и практические занятия. Студент не имеет права пропускать занятия без уважительных причин.

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

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины завершают практические занятия, которые обеспечивают контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты готовят рефераты по отдельным темам дисциплины, выступают на занятиях с докладами. Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования, собеседования, решению ситуационных задач и кейсов, а также по результатам докладов.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины: конспектирование учебной литературы и лекции, составление словарей понятий и терминов и т. п.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, отработку студентами пропущенных лекций, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседовании). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления освоенного материала является конспектирование, без которого немислима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному освоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины с целью освоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Libreoffice операционная система Windows
Антивирус Касперского (или ESETNOD)

12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Ноутбук ASUS X50VL PMД-T2330/14/1024M/|16, ноутбук LENOWO G580 (59405173)2020M/40961500/DVD-S, проектор inFocus IN 124+(39945.45), диктофон цифровой Sony ICD-PX312F, видеокамера Флеш Panasonic HC-V700, устройство психофизиологического тестирования УПТФ-1/30 «Психофизиолог», указка лазерная Green Laser Jet Pro 200 Color.

13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях

звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

