

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ворошилова Ольга Леонидовна

Должность: декан ФЛиМК

Дата подписания: 25.10.2024 16:59:26

Уникальный программный ключ:

abd894de8ff3e434f187dcdcd5d14b3be82fda3f663e010c359e4ba6bb821c5e

Аннотация к рабочей программе дисциплины

«Технологии урегулирования конфликтов»

Цель преподавания дисциплины: изучение основных принципов и методов урегулирования конфликтов, ознакомление с основными техниками и приемами работы конфликтолога, медиатора и переговорщика.

Задачи изучения дисциплины:

овладение понятийным аппаратом, описывающим технологии урегулирования конфликтов;

ознакомление с основными техниками и приемами работы конфликтолога, медиатора, переговорщика;

выявление элементов конфликтов, определение детерминирующих факторов и закономерностей конфликтного взаимодействия; определение необходимые технологий урегулирования конфликтов;

освоение техник ведения переговоров на разных этапах переговорного процесса.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины

УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

ОПК-4 Способен реализовывать технологии разрешения межличностных, корпоративных и социально-трудовых конфликтов, конструирования социально-партнерских отношений

ОПК-5 Способен вести эффективные переговоры и процесс медиации между конфликтующими сторонами

ОПК-7 Способен выполнять свои профессиональные функции в организациях разного типа, соблюдая этические нормы, границы своей компетентности, организационные политики и процедуры

Разделы дисциплины

Технологическая и психологическая подготовка к переговорам

Техники подготовки к переговорам.

Психологическая подготовка к переговорам

Технология проведения конструктивных переговоров

Техники и технология ведения жестких переговоров

Коммуникативные техники в переговорах


Модель переговорного процесса по В. Мастенбруку

Техники переговоров по телефону

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:
Декан факультета
лингвистики и межкультурной
коммуникации
(наименование ф-та, полностью)

 Ворошилова О.Л.
(подпись, фамилия, инициалы)

« 29 » сентября 20 24 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Технологии урегулирования конфликтов
(наименование дисциплины)

ОПОП ВО 37.03.02 Конфликтология,
(шифр и наименование направления подготовки)

направленность (профиль) «Конфликтология в управлении персоналом»
(наименование направленности (профиля))

форма обучения _____ очная _____

ОПОП ВО с присвоением двух квалификаций одного уровня высшего образования

Курск – 2024

Рабочая программа дисциплины составлена:

- в соответствии с ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 37.03.02 Конфликтология базового направления подготовки, утвержденным приказом Минобрнауки России от 29.07.2020 г. № 840;
- с учетом ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом сопрягаемого направления подготовки, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 955;
- на основании учебного плана ОПОП ВО 37.03.02 Конфликтология направления подготовки, направленность (профиль) «Конфликтология в управлении персоналом», одобренного Ученым советом университета (протокол № 9 от 27.03.2024).

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 37.03.02 Конфликтология, направленность (профиль) «Конфликтология в управлении персоналом» с присвоением двух квалификаций одного уровня высшего образования на совместном заседании выпускающих кафедр кафедры коммуникологии и психологии кафедры экономики, управления и аудита (наименования выпускающих кафедр по базовому и сопрягаемому направлениям подготовки) (протокол № 10 от 29.03.24).

Зав. кафедрой коммуникологии и психологии
(наименование выпускающей кафедры по базовому направлению подготовки)
К. псих.н., доцент
(уч. степень, уч. звание) _____ Е.А. Никитина

Зав. кафедрой экономики, управления и аудита
(наименование выпускающей кафедры по сопрягаемому направлению подготовки)
Д.э.н., профессор
(уч. степень, уч. звание) _____ Е.А. Бессонова

Разработчик программы
К. психол. н
(уч. степень, уч. звание) _____ Т.В. Иванова

Согласовано: на заседании кафедры коммуникологии и психологии
(наименование кафедры)
(протокол № 10 от 29.03.24).

Зав. кафедрой _____ Е.А. Никитина

Директор научной библиотеки _____ Макаровская В.Г.

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

1.1 Цель дисциплины

Цель дисциплины – изучения основных принципов и методов урегулирования конфликтов, ознакомление с основными техниками и приемами работы конфликтолога, медиатора и переговорщика.

1.2 Задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

овладение понятийным аппаратом, описывающим технологии урегулирования конфликтов; ознакомление с основными техниками и приемами работы конфликтолога, медиатора, переговорщика; выявление элементов конфликтов, определение детерминирующих факторов и закономерностей конфликтного взаимодействия; определение необходимые технологий урегулирования конфликтов; освоение техник ведения переговоров на разных этапах переговорного процесса.

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

Таблица 1.3 – Результаты обучения по дисциплине

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций
код компетенции	наименование компетенции		
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.4 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы	Знать: основные техники и приемы в переговорах и медиации, действующие правовые нормы в работе конфликтолога и медиатора. Уметь: применять основные техники и приемы в переговорах и медиации, действующие правовые нормы в работе конфликтолога и медиатора Владеть (или Иметь опыт деятельности): основными техниками приемами в переговорах и медиации, действующими правовыми нормами в работе конфликтолога и меди-

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикатора- ми достижения компетенций</p>
код компетенции	наименование компетенции		атора
		<p>УК-2.5 Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач</p>	<p>Знать: способы оценки решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач Уметь: оценивать решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректировать способы решения задач Владеть (или Иметь опыт деятельности): способами оценки решения поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректировки способов решения задач</p>
ОПК-4	Способен реализовывать технологии разрешения межличностных, корпоративных и социально-трудовых конфликтов, конструирования социально-партнерских отношений	<p>ОПК-4.1 Определяет технологии разрешения конфликтов и конструирования социально-партнерских отношений в соответствии с проблемой и ситуацией взаимодействия</p>	<p>Знать: технологии разрешения конфликтов и конструирования социально-партнерских отношений в соответствии с проблемой и ситуацией взаимодействия. Уметь: определять технологии разрешения конфликтов и конструирования социально-партнерских отношений в соответствии с проблемой и ситуацией взаимодействия. Владеть (или Иметь опыт деятельности): способностью определять технологии разрешения конфликтов и конструирования социально-партнерских отношений в соответствии с проблемой и</p>

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикатора- ми достижения компетенций</p>
код компетенции	наименование компетенции		ситуацией взаимодействия
		<p>ОПК-4.2 Использует техно- логии разрешения межличностных, корпоративных и социально- трудовых конфлик- тов и конструи- рования социально- партнерских отно- шений</p>	<p>Знать: технологии разре- шения межличностных, корпора- тивных и социально-трудовых конфликтов и конструирова- ния социально-партнерских отношений. Уметь: использовать технологии разрешения межличностных, корпоратив- ных и социально-трудовых конфликтов и конструирова- ния социально-партнерских отношений. Владеть (или Иметь опыт деятельности): технологиями разрешения межличностных, корпоративных и социально- трудовых конфликтов и конструирования социально- партнерских отношений</p>
		<p>ОПК-4.3 Выстраивает соци- ально-партнерские отношения на осно- ве конструктивных способов взаимо- действия и разре- шения конфликта</p>	<p>Знать: способы выстраивания социально-партнерских отно- шений на основе конструк- тивных способов взаимодей- ствия и разрешения конфлик- та Уметь: использовать способы выстраивания соци- ально-партнерских отношений на основе конструктивных способов взаимодействия и разрешения конфликта Владеть (или Иметь опыт деятельности): способами выстраивания со- циально-партнерских отноше- ний на основе конструктив- ных способов взаимодействия и разрешения конфликта</p>
ОПК-5	Способен вести эффективные пере-	ОПК-5.1 Применяет основ-	Знать: основные правила и принципы ведения перегово-

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикатора- ми достижения компетенций
код компетенции	наименование компетенции		
	говоры и процесс медиации между конфликтующими сторонами	ные правила и принципы ведения переговорного про- цесса и медиации	ного процесса и медиации Уметь: применять основные правила и принципы ведения переговорного процесса и ме- диации Владеть (или Иметь опыт деятельности): основными правилами и принципами ведения перего- ворного процесса и медиации
		ОПК-5.2 Выбирает и исполь- зует инструмента- рий (тактики, стра- тегии, техники, приемы) перегово- ров и медиации в зависимости от по- ставленных задач	Знать: инструментарий (так- тики, стратегии, техники, при- емы) переговоров и медиации в зависимости от поставлен- ных задач Уметь: выбирать и использо- вать инструментарий (такти- ки, стратегии, техники, прие- мы) переговоров и медиации в зависимости от поставлен- ных задач Владеть (или Иметь опыт деятельности): основным инструментарием переговоров и медиации в за- висимости от поставленных задач
		ОПК-5.3 Содействует в вы- работке альтерна- тивных и жизнеспо- собных решений	Знать: способы выработке альтернативных и жизнеспо- собных решений Уметь: применять способы выработки альтернативных и жизнеспособных решений Владеть (или Иметь опыт деятельности): применения способов выработки альтерна- тивных и жизнеспособных решений
ОПК-7	Способен выпол- нять свои профес- сиональные функ- ции в организациях разного типа, со- блюдая этические	ОПК-7.1 Учитывает этиче- ские нормы в про- цессе выполнения профессиональных функций в органи-	Знать: этические нормы в процессе выполнения профес- сиональных функций в орга- низациях разного типа Уметь: применять этические нормы в процессе выполнения

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикатора- ми достижения компетенций</p>
код компетенции	наименование компетенции		
	нормы, границы своей компетентности, организационные политики и процедуры	зациях разного типа	<p>профессиональных функций в организациях разного типа Владеть (или Иметь опыт деятельности): применения этических норм в процессе выполнения профессиональных функций в организациях разного типа</p>
		<p>ОПК-7.2 Определяет границы своей профессиональной компетентности в ситуациях профессионального взаимодействия</p>	<p>Знать: способы определения границ своей профессиональной компетентности в ситуациях профессионального взаимодействия Уметь: определять границы своей профессиональной компетентности в ситуациях профессионального взаимодействия Владеть (или Иметь опыт деятельности): способами определения границ своей профессиональной компетентности в ситуациях профессионального взаимодействия</p>
		<p>ОПК-7.3 Выбирает профессиональные действия с учетом организационных политик и процедур</p>	<p>Знать: технологии ведения переговоров и медиации, стратегии и тактики переговоров, техники медиации Уметь: применять технологии ведения переговоров и медиации, стратегии и тактики переговоров, техники медиации Владеть (или Иметь опыт деятельности): технологиями ведения переговоров и медиации, стратегиями и тактиками переговоров, техниками медиации</p>

2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Технологии урегулирования конфликтов» входит в обязательную часть блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата 37.03.02 Конфликтология, направленность (профиль) «Конфликтология в управлении персоналом» с присвоением двух квалификаций одного уровня высшего образования.

Дисциплина изучается на 2-3 курсах в 4 и 5 семестрах.

Дисциплина имеет практико-ориентированный характер.

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 8 зачетных единиц (з.е.), 288 академических часов.

Таблица 3 – Объем дисциплины

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	288
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего)	182,25
в том числе:	
лекции	66
лабораторные занятия	0
практические занятия	84
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	69,75
Контроль (подготовка к экзамену)	36
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	2,25
в том числе:	
зачет	0,1
зачет с оценкой	не предусмотрен
курсовая работа (проект)	1
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	1,15

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	Технологическая и психологическая подготовка к переговорам	Разработка переговорной концепции и своей позиции на переговорах. Разработка стратегии и тактики переговоров. Определение порядка принятия решений. Способы принятия решений: голосование, консенсус. Установка пределов по каждой цели: максимум, минимум. Анализ профиля оппонента. Формирование списка желаемого. Предполагаемые уступки. Определение позиции и интереса своей и оппонента. Подготовка списка возможных вопросов. Подготовка ключевых аргументов. Контроль уровня стресса. Командные роли в переговорах.
2	Техники подготовки к переговорам.	Техника подготовки к переговорам «матрица прогнозирования». Формирование «бюджета переговоров». Техника «многогранник интересов». Техника построение заявляемой позиции. Определение зоны торга. Разработка BATNA в процессе подготовки к переговорам. Построение «дорожной карты» переговоров.
3	Психологическая подготовка к переговорам	Правильный настрой и установки. Забота о репутации. Эмоциональное равновесие. Технология подготовки к переговорам со статусным человеком. Психологический компонент «сильной» и «слабая» позиции в переговорах. Оптимальная мотивация: закон Йеркса-Додсона в переговорах. Повышение уверенности.
4	Технология проведения конструктивных переговоров	Начало переговоров: обозначение целей, согласование порядка проведения переговоров, выяснение позиции и интересов партнера и обоснование собственных позиций и интересов. Выработка вариантов переговорного решения. Формулировка критериев оценки вариантов. Поиск взаимовыгодного варианта решения ситуации. Завершение переговоров: выработка соглашения, анализ результатов.
5	Техники и технология ведения жестких переговоров	Техники отказа в переговорах. Прессинг и манипуляции в жестких переговорах. Способы самоконтроля в ситуации прессинга в переговорах. Потребности как манипулятивные мишени в переговорах. Эмоции как индикаторы манипуляций в переговорах. Виды уловок в переговорах. Техники противостояния манипуляциям и прессингу в переговорах.

6	Коммуникативные техники в переговорах	Установление контакта. Создание первого впечатления. Психологические механизмы формирования первого впечатления. Факторы, влияющие на формирование первого впечатления. Коммуникативная культура. Правила успешного делового общения. Невербальный компонент делового общения. Вербальный компонент делового общения. Переговорный процесс как общение: техника управления переговорами, коммуникативные техники развития доверия. Техники психологического влияния в переговорах. Влияние когнитивных искажений на принятие решений в переговорах. Технологии убеждающей коммуникации. Типы убеждающих воздействий: информирование, разъяснение, доказательство, опровержение. Условия и правила убеждения. Рефлексивное слушание. Практические приемы эффективного убеждения собеседника (методы вербального и невербального общения).
7	Модель переговорного процесса по В. Мاستенбруку	Достижение целей в переговорах. Действия, связанные с содержанием переговоров: аргументы, факты, точки зрения, цели, интересы, основные предложения, компромиссные предложения, уступки и условия. Управление дилеммой «уступчивость – неподатливость». Влияние на баланс сил в переговорах. Управление дилеммой «покорность – доминирование». Содействие конструктивной атмосфере. Управление дилеммой «дружелюбие – враждебность». Процедурная гибкость в переговорах. Продвижение по оси: «развертывание – уклонение». Воздействие в переговорах. Управление дилеммой «независимость – чрезмерная зависимость». Правила эффективных переговоров. Развитие переговорных умений.
8	Техники переговоров по телефону	Особенности и задачи переговоров по телефону. Подготовка к переговорам по телефону. Правила этикета при ведении разговора по телефону. Преимущества и дефициты телефонных переговоров. Психологические механизмы ведения переговоров по телефону.

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел (тема) 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
5 семестр							
1	Технологическая и психологическая подготовка к переговорам	6	0	№1	У-1, У-2, У-4, У-6, МУ-1	Т, РКС 1 – 4 неделя	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7
2	Техники подготовки к переговорам	8	0	№2	У-1, У-2, У-4, У-6, МУ-1	Т, РКС 5 – 8 неделя	УК-2, ОПК-4, ОПК-5,

							ОПК-7
3	Психологическая подготовка к переговорам	8	0	№3	У-1, У-2, У-3, У-4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9, У-10, МУ-1	Т, РКС 9 – 13 неделя	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7
4	Технология проведения конструктивных переговоров	8	0	№4	У-1, У-2, У-8, У-9, МУ-1	Т, РКС 14 – 18 неделя	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7
6 семестр							
5	Техники и технология ведения жестких переговоров	10	0	№5	У-1, У-2, У-4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9	Т, РКС 1-3 неделя	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7
6	Коммуникативные техники в переговорах	10	0	№6	У-1, У-2, У-4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9	Т, РКС 4-5 неделя	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7
7	Модель переговорного процесса по В. Мастенбруку	8	0	№7	У-1, У-2, У-4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9	Т, РКС 6 -7 неделя	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7
8	Техники переговоров по телефону	8	0	№8	У-1, У-2, У-4, У-5, У-6, У-7, У-8, У-9	Т, РКС 8 -10 неделя	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7

Т – тестирование; РКС – разбор конкретных ситуаций

4.2 Практические занятия

Таблица 4.2 – Практические занятия

№	Наименование практических занятий	Объем, час.
1	2	3
5 семестр		
1	Технологическая и психологическая подготовка к переговорам	10
2	Техники подготовки к переговорам.	10
3	Психологическая подготовка к переговорам	10
4	Технология проведения конструктивных переговоров	10
6 семестр		
5	Техники и технология ведения жестких переговоров	10
6	Коммуникативные техники в переговорах	10
7	Модель переговорного процесса по В. Мастенбруку	10
8	Техники переговоров по телефону	14
Итого		84

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час
1	2	3	4
5 семестр			
1.	Технологическая и психологическая подготовка к переговорам	1 – 4 неделя	6
2.	Техники подготовки к переговорам.	5 – 8 неделя	6
3.	Психологическая подготовка к переговорам	9 – 13 неделя	6
4.	Технология проведения конструктивных переговоров	14 – 18 неделя	6
6 семестр			
5.	Техники и технология ведения жестких переговоров	1-3 неделя	6
6.	Коммуникативные техники в переговорах	4-5 неделя	6
7.	Модель переговорного процесса по В. Мастенбруку	6 -7 неделя	6
8.	Техники переговоров по телефону	8 -10 неделя	6
Итого			69,75

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 коммуникологии и психологии в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников университета.

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;
 - методических указаний к выполнению практических занятий 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. Технологии использования воспитательного потенциала дисциплины

Реализация ОПОП ВО с присвоением двух квалификаций одного уровня высшего образования и компетентностного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования универсальных и общепрофессиональных компетенций обучающихся.

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

№	Наименование раздела (темы лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
1	2	3	4
5 семестр			
1	Техники подготовки к переговорам.	Разбор конкретных ситуации	4
2	Психологическая подготовка к переговорам	Разбор конкретных ситуации	4
3	Технология проведения конструктивных переговоров	Разбор конкретных ситуации	4
6 семестр			
4	Техники и технология ведения жестких переговоров	Разбор конкретных ситуации	4
5	Коммуникативные техники в переговорах	Разбор конкретных ситуации	4
6	Модель переговорного процесса по В. Мастенбруку	Разбор конкретных ситуации	2
Итого:			22

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 профессиональной культуры обучающихся. Содержание дисциплины способствует духовно-нравственному, гражданскому, патриотическому, правовому, экономическому, профессионально-трудовому, культурно-творческому воспитанию обучающихся.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины подразумевает:

- целенаправленный отбор преподавателем и включение в лекционный материал, материал для практических занятий содержания, демонстрирующего обучающимся образцы настоящего научного подвижничества создателей и представителей данной отрасли науки (производства, экономики, культуры), высокого профессионализма ученых (представителей производства, деятелей культуры), их ответственности за результаты и последствия деятельности для природы, человека и общества; примеры подлинной нравственности людей, причастных к развитию науки, культуры, экономики и производства, а также примеры высокой духовной культуры, патриотизма, гражданственности, гуманизма, творческого мышления;

- 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, решение ситуационных задач);

- 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 основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.1 – Этапы формирования компетенций

Код и наименование компетенции	Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули), практики, при изучении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Правоведение Альтернативные формы разрешения конфликтов Общая конфликтология	Технологии урегулирования конфликтов Профилактика уровня конфликтности в социальных сообществах Организационная конфликтология и психология Делопроизводство в медиации Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика Производственная практика в профильных организациях	Анализ и экспертиза конфликта Производственная преддипломная практика Управление проектами и программами в деятельности конфликтолога
ОПК-4 Способен реализовывать технологии разрешения межличностных, корпоративных и социально-трудовых конфликтов, конструирования социально-партнерских отношений	Общая конфликтология Учебно-ознакомительная практика Производственная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков Введение в направления подготовки и планирование профессиональной карьеры	Технологии урегулирования конфликтов Профилактика уровня конфликтности в социальных сообществах	
ОПК-5 Способен вести эффективные переговоры и процесс медиации между конфликтующими сторонами	Введение в направления подготовки и планирование профессиональной карьеры Основы подготовки и проведения переговорного процесса	Технологии урегулирования конфликтов	Тренинг переговоров

	Учебно-ознакомительная практика		
ОПК-7 Способен выполнять свои профессиональные функции в организациях разного типа, соблюдая этические нормы, границы своей компетентности, организационные политики и процедуры	Введение в направления подготовки и планирование профессиональной карьеры Профессиональная этика Учебно-ознакомительная практика Основы подготовки и проведения переговорного процесса Производственная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков	Технологии урегулирования конфликтов	

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 (наименование этапа по таблице 6.1)	Показатели оценивания компетенций (индикаторы достижения компетенций, закреплённые за практикой)	Критерии и шкала оценивания компетенций			
		Недостаточный уровень («неудовл.»)	Пороговый уровень («удовл.»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5	6
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной	УК-2.4 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограниче-	Знать: демонстрирует менее 60% знаний, указанных в таблице 1.3 для УК-2. Обучающийся нуж-	Знать: демонстрирует 60-74% знаний, указанных в таблице 1.3 для УК-2. Знания обу-	Знать: демонстрирует 75-89% знаний, указанных в таблице 1.3 для УК-2. Обучающийся имеет	Знать: демонстрирует 90-100% знаний, указанных в таблице 1.3 для УК-2. Знания обучающегося яв-

цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющих ресурсы и ограничений / основной	ния, действующие правовые нормы УК-2.5 Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач	дается в постоянных подсказках; допускает грубые ошибки, которые не может исправить самостоятельно.	чающего имеют поверхностный характер, имеют место неточности и ошибки.	хорошие, но не исчерпывающие знания; допускает неточности.	ляются прочными и глубокими, имеют системный характер. Обучающийся свободно оперирует знаниями.
		Уметь: демонстрирует менее 60% умений, установленных в таблице 1.3 для УК-2.	Уметь: в целом сформированные, но вызывающие затруднения при самостоятельном применении умения, указанные в таблице 1.3 для УК-2.	Уметь: сформированные и самостоятельно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для УК-2.	Уметь: хорошо развитые, уверенно и успешно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для УК-2.
		Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для УК-2, не развиты.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для УК-2, развиты на элементарном уровне.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для УК-2, хорошо развиты.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для УК-2, доведены до автоматизма.
ОПК-4 Способен реализовать технологии разрешения межличностных, корпоративных и социальных трудовых конфликтов, конструиру-	ОПК-4.1 Определяет технологии разрешения конфликтов и конструирования социально-партнерских отношений в соответствии с проблемой и ситуацией взаимодействия	Знать: демонстрирует менее 60% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-4. Обучающийся нуждается в постоянных подсказках; допускает грубые ошибки, которые не может исправить самостоятельно.	Знать: демонстрирует 60-74% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-4. Знания обучающегося имеют поверхностный характер, имеют место неточности и ошибки.	Знать: демонстрирует 75-89% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-4. Обучающийся имеет хорошие, но не исчерпывающие знания; допускает неточности.	Знать: демонстрирует 90-100% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-4. Знания обучающегося являются прочными и глубокими, имеют системный характер. Обучающийся свободно оперирует знаниями.

вания социально-партнерских отношений / основной	ОПК-4.2 Использует технологии разрешения межличностных, корпоративных и социально-трудовых конфликтов и конструирования социально-партнерских отношений ОПК-4.3 Выстраивает социально-партнерские отношения на основе конструктивных способов взаимодействия и разрешения конфликта	Уметь: демонстрирует менее 60% умений, установленных в таблице 1.3 для ОПК-4.	Уметь: в целом сформированные, но вызывающие затруднения при самостоятельном применении умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-4	Уметь: сформированные и самостоятельно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-4	Уметь: хорошо развитые, уверенно и успешно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-4
		Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-4, не развиты.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-4, развиты на элементарном уровне.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-4, хорошо развиты.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-4, доведены до автоматизма.
ОПК-5 Способен вести эффективные переговоры и процесс медиации между конфликтующими сторонами / основной	ОПК-5.1 Применяет основные правила и принципы ведения переговорного процесса и медиации ОПК-5.2 Выбирает и использует инструментарий (тактики, стратегии, техники, приемы) переговоров и медиации в	Знать: демонстрирует менее 60% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-5. Обучающийся нуждается в постоянных подсказках; допускает грубые ошибки, которые не может исправить самостоятельно.	Знать: демонстрирует 60-74% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-5. Знания обучающегося имеют поверхностный характер, имеют место неточности и ошибки.	Знать: демонстрирует 75-89% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-5. Обучающийся имеет хорошие, но не исчерпывающие знания; допускает неточности.	Знать: демонстрирует 90-100% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-5. Знания обучающегося являются прочными и глубокими, имеют системный характер. Обучающийся свободно оперирует знаниями.
		Уметь: демонстрирует менее 60%	Уметь: в целом сформиро-	Уметь: сформированные и само-	Уметь: хорошо развитые, уверенно

	зависимости от поставленных задач ОПК-5.3 Содействует в выработке альтернативных и жизнеспособных решений	умений, установленных в таблице 1.3 для ОПК-5. Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-5, не развиты.	ванные, но вызывающие затруднения при самостоятельном применении умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-5. Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-5, развиты на элементарном уровне.	стоятельно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-5. Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-5, хорошо развиты.	и успешно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-5. Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-5, доведены до автоматизма.
ОПК-7 Способен выполнять свои профессиональные функции в организациях разного типа, соблюдая этические нормы, границы своей компетентности, организационные политики и процедуры /основной	ОПК-7.1 Учитывает этические нормы в процессе выполнения профессиональных функций в организациях разного типа ОПК-7.2 Определяет границы своей профессиональной компетентности в ситуациях профессионального взаимодействия ОПК-7.3 Выбирает профессиональные	Знать: демонстрирует менее 60% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-7. Обучающийся нуждается в постоянных подсказках; допускает грубые ошибки, которые не может исправить самостоятельно. Уметь: демонстрирует менее 60% умений, установленных в таблице 1.3 для ОПК-7.	Знать: демонстрирует 60-74% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-7. Знания обучающегося имеют поверхностный характер, имеют место неточности и ошибки. Уметь: в целом сформированные, но вызывающие затруднения при самостоятельном применении умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-7.	Знать: демонстрирует 75-89% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-7. Обучающийся имеет хорошие, но не исчерпывающие знания; допускает неточности. Уметь: сформированные и самостоятельно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-7.	Знать: демонстрирует 90-100% знаний, указанных в таблице 1.3 для ОПК-7. Знания обучающегося являются прочными и глубокими, имеют системный характер. Обучающийся свободно оперирует знаниями. Уметь: хорошо развитые, уверенно и успешно применяемые умения, указанные в таблице 1.3 для ОПК-7.

	действия с учетом организационных политик и процедур	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-7, не развиты.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-7, развиты на элементарном уровне.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-7, хорошо развиты.	Владеть (или Иметь опыт деятельности): навыки, указанные в таблице 1.3 для ОПК-7, доведены до автоматизма.
--	--	---	---	---	--

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 основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.3 - Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля успеваемости

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				наименование	№№ заданий	
1	2	3	4	5	6	7
5 семестр						
1	Технологическая и психологическая подготовка к переговорам	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7	Лекция, практическое занятие, СРС	БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	№1-14 №1	Согласно табл.7.2
2	Техники подготовки к переговорам.	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7	Лекция, практическое занятие, СРС	БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	№1-14 №2	Согласно табл.7.2
3	Психологическая подготовка к переговорам	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7	Лекция, практическое занятие, СРС	БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	№1-14 №3	Согласно табл.7.2
4	Технология проведения конструктивных переговоров	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7	Лекция, практическое занятие, СРС	БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	№1-14 №4	Согласно табл.7.2

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				наименование	№№ заданий	
1	2	3	4	5	6	7
5 семестр						
6 семестр						
5	Техники и технология ведения жестких переговоров	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7	Лекция, практическое занятие, СРС	БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	№1-14 №5	Согласно табл.7.2
6	Коммуникативные техники в переговорах	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7	Лекция, практическое занятие, СРС	БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	№1-14 №6	Согласно табл.7.2
7	Модель переговорного процесса по В. Мастенбруку	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7	Лекция, практическое занятие, СРС	БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	№1-14 №7	Согласно табл.7.2
8	Техники переговоров по телефону	УК-2, ОПК-4, ОПК-5, ОПК-7	Лекция, практическое занятие, СРС	БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	№1-14 №8	Согласно табл.7.2

7.3.1 Примеры типовых контрольных заданий для проведения текущего контроля успеваемости

а) Вопросы и задания в тестовой форме теме 1. «Технологическая и психологическая подготовка к переговорам»

1. Вид деловой коммуникации, целью которой является достижение согласия и выработка совместных решений, для чего обязательно должны быть учтены интересы всех участвующих сторон.

А) консультация

Б) дискуссия

В) совещание

Г) переговоры

2. Что не относится к условиям, отличающим переговоры от иных видов коммуникации

А) Необходимость учета интересов всех участвующих сторон.

Б) Набор тактических приемов, направленных на поиск взаимоприемлемых решений.

В) Стороны, обладающие равным статусом.

- Г) Направлены на решение некоторой проблемы.
Д) Служат средством получения от других участников взаимодействий того, что необходимо для будущей совместной деятельности.
Е) Полное совпадение интересов сторон.
3. К функциям переговоров не относится:
- А) информационно-коммуникативную
 - Б) исследовательская
 - В) регуляционную
 - Г) пропагандистскую
 - Д) функция решения собственных задач
4. Какая функция переговоров отвечает за выяснение точки зрения на ту или иную проблему другой стороны и информирование о своих интересах и проблемах?
- А) информационно-коммуникативную
 - Б) регуляционную
 - В) пропагандистскую
 - Г) функция решения собственных задач
5. Какая функция переговоров отвечает за налаживание каналов связи, обмен точками зрения?
- А) информационно-коммуникативную
 - Б) регуляционную
 - В) пропагандистскую
 - Г) функция решения собственных задач
6. Какая функция переговоров отвечает за осуществление регуляции и контроля действий участников переговоров?
- А) информационно-коммуникативную
 - Б) регуляционную
 - В) пропагандистскую
 - Г) функция решения собственных задач
7. Какая функция переговоров отвечает за воздействия на общественное мнение, формировании общественного мнения с целью разъяснения своей позиции?
- А) информационно-коммуникативную
 - Б) регуляционную
 - В) пропагандистскую
 - Г) функция решения собственных задач
8. Наличие взаимоисключающих интересов означает
- А) стороны хотят одного и того же
 - Б) реализация интересов одной стороны никаким образом не затрагивают интересы другой стороны
 - В) невозможность осуществить свои интересы в одиночку
9. Расположите книги по искусству ведения переговоров в хронологической последовательности их выхода
- А. Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Патон «Переговоры без поражения»

Б. Гэвин Кеннеди «Договориться можно обо всем!»

В. Керри Паттерсон, Джозеф Гренни «Ключевые переговоры»

10. Установите соответствие между функцией переговоров и содержанием

А) информационно-коммуникативная	1) выяснение точки зрения на ту или иную проблему другой стороны и информирование о своих интересах и проблемах
Б) регуляционная	2) воздействию на общественное мнение, формировании общественного мнения с целью разъяснения своей позиции
В) пропагандистская	3) осуществление регуляции и контроля действий участников переговоров

б) Компетентностно-ориентированная задача по теме 5: «Техники и технология ведения жестких переговоров»

Прочитайте описание конкретной ситуации для анализа (отрывок из книги Юрия Дубинина «Мастерство переговоров»)

Термин «варварское влияние», прямо скажем, режет ухо. Может быть, было бы достаточно говорить о некорректных методах влияния.

Вместе с тем в оправдание такой терминологии говорит то, что под подобным поведением имеется в виду проявление агрессивности, вспыльчивости и других форм невыдержанности и срывов в поведении в отношении партнера по переговорам – все то, что находится в явном противоречии с широко принятой этикой ведения переговоров.

Варварскому нападению следует противостоять всегда, поскольку отказ от противодействия может означать потерю лица, и ни о каких переговорах после этого не может быть речи. Но противостоять, реагировать следует, не опускаясь до аналогичных методов, а корректно, цивилизованно.

Характерным примером может быть реакция императора Александра I на вспышку гнева Наполеона Бонапарта во время их встречи в Эрфурте, описанная сподвижником французского императора Коленкуром. Вот как было дело.

«Оба императора, – пишет Коленкур, – имели привычку беседовать между собой, прогуливаясь по залу, обсуждая важные международные дела. Однажды, не будучи в состоянии добиться от Александра удовлетворяющего его ответа, Наполеон попытался вспылить и, бросив шляпу или какую-то другую вещь на пол, стал топтать ее ногами. Александр остановился, пристально посмотрел на него, улыбаясь, и как только заметил, что он немного успокоился, сказал ему: «Вы вспыльчивы, а я упрям. Со мной ничего нельзя поделывать при помощи гнева. Будем говорить и рассуждать или я ухожу». При этих словах он взялся за ручку двери и сдержал бы свое слово, если бы импе-

ратор Наполеон не бросился вперед, чтобы его остановить. Беседа продолжалась в спокойном тоне, и император Наполеон уступил».

Задание:

1. *Какие навыки эффективного переговорщика проявил Александр I?*
2. *На какие постулаты принципиальных переговоров опирался Александр I?*
3. *Какие тактические приемы ведения жестких переговоров использовали обе стороны?*
4. *Предложите другие варианты тактических приемов в данной ситуации.*

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

7.3.2 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. БТЗ хранится на бумажном носителе в составе УММ и электронном виде в ЭИОС университета.

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 (или опыт деятельности) и компетенции проверяются с помощью компетентностно-ориентированных задач (ситуационных) 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.

а) Примеры типовых заданий для теоретической части зачета (тестирования)

Задание в открытой форме:

«Переговоры о переговорах» являются одной из групп проблем, решаемых на стадии _____.

Задание в закрытой форме:

Из перечисленного к числу проблем, решаемых в ходе «собственно подготовки к предстоящей встрече», относятся:

- А) выработка инструкций участникам переговоров;
- Б) определение переговорной позиции, концепции и возможных вариантов решения проблемы;
- В) проведение анализа проблемы;
- Г) формирование делегации;
- Д) формулирование предложений и подготовка основной аргументации.

Задание на установление правильной последовательности: Определите правильный алгоритм разрешения конфликта:

- А. Аналитический этап
- Б. Определение критериев разрешения конфликта
- В. Прогнозирование вариантов разрешения конфликта
- Г. Контроль эффективности собственных действий
- Д. Мероприятия по реализации намеченного плана

Задание на установление соответствия: Установите соответствие между книгой о переговорах и автором

А) Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Патон	1) «Переговоры без поражения»
Б) Джим Кемп	2) «Сначала скажи «нет»
В) Уильям Юри	3) «Как преодолеть «нет»

б) Примеры типовых заданий для практической части зачета

Прочитайте описание конкретной ситуации для анализа (отрывок из книги Юрия Дубинина «Мастерство переговоров»)

Приведу в качестве иллюстрации эпизод из моего собственного председательствования в ходе второго этапа Сопределения по безопасности в Женеве-

ве при подготовке Хельсинкского Заключительного акта. Последней крупной проблемой, стоявшей на пути одобрения проекта этого документа перед передачей его на подпись руководителям государств-участников на их встрече в Хельсинки, была кипрская.

Суть дела заключалась в том, что в конце марта 1975 года, то есть когда подготовка проекта Заключительного акта в Женеве после почти двухлетней работы была близка к завершению, делегация Турции поставила под сомнение правомочность кипрской делегации представлять Республику Кипр на Совещании. Свою позицию Турция аргументировала тем, что эта делегация представляет не государство Кипр, а только греческую общину. Из такой посылки делался вывод, что нельзя обойти молчанием серьезную проблему возможного незаконного участия руководителей греческой кипрской общины или их представителей на третьем, заключительном этапе Совещания в Хельсинки. При этом было заявлено, что «если не в самое ближайшее время, что, по крайней мере, до окончания второго этапа должны быть приняты во внимание в интересах успешного завершения нашей работы серьезные осложнения, созданные этой проблемой».

Диспозиция, таким образом, была развернута. Речь шла о том, что Турция будет возражать против участия президента Кипра архиепископа Макариоса в работе третьего этапа Совещания, и этот вопрос она предлагала рассмотреть и принять по нему решение до окончания женевского этапа, ставя в зависимость от этого одобрение проекта Заключительного акта. Вместе с тем Макариос твердо решил участвовать в работе встречи в Хельсинки лично. Делегация Греции со всей энергией поддерживала Кипр.

Кости, как говорится, были брошены. Совещание оказалось в деликатном положении. Конфликт нарастал и принимал затяжной характер. Без жарких схваток по этой проблеме не обходилось ни одно серьезное обсуждение, связанное с окончанием Совещания. Причем каждая из сторон стремилась к принятию Совещанием решения в ее пользу, но ни одна из попыток сформулировать какое-либо решение не проходила.

Наша делегация исходила из принципиальной позиции Советского Союза в пользу территориальной целостности и независимости Кипра, поддержки его законного правительства. Вопрос о представительстве Кипра мы считали искусственным, полагая, что его должно было решать само правительство Кипра. Позицию свою мы не скрывали, но стоило нам сказать хоть слово в этих дискуссиях, как число участвовавших в них незамедлительно расширялось за счет представителей какой-нибудь из натовских стран, что было делом привычным по тем временам. Развязки это не несло. Напряжение достигло высшего пика, когда в ночь с 21 на 22 июля кресло председателя заседания занял автор данной работы. Мы вновь в который раз оказались лицом к лицу с кипрским вопросом. Время — далеко за полночь. Усталость делегаций очевидна. Но дискуссия вокруг этой проблемы вспыхивает с той же силой, как десять, двадцать, множество раз до этого.

Представитель Турции... Представитель Кипра... Представитель Греции... Кто-то еще. Не может, не должно быть даже попыток приостановить эту столь обычную перепалку. Любая такая попытка председателя вызовет удар по нему со стороны той делегации, которая сочтет себя ущемленной. Я ограничиваюсь стандартными фразами: «слово предоставляется уважаемому представителю...», «благодарю уважаемого представителя...» и т. д. В то же время у меня нарастает напряжение: рано или поздно все желающие выговорятся. Воцарится молчание. У всех в который раз встанет вопрос: «А как же быть? Где развязка? Где выход из тупика, блокирующего окончание работы?»

Хорошо, если кто-нибудь вдруг предложит проект решения (наконец-то), с которым согласятся конфликтующие стороны. Но почему это должно случиться в эту ночь, если не случилось в течение многих предшествующих месяцев работы? Надежды никакой.

Скорее всего, в той тишине, которая последует за схваткой, взоры всех устремятся на председателя, ожидая, что, может быть, избавление придет от него. Но у меня нет никаких заготовок. Потому что ни наша делегация, никто другой при всех их долгих усилиях так и не смогли придумать ничего, дающего выход. Я жадно вслушиваюсь в перебранку делегатов в расчете уловить хоть какой-то новый поворот мысли, какой-то сигнал, ухватившись за который можно было бы составить какой-нибудь текст, способный получить консенсус. Но ничего подобного не происходит. Известные непримиримые позиции.

Все тот же набор аргументов. Ситуация, которая рискует через какое-то количество минут превратиться в стандартный эпилог: «никакого решения не найдено, вопрос остается в повестке дня, следующее заседание состоится»... И тогда опять конца Совещания не видно. Печально. С этим не хочется мириться...

И вот наступает тишина. Оглядываю зал. Никто больше не просит слова. Предложений тоже нет. Объявить перерыв? Скажем, минут на тридцать. Но на часах начало четвертого утра. Делать подобное предложение в таких условиях было бы обоснованно только тогда, когда есть надежда, что перерыв что-то принесет. Но откуда она, эта надежда? Нет, лучше постараться разрубить узел сходу. Пусть даже необычным способом.

Пододвигаю микрофон. Говорю:

– Уважаемые коллеги. Все вы слышали всё, что здесь только что было сказано.

Пауза. Кто же с этим не согласится? Эта фраза становится как бы констатирующей частью решения.

Продолжаю:

– Предлагаю перейти к следующему пункту повестки дня. Это, как предполагается, должно стать резолютивной частью решения.

Дело в том, что принятие в подобных условиях решения о переходе к следующему вопросу означает, что рассматриваемый вопрос повестки дня Сопредседатель считает исчерпанным и закрывает его.

Председательский молоток уже занесен на виду у всех. Я опускаю его через несколько секунд, потребовавшихся для того, чтобы мои слова были переведены синхронными переводчиками. Полная тишина в зале сменяется нарастающим шумом. Застывшие было делегаты приходят в движение. Я еще в напряжении. Нет ли поднятой руки с протестом против такого решения, вернее, против такой развязки остроконфликтной ситуации, не оспаривает ли кто, что консенсус был и решение принято?

Нет, гул в зале – это гул одобрения. Последнее препятствие к принятию проекта Хельсинкского Заключительного акта было устранено, что и было тотчас же сделано на этом, оказавшемся последним заседании второго этапа. Тем самым руководителям государств — участников Общеευропейского совещания был открыт путь в Хельсинки.

Задание

1. Какой стиль ведения переговоров демонстрируется в данном примере?

2. Какие тактические приемы использовались в переговорах?

3. Какую стратегию ведения переговоров можно предположить в данном примере?

4. Какие техники управления эмоциями в переговорах использовал Ю. Дубинин?

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 успеваемости* 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
1	2	3	4	5
5 семестр				
Практическое занятие 1 (Технологическая и психологическая подготовка к переговорам) БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	3	Выполнил, но не ответил или неполно ответил на какой-либо вопрос по практическому занятию	6	Выполнил, правильно и полно ответил на все вопросы по практическому занятию
Практическое занятие 2 (Техники подготовки к переговорам) БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	3	Выполнил, но не ответил или неполно ответил на какой-либо вопрос по практическому занятию	6	Выполнил, правильно и полно ответил на все вопросы по практическому занятию
Практическое занятие 3 (Психологическая подготовка к переговорам) БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	3	Выполнил, но не ответил или неполно ответил на какой-либо вопрос по практическому занятию	6	Выполнил, правильно и полно ответил на все вопросы по практическому занятию
Практическое занятие 4 (Технология проведения конструктивных переговоров) БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	3	Выполнил, но не ответил или неполно ответил на какой-либо вопрос по практическому занятию	6	Выполнил, правильно и полно ответил на все вопросы по практическому занятию
СРС	12		24	
Итого	24		48	
Посещаемость	0		16	
Зачет	0		36	
Итого	24		100	
6 семестр				
Практическое занятие 5 (Техники и технология ведения жестких переговоров) БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	3	Выполнил, но не ответил или неполно ответил на какой-либо вопрос по практическому занятию	6	Выполнил, правильно и полно ответил на все вопросы по практическому занятию
Практическое занятие 6 (Коммуникативные техники в переговорах) БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	3	Выполнил, но не ответил или неполно ответил на какой-либо вопрос по практическому занятию	6	Выполнил, правильно и полно ответил на все вопросы по практическому занятию
Практическое занятие 7 (Модель переговорного процесса по В. Мاستенбруку)	3	Выполнил, но не ответил или неполно ответил на	6	Выполнил, правильно и полно ответил на все вопро-

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
1	2	3	4	5
5 семестр				
БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа		какой-либо вопрос по практическому занятию		сы по практическому занятию
Практическое занятие 8 (Техники переговоров по телефону) БТЗ, описание конкретной ситуации для анализа	3	Выполнил, но не ответил или неполно ответил на какой-либо вопрос по практическому занятию	6	Выполнил, правильно и полно ответил на все вопросы по практическому занятию
СРС	12		24	
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. Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров: учебное пособие / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. – Москва: Юнити-Дана: Закон и право, 2023. – 248 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700167> (дата обращения: 30.03.2024) – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

2. Сорокина, Е. Г. Конфликтология в социальной работе: учебник / Е. Г. Сорокина, М. В. Вдовина. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 282 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684506> (дата обращения: 30.03.2024). - Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

3. Шарков, Ф. И. Общая конфликтология: учебник / Ф. И. Шарков,

В. И. Сперанский; под общ. ред. Ф. И. Шаркова. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 236 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710098> (дата обращения: 30.03.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

8.2 Дополнительная учебная литература

4. Беленцов, Сергей Иванович. Конфликтология: учебное пособие / С.И. Беленцов, Т.Ю. Копылова; Юго-Зап. гос. ун-т. - Курск: ЮЗГУ, 2014. – 183 с. – Текст : электронный.

5. Иванова, Е. Н. Конфликтологическое консультирование: учебное пособие / Е. Н. Иванова. - Новосибирск: НГТУ, 2012. - 151 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228964> (дата обращения 30.03.2024) . - Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

6. Магомедова, П.К. Конфликтология: учебное пособие / П.К. Магомедова, Р.Р. Алиева, Ш.И. Булуева. - Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2019. - 381 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570428> (дата обращения 30.03.2024) . - Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

7. Переговоры: практическое пособие / пер. с англ.. – Москва: Альпина Паблицер, 2020. – 200 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598088> (дата обращения: 30.03.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

8. Скибицкий, Э.Г. Управление конфликтами в профессиональной деятельности: учебное пособие: / Э.Г. Скибицкий, Е.Т. Китова. – Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2019. – 196 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576528> (дата обращения: 30.03.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

9. Учебник по направлению Конфликтология / В.Н. Коновалов, Н.А. Безвербная, И.П. Чернобровкин [и др.]; под науч. ред. В. Н. Коновалова, С.А. Мартиросян. – Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2011. – 312 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=241092> (дата обращения: 30.03.2024). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

8.3 Перечень методических указаний

Технологии урегулирования конфликтов: методические рекомендации для самостоятельной работы, в том числе для подготовки к практическим занятиям, студентов направления подготовки 37.03.02 Конфликтология, направленность (профиль) «Конфликтология в управлении персоналом» с присвоением двух квалификаций одного уровня высшего образования очной формы обучения / Минобрнауки России, Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: Т.В. Иванова. - Курск, 2024. – 75с.: - Библиогр.: с. 75. – Загл. с титул. экрана. Текст: электронный.

8.4 Другие учебно-методические материалы

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» Профориентационная компьютерная система
7. ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий Методика рисуночный метафор «Жизненный путь» (Исследование содержания эмоциональных проблем);
8. ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий Автоматизированная экспресс-профориентация «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;
14. ИМАТОН Методика ИДИКС (методика А.Б. Леоновой) Интегральная диагностика и коррекция профессионального стресса.

Учебно-наглядные пособия:

11. Конфликты в диаде «Руководитель-подчиненный»
12. Основные этапы психолого-педагогического исследования
13. Основные направления развития западной конфликтологии
14. Функции трудовых конфликтов
15. Предупреждение и разрешение межличностного конфликта
16. Классификация методов психологического исследования (по Б.Г. Ананьеву)
17. Конфликтная ситуация
18. Отрасли психологии
19. Типология характерологических особенностей по К. Юнгу
20. Направление психологии: предмет исследования, парадигма, метод, практика.

Журналы в библиотеке университета: Психологический журнал
Известия Юго-Западного государственного университета. Серия
«Лингвистика и педагогика»

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 диссертаций российской государственной библиотеки: <http://diss.rsl.ru/>
3. Электронная библиотека ЮЗГУ: <http://elibrary.kstu.kursk.ru>
4. Электронно-библиотечная система «Лань» коллекции изданий гуманитарного профиля и периодические издания (бесплатный контент): <http://e.lanbook.com/>
5. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины являются лекции и практические занятия.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия и положения каждой новой темы; важные положения аргументируются и иллюстрируются примерами из практики; объясняется практическая значимость изучаемой темы; делаются выводы; даются рекомендации для самостоятельной работы по данной теме. На лекциях необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных вопросов. В ходе лекции студент должен конспектировать учебный материал. Конспектирование лекций – сложный вид работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это лично студентом в режиме реального времени в течение лекции. Не следует стремиться записать лекцию дословно. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем кратко записать ее. Желательно заранее оставлять в тетради пробелы, куда позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно внести дополнительные записи. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, который преподаватель дает в начале лекционного занятия. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале.

Необходимым является глубокое освоение содержания лекции и свободное владение им, в том числе использованной в ней терминологией. Работу с конспектом лекции целесообразно проводить непосредственно после ее прослушивания, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях. Работа с конспектом лекции предполагает перечитывание конспекта, внесение в него, по

необходимости, уточнений, дополнений, разъяснений и изменений. Некоторые вопросы выносятся за рамки лекций. Изучение вопросов, выносимых за рамки лекционных занятий, предполагает самостоятельное изучение студентами дополнительной литературы, указанной в п.8.2.

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины продолжается на практических занятиях, 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. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала. При работе с источниками и литературой необходимо:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прочитанное;
- фиксировать основное содержание прочитанного текста; формулировать устно и письменно основную идею текста; составлять план, формулировать тезисы.

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. Обязательным элементом самостоятельной работы по дисциплине является самоконтроль. Одной из важных задач обучения студентов способам и приемам самообразования является формирование у них умения самостоятельно контролировать и адекватно оценивать результаты своей учебной деятельности и на этой основе управлять процессом овладения знаниями. Овладение умениями самоконтроля приучает студентов к планированию учебного труда, способствует углублению их внимания, памяти и выступает как важный фактор развития познавательных способностей. Самоконтроль включает:

- оперативный анализ глубины и прочности собственных знаний и умений;
- критическую оценку результатов своей познавательной деятельности.

Самоконтроль учит ценить свое время, позволяет вовремя заметить и исправить свои ошибки. Формы самоконтроля могут быть следующими:

- устный пересказ текста лекции и сравнение его с содержанием конспекта лекции;
- составление плана, тезисов, формулировок ключевых положений текста по памяти;
- пересказ с опорой на иллюстрации, чертежи, схемы, таблицы, опорные положения.

Самоконтроль учебной деятельности позволяет студенту оценивать эффективность и рациональность применяемых методов и форм умственного труда, находить допускаемые недочеты и на этой основе проводить необходимую коррекцию своей познавательной деятельности.

При подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине необходимо повторить основные теоретические положения каждой изученной темы и основные термины, самостоятельно решить несколько типовых компетентностно-ориентированных задач.

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

Аудиторные занятия по дисциплине проводятся в учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа и лаборатории кафедры коммуникологии и психологии оснащенных стандартной учебной мебелью (столы и стулья для обучающихся; стол и стул для преподавателя; доска).

Для организации образовательного процесса применяются технические средства обучения: ноутбук ASUSX50VL PMД-T2330/14/1024M/|16, ноутбук LENOWOG580 (59405173)2020M/40961500/DVD-S, проектор inFocusIN 124+(39945.45), диктофон цифровой SonyICD-PX312F, видеочамера Флеш PanasonicHC-V700, устройство психофизиологического тестирования УПТФ-1/30 «Психофизиолог», указка лазерная GreenLaserJetPro 200 Color, телевизор TV Витязь, видеоманитофон Philips, музыкальный центр LGF-5865AX, системный блок iCe12000|256CDRW| ASUC MB, монитор 17Samsung 765 MB<0.20,50-160Hz,1600x1200@68Hz.

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).

14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лица, проводившего изменения
	измененных	замененных	аннулированных	новых			