Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: ЧУМАЧЕНКО ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА
Должность: РЕКТОР
Дата подписания: 12.04.2022 10:14:56
Уникальный программный ключ:
9c9f7aaffa4840d284abe156657b8f85432bdb16

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Шифр	Наименование дисциплины (модуля)
Б1.В.ДВ	**Психология переговоров**

Код направления подготовки	44.04.02
Направление подготовки	Психолого-педагогическое образование
Наименование (я) ОПОП (направленность / профиль)	Медиация в социальной сфере
Уровень образования	магистр
Форма обучения	заочная

Разработчики:

Должность	Учёная степень, звание	Подпись	ФИО
Доцент	кандидат психологических наук, доцент		Гольева Галина Юрьевна

Рабочая программа рассмотрена и одобрена (обновлена) на заседании кафедры (структурного подразделения)

Кафедра	Заведующий кафедрой	Номер протокола	Дата протокола	Подпись
Кафедра теоретической и прикладной психологии	Кондратьева Ольга Александровна	10	13.06.2019	
		1	10.09.2020	

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка 3
2. Трудоемкость дисциплины (модуля) и видов занятий по дисциплине (модулю) 5
3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий 6
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины 9
5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) 10
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 17
7. Перечень образовательных технологий 19
8. Описание материально-технической базы 20

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1 Дисциплина «Психология переговоров» относится к модулю части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины/модули» основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 44.04.02 «Психолого-педагогическое образование» (уровень образования магистр). Дисциплина является дисциплиной по выбору.

1.2 Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 час.

1.3 Изучение дисциплины «Психология переговоров» основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении обучающимися следующих дисциплин: «Введение в медиацию», «Конфликтология», «Медиация в социальной сфере», «Профессиональная этика в работе медиатора», «Профессиональная коммуникация», «Процедура медиации и медиативный подход», «Психологический мониторинг медиации в социальной сфере», при проведении следующих практик: «производственная практика (технологическая (проектно-технологическая) по проектированию и организации деятельности психолого-педагогического направ...».

1.4 Дисциплина «Психология переговоров» формирует знания, умения и компетенции, необходимые для освоения следующих дисциплин: «Когнитивные и поведенческие технологии в медиации», «Медиация в образовательной сфере», «Супервизия в профессиональной деятельности медиатора», «Управление конфликтом в профессиональном социальном взаимодействии».

1.5 Цель изучения дисциплины:

сформировать у студентов компетентность в области подготовки, организации, ведении и анализе результатов переговоров между субъектами образовательных отношений

1.6 Задачи дисциплины:

1) вооружить знаниями теоретико-методологических основ организации и моделирования переговорного процесса

2) сформировать умение подбора и применения стратегий и тактик ведения переговорного процесса у субъектов образовательных отношений

3) сформировать навыки овладения способами рефлексии конфликтной ситуации с применение технологий переговорного процесса

1.7 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

№ п/п	Код и наименование компетенции по ФГОС
	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПК-4 способен осуществлять процедуру медиации и психолого-педагогическое сопровождение ее участников, в том числе лиц с ОВЗ
	ПК-4.1. знает нормативно-правовые, теоретико-методологические основы процедуры медиации и психолого-педагогического сопровождения ее участников, в том числе лиц с ОВЗ
	ПК-4.2. умеет проектировать порядок проведения процедуры медиации и психолого-педагогического сопровождения ее участников, в том числе лиц с ОВЗ
	ПК-4.3. владеет технологиями проведения процедуры медиации и психолого-педагогического сопровождения ее участников, в том числе лиц с ОВЗ
2	УК-4 способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия
	УК-4.1 Знает виды современных процессов коммуникации; современные коммуникативные технологии в организации академического и профессионального взаимодействия, в том числе на иностранном языке
	УК-4.2 Умеет создавать на русском и иностранном языках письменные тексты научного и официально-делового стилей речи в сфере профессиональной деятельности
	УК-4.3 Владеет способами представления результатов исследований в виде докладов и статей, в том числе на иностранном(ых) языке(ах) с использованием современных коммуникативных технологий

№ п/п	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Образовательные результаты по дисциплине
1	ПК-4.1. знает нормативно-правовые, теоретико-методологические основы процедуры медиации и психолого-педагогического сопровождения ее участников, в том числе лиц с ОВЗ	З.1 Знает: теоретико-методологические основы психолого-педагогического сопровождения безопасности личности субъектов образовательных отношений на примере освоения технологии переговоров

2	ПК-4.2. умеет проектировать порядок проведения процедуры медиации и психолого-педагогического сопровождения ее участников, в том числе лиц с ОВЗ	У.1 Умеет: осуществлять планирование и реализацию переговорного процесса, что обеспечивает психологическую безопасность субъектов образовательных отношений

3	ПК-4.3. владеет технологиями проведения процедуры медиации и психолого-педагогического сопровождения ее участников, в том числе лиц с ОВЗ	В.1 Владеет: стратегиями и тактиками ведения переговорного процесса субъектов образовательных отношений
1	УК-4.1 Знает виды современных процессов коммуникации; современные коммуникативные технологии в организации академического и профессионального взаимодействия, в том числе на иностранном языке	З.2 Знает виды современных процессов коммуникации; современные коммуникативные технологии взаимодействия, стратегии и тактики ведения переговорного процесса
2	УК-4.2 Умеет создавать на русском и иностранном языках письменные тексты научного и официально-делового стилей речи в сфере профессиональной деятельности	У.2 Умеет выстраивать и прописывать алгоритм стратегии и тактики переговорного процесса
3	УК-4.3 Владеет способами представления результатов исследований в виде докладов и статей, в том числе на иностранном(ых) языке(ах) с использованием современных коммуникативных технологий	В.2 Владеет способами рефлексии конфликтной ситуации с применение технологий переговорного процесса и представления результатов переговоров в виде докладов, с использованием современных коммуникативных технологий

2. ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДОВ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Наименование раздела дисциплины (темы)	**Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)**			**Итого часов**
	Л	ПЗ	СРС	
Итого по дисциплине	**4**	**8**	**56**	**68**
Первый период контроля				
Теоретические и практические основы организации и проведения переговорного процесса	***4***	***8***	***56***	***68***
Теоретические и методологические основы переговорного процесса.	2		10	12
Психологические механизмы и технология ведения переговорного процесса	2		10	12
Стили и типы партнеров переговорного взаимодействия		2	12	14
Стратегии и тактики ведения переговорного процесса		4	12	16
Переговорный процесс как форма решение проблем различной направленности		2	12	14
Итого по видам учебной работы	4	8	56	68
Форма промежуточной аттестации				
Зачет				4
Итого за Первый период контроля				**72**

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

3.1 Лекции

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема и содержание	**Трудоемкость (кол-во часов)**
1. Теоретические и практические основы организации и проведения переговорного процесса	***4***
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-4: З.1 (ПК-4.1.), У.1 (ПК-4.2.), В.1 (ПК-4.3.) УК-4: У.2 (УК-4.2), З.2 (УК-4.1), В.2 (УК-4.3)	
1.1. Теоретические и методологические основы переговорного процесса. Теоретические и методологические основы переговорного процесса. 1. Содержание понятия «переговоры». Классификация и функции. 2. Психологические условия, влияющие на качество переговоров. 3. Этапы ведения переговорного процесса. Учебно-методическая литература: 1, 2, 5, 6 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2, 3	2
1.2. Психологические механизмы и технология ведения переговорного процесса Психологические механизмы и технологии ведения переговорного процесса 1. Психологические механизмы переговорного процесса. 2. Технологии ведения переговорного процесса. Учебно-методическая литература: 2, 4, 7, 8 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2, 4	2

3.2 Практические

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема и содержание	**Трудоемкость (кол-во часов)**
1. Теоретические и практические основы организации и проведения переговорного процесса	***8***
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-4: З.1 (ПК-4.1.), У.1 (ПК-4.2.), В.1 (ПК-4.3.) УК-4: У.2 (УК-4.2), З.2 (УК-4.1), В.2 (УК-4.3)	
1.1. Стили и типы партнеров переговорного взаимодействия 1. Подготовить конспект вопроса практического занятия по вопросам темы:Стили и типы партнеров переговорного взаимодействия 1. Стили делового общения 2. Стили поведения на переговорах в концепции К. Томаса-Р. Киллмена. 3. Типы поведения партнеров в переговорном процессе 2. Подготовить мультимедийную презентацию по содержанию темы (10-12 слайдов) Учебно-методическая литература: 1, 3, 9, 10 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2	2

1.2.	Стратегии и тактики ведения переговорного процесса 1. Подготовить конспект вопроса практического занятия по вопросам темы:Стратегии и тактики ведения переговорного процесса 1. Стратегии переговорного процесса: • выигрыш-проигрыш • проигрыш-выигрыш • проигрыш-проигрыш • выигрыш- выигрыш 1. 2. Тактики поведения в переговорном процессе • видимое сотрудничество • дезориентация партнера • провокация чувства жалости у партнера • ультимативная тактика • тактика выжимания уступок • тактика лавирования 2. Подготовить мультимедийную презентацию по содержанию темы (10-12 слайдов) Учебно-методическая литература: 2, 4, 5, 6 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1, 3	4
1.3.	Переговорный процесс как форма решение проблем различной направленности 1. Подготовить конспект вопроса практического занятия по вопросам темы:Переговорный процесс как решение проблем различной направленности 1. Решение конфликтных ситуаций диаде «Родитель-ребенок» 2. Решение конфликтных ситуаций диаде «Учитель-ученик» 3. Решение конфликтных ситуаций диаде «Учитель-администрация. 2. Подготовить мультимедийную презентацию по содержанию темы (10-12 слайдов) Учебно-методическая литература: 2, 4, 6, 7, 9 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 3, 4	2

3.3 СРС

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема для самостоятельного изучения		**Трудоемкость (кол-во часов)**
1. Теоретические и практические основы организации и проведения переговорного процесса		***56***
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-4: З.1 (ПК-4.1.), У.1 (ПК-4.2.), В.1 (ПК-4.3.) УК-4: У.2 (УК-4.2), З.2 (УК-4.1), В.2 (УК-4.3)		
1.1.	Теоретические и методологические основы переговорного процесса. ***Задание для самостоятельного выполнения студентом:*** 1.Составить Терминологический словарь/глоссарий по теме Теоретические и методологические основы переговорного процесса. 1. Содержание понятия «переговоры». Классификация и функции. 2. Психологические условия, влияющие на качество переговоров. 3. Этапы ведения переговорного процесса. 2. Подготовить мультимедийную презентацию Учебно-методическая литература: 1, 4, 7, 8 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2, 3	10
1.2.	Психологические механизмы и технология ведения переговорного процесса ***Задание для самостоятельного выполнения студентом:*** 1.Составить Терминологический словарь/глоссарий по теме Психологические механизмы и технологии ведения переговорного процесса 1. Психологические механизмы переговорного процесса. 2. Технологии ведения переговорного процесса. 2. Подготовить мультимедийную презентацию Учебно-методическая литература: 1, 5, 6, 9 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2, 3	10

1.3.	Стили и типы партнеров переговорного взаимодействия ***Задание для самостоятельного выполнения студентом:*** 1. Подготовить мультимедийную презентацию по содержанию темы (10-12 слайдов) Стили и типы партнеров переговорного взаимодействия 1. Стили делового общения 2. Стили поведения на переговорах в концепции К. Томаса-Р. Киллмена. 3. Типы поведения партнеров в переговорном процессе 2.Составить кейс-задачу: психолого-педагогический анализ конфликтной ситуацию из Х/ф или литературного произведения - определить тип и стиль партнеров переговорного взаимодействия Учебно-методическая литература: 1, 4, 5, 6 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1, 3	12
1.4.	Стратегии и тактики ведения переговорного процесса ***Задание для самостоятельного выполнения студентом:*** 1. Подготовить мультимедийную презентацию по содержанию темы (10-12 слайдов) Стратегии и тактики ведения переговорного процесса Стратегии переговорного процесса: • выигрыш-проигрыш • проигрыш-выигрыш • проигрыш-проигрыш • выигрыш- выигрыш Тактики поведения в переговорном процессе • видимое сотрудничество • дезориентация партнера • провокация чувства жалости у партнера • ультимативная тактика • тактика выжимания уступок • тактика лавирования 2.Составить кейс-задачу: психолого-педагогический анализ конфликтной ситуацию из Х/ф или литературного произведения - определить стратегию и тактику ведения переговорного процесса Учебно-методическая литература: 2, 4, 6, 7, 10 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2, 3	12
1.5.	Переговорный процесс как форма решение проблем различной направленности ***Задание для самостоятельного выполнения студентом:*** 1. Подготовить мультимедийную презентацию по содержанию темы (10-12 слайдов) Переговорный процесс как решение проблем различной направленности 1. Решение конфликтных ситуаций диаде «Родитель-ребенок» 2. Решение конфликтных ситуаций диаде «Учитель-ученик» 3. Решение конфликтных ситуаций диаде «Учитель-администрация. 2.Разработать и проанализировать ситуационную задачу, включающую в себя разработку и описание содержание конфликтной ситуации по структуре Учебно-методическая литература: 2, 3, 6, 7 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2, 3	12

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Учебно-методическая литература

№ п/п	Библиографическое описание (автор, заглавие, вид издания, место, издательство, год издания, количество страниц)	Ссылка на источник в ЭБС
	Основная литература	
1	Афанасьева Е.А. Основы конфликтологии [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Афанасьева Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 159 с.	http://www.iprbookshop.ru/19276
2	Егидес А.П. Психология конфликта [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егидес А.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013.— 320 с	http://www.iprbookshop.ru/17043
3	Зеленков М.Ю. Конфликтология [Электронный ресурс]: учебник/ Зеленков М.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 324 с	http://www.iprbookshop.ru/10934
4	Клачкова О.А. Конфликтология [Электронный ресурс]: практикум/ Клачкова О.А.— Электрон. текстовые данные.— Комсомольск-на-Амуре: Амурский гуманитарно-педагогический государственный университет, 2011.— 136 с.—	http://www.iprbookshop.ru/22297
	Дополнительная литература	
5	Мельниченко Р.Г. Медиация [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Мельниченко Р.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 191 с.—	http://www.iprbookshop.ru/16469
6	Палагина А.В. Конструктивный конфликт [Электронный ресурс]/ Палагина А.В.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 91 с.—	http://www.iprbookshop.ru/834
7	Профилактика и разрешение социальных конфликтов [Электронный ресурс]/ О.И. Андреева [и др.].— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Санкт-Петербургский государственный институт психологии и социальной работы, 2011.— 277 с.—	http://www.iprbookshop.ru/22987
8	Светлов В.А. Введение в единую теорию анализа и разрешения конфликтов [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Светлов В.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 279 с	http://www.iprbookshop.ru/8243
9	Светлов В.А. Словарь по конфликтологии [Электронный ресурс]/ Светлов В.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2013.— 325 с.—	http://www.iprbookshop.ru/12750
10	Семенов В.А. Конфликтология. История, теория, методология [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Семенов В.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 384 с.—	http://www.iprbookshop.ru/6970

4.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование базы данных	Ссылка на ресурс
1	База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU	https://elibrary.ru/defaultx.asp
2	База профессиональных данных «Мир психологии»	http://psychology.net.ru/
3	Online словарь и тезаурус Cambridge Dictionary	https://dictionary.cambridge.org/ru/
4	Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов	http://school-collection.edu.ru

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

5.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Код компетенции по ФГОС					
Код образовательного результата дисциплины	Текущий контроль				Промежуточная аттестация
	Кейс-задачи	Мультимедийная презентация	Ситуационные задачи	Терминологический словарь/глоссарий	Зачет/Экзамен
ПК-4					
З.1 (ПК-4.1.)		+		+	+
У.1 (ПК-4.2.)	+				+
В.1 (ПК-4.3.)			+		+
УК-4					
З.2 (УК-4.1)		+		+	+
У.2 (УК-4.2)	+				+
В.2 (УК-4.3)			+		+

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

5.2.1. Текущий контроль.

Типовые задания к разделу "Теоретические и практические основы организации и проведения переговорного процесса":

1. Кейс-задачи

Составить кейс-задачу психолого-педагогический анализ конфликтной ситуацию из Х/ф или литературного произведения по одной из предложенных схем

Кейс – это описание конкретной ситуации, отражающей какую-либо практическую проблему, анализ и поиск решения которой позволяет развивать у обучающихся самостоятельность мышления, способность выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, а также аргументировано отстаивать собственную позицию.

Рекомендации по работе с кейсом:

1. Сначала необходимо прочитать всю имеющуюся информацию, чтобы составить целостное представление о ситуации; не следует сразу анализировать эту информацию, желательно лишь выделить в ней данные, показавшиеся важными.
2. Требуется охарактеризовать ситуацию, определить ее сущность и отметить второстепенные элементы, а также сформулировать основную проблему и проблемы, ей подчиненные. Важно оценить все факты, касающиеся основной проблемы (не все факты, изложенные в ситуации, могут быть прямо связаны с ней), и попытаться установить взаимосвязь между приведенными данными.
3. Следует сформулировать критерий для проверки правильности предложенного решения, попытаться найти альтернативные способы решения, если такие существуют, и определить вариант, наиболее удовлетворяющий выбранному критерию.
4. В заключении необходимо разработать перечень практических мероприятий по реализации предложенного решения.

Схемы анализа конфликтов М.М. Рыбаковой

Схема - 1

2. Описание возникшей ситуации, конфликта, поступка (место возникновения, деятельность участников, условия и др.).
3. Что этому предшествовало (события, состояния, разговоры, действия)?
4. Какие возрастные и индивидуальные особенности участников проявились в их поведении, поступках?
5. Ситуация глазами участвующих сторон (педагога, ребенка, родителей).
6. Личная позиция каждого участника в возникшей ситуации (отношение друг другу).
7. Реальные цели педагога, преследуемые во взаимоотношении с учеником. Чего хочет учитель: избавиться от подростка, помочь ему или он безразличен к его судьбе?
8. Что нового узнали оппоненты друг о друге из ситуации, поступка (познавательная ценность конфликта)?
9. Основные причины возникшей ситуации или конфликта, его содержание и тип.
10. Варианты погашения, предупреждения и разрешения ситуации, корректировка поведения ученика, родителя или педагога.
11. Выбор средств и приемов педагогического воздействия и определение конкретных мер по устранению инцидента.
12. Прогнозирование исходов конфликта.

Схема - 2

2. Описание ситуации и участников (характеристика).
3. Определение ситуации, когда каждый из участников мог бы предупредить ее переход в конфликт. Оценить, каким образом.
4. Что помешало оппонентам сделать это (эмоции, свидетели, растерянность и т.п.).
5. Какие приемы погашения (предупреждения) конфликта мог бы использовать каждый из участников в затруднительной ситуации, и как он их использовал?
6. Какую информацию получил каждый участник конфликта о своих коммуникативных качествах, о достоинствах и недостатках, о просчетах и т.п. Анализ своего поведения, ошибок.
7. Варианты взаимоотношений оппонентов после конфликта.

Схема - 3

2. Описание конфликтной проблемы, ситуации, инцидента.
3. Причины возникновения конфликтной ситуации и повод перехода в конфликт, его динамика.
4. Смысл конфликта для каждого из его участников. Какие затронуты интересы, потребности, ценности, ресурсы?
5. Психоанализ отношений между конфликтующими сторонами.
6. Перспектива возможного развития конфликта.
7. Методы конструктивной реверсии конфликта.

Количество баллов: 25

2. Мультимедийная презентация

Подготовить мультимедийную презентацию по темам курса:
Теоретические и методологические основы переговорного процесса.
Психологические механизмы и технология ведения переговорного процесса
Стили и типы партнеров переговорного взаимодействия
Стратегии и тактики ведения переговорного процесса
Переговорный процесс как форма решение проблем различной направленности
Мультимедийная форма презентации позволяет представить материал как систему опорных образов, наполненных исчерпывающей структурированной информацией в алгоритмическом порядке.
Этапы подготовки мультимедийной презентации:

1. Структуризация материала по теме;
2. Составление сценария реализации;
3. Разработка дизайна презентации;
4. Подготовка медиа фрагментов (тексты, иллюстрации, видео, запись аудиофрагментов);
5. Подготовка музыкального сопровождения (при необходимости);
6. Тест-проверка готовой презентации.

Количество баллов: 15

3. Ситуационные задачи

Разработать и проанализировать ситуационную задачу, включающую в себя разработку и описание содержание конфликтной ситуации

Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у дошкольников по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.

Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у младших школьников по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.

Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у подростков по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.

Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у старшеклассников по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.

Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у родителей по вопросам воспитания детей по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.

Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у педагогов по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.

Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у администрации по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.

Ситуационная задача представляет собой задание, которое включает в себя характеристику ситуации из которой нужно выйти; охарактеризовать условия, в которых может возникнуть та или иная ситуация и предложить найти выход из нее и т.д.

При выполнении ситуационной задачи необходимо соблюдать следующие указания:
1. Внимательно прочитать текст предложенной задачи.
2. Актуализировать теоретические знания и практические навыки, необходимые для ее решения.
3. Разработать план решения предложенной задачи.
4. Реализовать намеченное решение.

Количество баллов: 25

4. Терминологический словарь/глоссарий

Составить Терминологический словарь/глоссарий по теме раздела курса (по выбору студента)
Теоретические и методологические основы переговорного процесса.
Психологические механизмы и технология ведения переговорного процесса
Стили и типы партнеров переговорного взаимодействия
Стратегии и тактики ведения переговорного процесса
Переговорный процесс как форма решение проблем различной направленности
Этапы работы над терминологическим словарем:

1. внимательно прочитать работу;
2. определить наиболее часто встречающиеся термины;
3. составить список терминов, объединенных общей тематикой;
4. расположить термины в алфавитном порядке;
5. составить статьи глоссария:

− дать точную формулировку термина в именительном падеже;
− объемно раскрыть смысл данного термина.

Количество баллов: 10

5.2.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации в ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ».

Первый период контроля

1. Зачет

Вопросы к зачету:

1. Переговорный процесс как форма и способ обеспечения взаимодействия сторон.
2. Виды и функции переговоров.
3. Субъекты и предмет переговоров.
4. Позиции и пропозиции в переговорах.
5. Понятие "результат" переговоров.
6. Моральная сторона ведения переговоров.
7. Планирование переговорного процесса.
8. Методы подготовки к переговорам.
9. Обсуждение процедуры и регламента переговоров.
10. Начало беседы и его психологические приемы.
11. Стадии переговоров.
12. Различие в понятиях "позиция" и "интересы".
13. Психотехнология выявления интересов.
14. Психология ожидания в переговорном процессе.
15. Понятие "решения" и их классификация.
16. Интегральные параметры среды как организационный фактор решения проблем на переговорах.
17. Психотехнология выработки альтернативы.
18. Альтернатива соглашению.
19. Изучение объективных критериев.
20. Справедливые процедуры.
21. Критерии успешности переговоров.
22. Психотехнология завершения переговоров.
23. Анализ результатов переговоров.
24. Принципы принятия решений.
25. Психологические стили принятия решений.
26. Индивидуальные различия и психологический тип участника переговоров, принимающего решения.
27. Психологические барьеры и" поведенческие ловушки на пути принятия решений.
28. Сущность понятий "стратегия" и "тактика" переговорного процесса.
29. Стратегии поведения на переговорах в концепции К. Томаса-Р. Киллмена.
30. Стратегии поведения на переговорах в рамках сотрудничества.
31. Приемы конструктивной тактики на переговорах в рамках сотрудничества.
32. Стратегии ведения конфронтационных переговоров.
33. Тактика ведения конфронтационных переговоров.
34. Психологическая сущность понятия "манипуляция".
35. Психологическая природа манипуляции.

36. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах.
37. Психология манипулятивного мастерства на переговорах.
38. Распознавание манипуляции.
39. Психологическая защита от манипуляций.
40. Особенности переговоров в экстремальных ситуациях.
41. Достижение договоренности и обеспечение ее выполнение.
42. Сущность специфика института медиации.
43. Виды медиации.
44. Принципы медиации.
45. Социальные роли и функции медиатора.
46. Универсальные модели поведения медиатора на переговорах.
47. Поведение медиатора в основных фазах переговоров.
48. Эффективность медиации.

Типовые практические задания:

1. Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у дошкольников по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.
2. Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у младших школьников по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.
3. Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у подростков по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.
4. Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у старшеклассников по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.
5. Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у родителей по вопросам воспитания детей по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.
6. Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у педагогов по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта.
7. Разработать и описать содержание конфликтной ситуации у администрации по следующей структуре:
1. Область конфликта (содержание, история)
2. Характеристика участников (2 стороны)
3. Ожидания сторон при разрешении конфликта

5.3. Примерные критерии оценивания ответа студентов на экзамене (зачете):

Отметка	Критерии оценивания
"Отлично"	- дается комплексная оценка предложенной ситуации - демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять - последовательное, правильное выполнение всех заданий - умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы
"Хорошо"	- дается комплексная оценка предложенной ситуации - демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять - последовательное, правильное выполнение всех заданий - возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя - умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы
"Удовлетворительно" ("зачтено")	- затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации - неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя - выполнение заданий при подсказке преподавателя - затруднения в формулировке выводов

"Неудовлетворительно" ("не зачтено")	- неправильная оценка предложенной ситуации - отсутствие теоретического обоснования выполнения заданий

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Лекции

Лекция - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой устное, монологическое, систематическое, последовательное изложение преподавателем учебного материала с демонстрацией слайдов и фильмов. Работа обучающихся на лекции включает в себя: составление или слежение за планом чтения лекции, написание конспекта лекции, дополнение конспекта рекомендованной литературой.

Требования к конспекту лекций: краткость, схематичность, последовательная фиксация основных положений, выводов, формулировок, обобщений. В конспекте нужно помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Последующая работа над материалом лекции предусматривает проверку терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. В конспекте нужно обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

2. Практические

Практические (семинарские занятия) представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы.

Основной формой проведения практических занятий и семинаров является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

При подготовке к практическому занятию необходимо, ознакомиться с его планом; изучить соответствующие конспекты лекций, главы учебников и методических пособий, разобрать примеры, ознакомиться с дополнительной литературой (справочниками, энциклопедиями, словарями). К наиболее важным и сложным вопросам темы рекомендуется составлять конспекты ответов. Следует готовить все вопросы соответствующего занятия: необходимо уметь давать определения основным понятиям, знать основные положения теории, правила и формулы, предложенные для запоминания к каждой теме.

В ходе практического занятия надо давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов, доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

3. Зачет

Цель зачета − проверка и оценка уровня полученных студентом специальных знаний по учебной дисциплине и соответствующих им умений и навыков, а также умения логически мыслить, аргументировать избранную научную позицию, реагировать на дополнительные вопросы, ориентироваться в массиве информации.

Подготовка к зачету начинается с первого занятия по дисциплине, на котором обучающиеся получают предварительный перечень вопросов к зачёту и список рекомендуемой литературы, их ставят в известность относительно критериев выставления зачёта и специфике текущей и итоговой аттестации. С самого начала желательно планомерно осваивать материал, руководствуясь перечнем вопросов к зачету и списком рекомендуемой литературы, а также путём самостоятельного конспектирования материалов занятий и результатов самостоятельного изучения учебных вопросов.

По результатам сдачи зачета выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

4. Мультимедийная презентация

Мультимедийная презентация – способ представления информации на заданную тему с помощью компьютерных программ, сочетающий в себе динамику, звук и изображение.

Для создания компьютерных презентаций используются специальные программы: PowerPoint, Adobe Flash CS5, Adobe Flash Builder, видеофайл.

Презентация – это набор последовательно сменяющих друг друга страниц – слайдов, на каждом из которых можно разместить любые текст, рисунки, схемы, видео - аудио фрагменты, анимацию, 3D – графику, фотографию, используя при этом различные элементы оформления.

Мультимедийная форма презентации позволяет представить материал как систему опорных образов, наполненных исчерпывающей структурированной информацией в алгоритмическом порядке.

Этапы подготовки мультимедийной презентации:

1. Структуризация материала по теме;
2. Составление сценария реализации;
3. Разработка дизайна презентации;
4. Подготовка медиа фрагментов (тексты, иллюстрации, видео, запись аудиофрагментов);
5. Подготовка музыкального сопровождения (при необходимости);
6. Тест-проверка готовой презентации.

5. Терминологический словарь/глоссарий

Терминологический словарь/глоссарий − текст справочного характера, в котором представлены в алфавитном порядке и разъяснены значения специальных слов, понятий, терминов, используемых в какой-либо области знаний, по какой-либо теме (проблеме).

Составление терминологического словаря по теме, разделу дисциплины приводит к образованию упорядоченного множества базовых и периферийных понятий в форме алфавитного или тематического словаря, что обеспечивает студенту свободу выбора рациональных путей освоения информации и одновременно открывает возможности регулировать трудоемкость познавательной работы.

Этапы работы над терминологическим словарем:

1. внимательно прочитать работу;
2. определить наиболее часто встречающиеся термины;
3. составить список терминов, объединенных общей тематикой;
4. расположить термины в алфавитном порядке;
5. составить статьи глоссария:

− дать точную формулировку термина в именительном падеже;
− объемно раскрыть смысл данного термина.

6. Кейс-задачи

Кейс – это описание конкретной ситуации, отражающей какую-либо практическую проблему, анализ и поиск решения которой позволяет развивать у обучающихся самостоятельность мышления, способность выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, а также аргументировано отстаивать собственную позицию.

Рекомендации по работе с кейсом:

1. Сначала необходимо прочитать всю имеющуюся информацию, чтобы составить целостное представление о ситуации; не следует сразу анализировать эту информацию, желательно лишь выделить в ней данные, показавшиеся важными.
2. Требуется охарактеризовать ситуацию, определить ее сущность и отметить второстепенные элементы, а также сформулировать основную проблему и проблемы, ей подчиненные. Важно оценить все факты, касающиеся основной проблемы (не все факты, изложенные в ситуации, могут быть прямо связаны с ней), и попытаться установить взаимосвязь между приведенными данными.
3. Следует сформулировать критерий для проверки правильности предложенного решения, попытаться найти альтернативные способы решения, если такие существуют, и определить вариант, наиболее удовлетворяющий выбранному критерию.
4. В заключении необходимо разработать перечень практических мероприятий по реализации предложенного решения.
5. Для презентации решения кейса необходимо визуализировать решение (в виде электронной презентации, изображения на доске и пр.), а также оформить письменный отчет по кейсу.

7. Ситуационные задачи

Ситуационная задача представляет собой задание, которое включает в себя характеристику ситуации из которой нужно выйти, или предложить ее исправить; охарактеризовать условия, в которых может возникнуть та или иная ситуация и предложить найти выход из нее и т.д.

При выполнении ситуационной задачи необходимо соблюдать следующие указания:

1. Внимательно прочитать текст предложенной задачи и вопросы к ней.
2. Все вопросы логично связаны с самой предложенной задачей, поэтому необходимо работать с каждым из вопросов отдельно.
3. Вопросы к задаче расположены по мере усложнения, поэтому желательно работать с ними в том порядке, в котором они поставлены.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

1. Дифференцированное обучение (технология уровневой дифференциации)
2. Проблемное обучение
3. Цифровые технологии обучения

8. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ

1. компьютерный класс – аудитория для самостоятельной работы
2. учебная аудитория для лекционных занятий
3. учебная аудитория для семинарских, практических занятий
4. Лицензионное программное обеспечение:
   - Операционная система Windows 10
   - Microsoft Office Professional Plus
   - Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition
   - Справочная правовая система Консультант плюс
   - 7-zip
   - Adobe Acrobat Reader DC