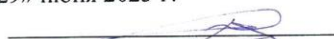


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Наумова Наталия Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.10.2024 14:21:41
Уникальный программный ключ:
6b5279da4e034bffa79172803da5b7b559fca8e3

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ»
(ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ)

Факультет психологии
Кафедра психологии труда и организационной психологии

Согласовано
и.о. декана факультета психологии
«29» июня 2023 г.


/Поляков А.С./

Рабочая программа дисциплины

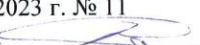
Психология переговоров с преступниками, захватившими заложников

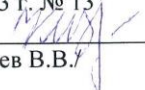
Направление подготовки
37.04.01 Психология

Программа подготовки:
Психология кризисных и чрезвычайных ситуаций

Квалификация
Магистр

Форма обучения
Очно-заочная

Согласовано учебно-методической комиссией
факультета психологии
Протокол «29» июня 2023 г. № 11
Председатель УМКом 
/Поляков А.С./

Рекомендовано кафедрой психологии труда
и организационной психологии
Протокол от «14» июня 2023 г. № 13
И.о. зав. кафедрой 
/Киселев В.В./

Мытищи
2023

Автор-составитель:

Лебедев И.М., кандидат психологических наук, доцент

Рабочая программа дисциплины «Психология переговоров с преступниками, захватившими заложников» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 37.04.01 Психология, утвержденного приказом МИНОБРНАУКИ РОССИИ от 29.07.2020 г. № 841.

Дисциплина входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», и является обязательной для изучения.

Год начала подготовки (по учебному плану) 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ.....	4
2.	МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
3.	ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
4.	УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	9
5.	ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	14
6.	УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ..	22
7.	МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	23
8.	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	23
9.	МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	24

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

1.1. Цель и задачи дисциплины

Основной целью освоения учебной дисциплины является формирование у обучающихся компетенций, обеспечивающих готовность специалиста эффективно и профессионально реализовывать общение в ходе различных переговоров, использовать психологические возможности переговоров в различных ситуациях; формирование в процессе обучения курсантов высоких моральных и психологических качеств, принципов и ценностных установок толерантности в межличностном взаимодействии, гуманистического и научного мировоззрения; формирование военно-профессиональных компетенций ведения переговорного процесса в ходе усвоения обучающимися знаний о его месте и роли социальном взаимодействии.

1.2. Планируемые результаты обучения

В результате освоения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий.

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия.

СПК-2. Способен осуществлять деятельность по обеспечению, оценки и аттестации персонала в организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», и является обязательной для изучения.

Дисциплина опирается на знания, умения и компетенции студента, полученные при изучении дисциплин части, формируемой участниками образовательных отношений, обязательных для изучения: «Психология деятельности в опасной профессии», «Формирование доверия в условиях чрезвычайных и кризисных ситуаций».

Преподавание дисциплины проводится в тесном взаимодействии со всем комплексом психологических дисциплин, и в первую очередь с такими дисциплинами, как «Стресс-менеджмент», «Организация профессиональной деятельности психолога» и др.

Программа опирается на теоретические знания, полученные магистрантами в ходе изучения дисциплин в предыдущих семестрах обучения, и призвана систематизировать у них представления о специфике ведения переговоров с преступниками, захватившими заложников.

3. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем дисциплины:

Показатель объема дисциплины	Форма обучения
	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	3
Объем дисциплины в часах	108(20) ¹
Контактная работа:	36.2
Лекции	12(12) ²
Практические занятия	24(8) ³

¹ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

² Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

из них, в форме практической подготовки	20
Контактные часы на промежуточную аттестацию:	0.2
Зачет	0.2
Самостоятельная работа	64
Контроль	7.8

Форма промежуточной аттестации: зачет в 4 семестре

3.2. Содержание дисциплины

Наименование разделов (тем) дисциплины с кратким содержанием	Кол-во часов		
	Лекции	Практические занятия	
		Общее кол-во	из них, в форме практической подготовки
Тема 1. Коммуникативные проблемы переговорного процесса Социально-психологические исследования общения как информационно-коммуникативного процесса. Социально-психологическая структура процесса коммуникации (по К.Шеннону). Виды коммуникации. Основные барьеры на пути движения информации. Проблема соответствия кода и декодификации как важнейшее условие понимания друг друга партнерами по коммуникации. Вербальная коммуникация. Языковой знак как орудие познания и деятельности. Слово как носитель значения и смысла. Текст. Жаргон и аргю. Особенности военного/служебного жаргона. Структура невербального поведения (по В.А.Лабунской). Визуальный контакт, лицевые экспрессии, телодвижения, позы и жесты, пространственное расположение.	2	4(4) ⁴	-
Тема 2. Социально-психологическая перцепция и ее значение в переговорном	2	4(4) ⁵	4

³ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

⁴ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

⁵ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

процессе Когнитивный подход в социальной психологии: теории и исследования. Социальная перцепция и социальное познание. Механизмы взаимопонимания в процессе переговоров: идентификация, рефлексия, эмпатия. Теории соответствия. Когнитивный диссонанс. Развитие идей гештальтпсихологии (исследования С.Аша). Эффекты межличностного восприятия: новизны, «ореола», перцептивной установки, эффекта первичности, эффекта снисхождения - ужесточения, ошибки центральной тенденции, логической ошибки, ошибки контраста. Влияние стереотипов и эталонов межличностного восприятия. Формирование первого впечатления о человеке. Аттракция: психологическая сущность и приемы формирования. Условия и факторы, влияющие на точность и адекватность межличностного восприятия. Аперцепция.			
Тема 3. Переговоры как интерактивный процесс Основные механизмы воздействия: заражение, внушение, убеждение, подражание. Действие заражения в условиях паники. Научение социальному взаимодействию. Виды "пристроек" по П. Ершову. Т-группы. Характеристика стилей общения. Проблема манипулятивного общения. Интеракционистское направление в социальной психологии. Попытки построения «анатомии» акта взаимодействия в зарубежной социальной психологии. «Единичный социальный акт» по Т.Парсонсу. Социальное действие и социальное взаимодействие. Структура ситуации социального взаимодействия. Стороны	2	4	4

социального взаимодействия: интеграция и дифференциация. Виды взаимодействия (по К.Томасу). Методика Р.Бейлза для наблюдения за процессом социального взаимодействия. Взаимодействие как организация совместной деятельности. Структура совместной деятельности.			
Тема 4. Деловые переговоры и их особенности в служебной деятельности Основные стили переговоров их характеристики. Характеристика фаз контакта. Актуальная роль оппонента и определение приоритетной зоны его использования. Конвенциональные взаимоотношения в деловых переговорах. Примитивный стиль общения. Личностная и социальная незрелость как причина выбора данного стиля общения. Манипулятивный стиль общения. Особенности личностной структуры человека – манипулятора. Актуализированное и духовное общение.	2	4	4
Тема 5. Социально-психологические аспекты переговорного процесса Переговоры как специфический вид деловой коммуникации. Условия переговоров. Цели. Значение переговоров. Классификация переговоров. Основные характеристики переговоров. Планирование переговорного процесса. Организационные моменты подготовки к переговорам. Информационная подготовка. Уяснение пределов возможностей сторон. Переговорные стили как стилевой профиль поведенческого взаимодействия сторон. Жесткий стиль, тактика ведения переговоров в жестком стиле. Сущность, условия применения ультимативной тактики.	2	4	4

Особенности тактики выжимания уступок. Позиционное и психологическое давление. Сущность и условия применения тактик мягкого стиля ведения переговоров. Этический стиль. Аналитико-агрессивный стиль. Общительный стиль. Техника проведения переговоров при наличии объективных критериев.			
Тема 6. Манипуляция в процессе общения и переговоров Понятие манипуляции. Механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. Распознавание манипуляции. Противостояние манипулятивному воздействию. Обман как психологический феномен переговоров.	2	4	4
ИТОГО:	12(12) ⁶	24(8) ⁷	20

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Тема	Задание на практическую подготовку	количество часов
Тема 2. Социально-психологическая перцепция и ее значение в переговорном процессе	Задание 1. Подготовка практических рекомендаций по формированию команд переговорщиков.	4
Тема 3. Переговоры как интерактивный процесс	Задание 1. Разработать структуру механизмов взаимопонимания в процессе переговоров.	4
Тема 4. Переговоры и их особенности в служебной деятельности	Задание 1. Разработать структуру ситуации социального взаимодействия со сторонами социального взаимодействия: интеграция и дифференциация.	4
Тема 5. Социально-психологические аспекты переговорного процесса	Задание 1. Разработать структурные особенности личностной структуры человека – манипулятора.	4
Тема 6. Манипуляция в процессе общения и переговоров	Задание 1. Составить план переговорного процесса с разработкой организационных моментов в подготовке к переговорам. Информационная подготовка.	4

4.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ

⁶ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

⁷ Реализуются в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий

РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Темы для самостоятельного изучения	Изучаемые вопросы	Количество часов	Формы самостоятельной работы	Методическое обеспечение	Формы отчетности
Тема 1. Коммуникативные проблемы переговорного процесса	Социально-психологические исследования общения как информационно-коммуникативного процесса. Социально-психологическая структура процесса коммуникации (по К.Шеннону). Виды коммуникации. Основные барьеры на пути движения информации. Проблема соответствия кода и декодификации как важнейшее условие понимания друг друга партнерами по коммуникации. Вербальная коммуникация. Языковой знак как орудие познания и деятельности. Слово как носитель значения и смысла. Текст. Жаргон и арг. Особенности военного/служебного жаргона. Структура невербального поведения (по В.А.Лабунской). Визуальный контакт, лицевые экспрессии, телодвижения, позы и жесты, пространственное расположение.	10	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад
Тема 2. Социально-психологическая перцепция и ее значение в переговорном процессе	Когнитивный подход в социальной психологии: теории и исследования. Социальная перцепция и социальное	10	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации,	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад

	познание. Механизмы взаимопонимания в процессе переговоров: идентификация, рефлексия, эмпатия. Теории соответствия. Когнитивный диссонанс. Развитие идей гештальтпсихологи и (исследования С.Аша). Эффекты межличностного восприятия: новизны, «ореола», перцептивной установки, эффекта первичности, эффекта снисхождения - ужесточения, ошибки центральной тенденции, логической ошибки, ошибки контраста. Влияние стереотипов и эталонов межличностного восприятия. Формирование первого впечатления о человеке. Аттракция: психологическая сущность и приемы формирования. Условия и факторы, влияющие на точность и адекватность межличностного восприятия. Аперцепция.		подготовка аннотации текста, подготовка конспекта		
Тема 3. Переговоры как интерактивный процесс	Основные механизмы воздействия: заражение, внушение,	10	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка	Учебно-методическое обеспечение, интернет-	Устный опрос, конспект, аннотация текста,

убеждение, подражание. Действие заражения в условиях паники. Научение социальному взаимодействию. Виды "пристроек" по П. Ершову. Т-группы. Характеристика стилей общения. Проблема манипулятивного общения. Интеракционистское направление в социальной психологии. Попытки построения «анатомии» акта взаимодействия в зарубежной социальной психологии. «Единичный социальный акт» по Т.Парсонсу. Социальное действие и социальное взаимодействие. Структура ситуации социального взаимодействия. Стороны социального взаимодействия: интеграция и дифференциация. Виды взаимодействия (по К.Томасу). Методика Р.Бейлза для наблюдения за процессом социального взаимодействия. Взаимодействие как организация совместной деятельности. Структура совместной		доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	источники	презентация, доклад
---	--	--	-----------	---------------------

	деятельности.				
Тема 4. Переговоры и их особенности в служебной деятельности	Основные стили переговоров их характеристики. Характеристика фаз контакта. Актуальная роль оппонента и определение приоритетной зоны его использования. Конвенциональные взаимоотношения в деловых переговорах. Примитивный стиль общения. Личностная и социальная незрелость как причина выбора данного стиля общения. Манипулятивный стиль общения. Особенности личностной структуры человека – манипулятора. Актуализированное и духовное общение.	10	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад
Тема 5. Социально-психологические аспекты переговорного процесса	Переговоры как специфический вид деловой коммуникации. Условия переговоров. Цели. Значение переговоров. Классификация переговоров. Основные характеристики переговоров. Планирование переговорного процесса. Организационные моменты подготовки к переговорам. Информационная подготовка. Уяснение пределов возможностей сторон.	12	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад

	Переговорные стили как стилевой профиль поведенческого взаимодействия сторон. Жесткий стиль, тактика ведения переговоров в жестком стиле. Сущность, условия применения ультимативной тактики. Особенности тактики выжимания уступок. Позиционное и психологическое давление. Сущность и условия применения тактик мягкого стиля ведения переговоров. Этический стиль. Аналитико-агрессивный стиль. Общительный стиль.				
Тема 6. Манипуляция в процессе общения и переговоров	Понятие манипуляции. Механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. Распознавание манипуляции. Противостояние манипулятивному воздействию. Обман как психологический феномен переговоров.	12	Анализ литературы, подготовка к занятиям, подготовка доклада, подготовка презентации, подготовка аннотации текста, подготовка конспекта	Учебно-методическое обеспечение, интернет-источники	Устный опрос, конспект, аннотация текста, презентация, доклад
Итого		64			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
--------------------------------	--------------------

УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
СПК-2. Способен осуществлять деятельность по обеспечению, оценки и аттестации персонала в организации.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа

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

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
УК -1	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: специфику проявления и механизмы межкультурного взаимодействия в коллективе, члены которого представляют различные национальности; Уметь: анализировать социально-психологические явления и процессы, происходящие в многонациональных коллективах; использовать социально-психологические знания для компетентного общения в многонациональных коллективах	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: специфику проявления и механизмы межкультурного взаимодействия в коллективе, члены которого представляют различные национальности. Уметь: анализировать социально-психологические явления и процессы, происходящие в многонациональных коллективах; использовать социально-психологические знания	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, практическая подготовка	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания

			для компетентного общения в многонациональных коллективах. Владеть: навыками организации работы по оптимизации межличностных отношений в многонациональных коллективах, повышению их сплоченности и психологической устойчивости.		презентации, Шкала оценивания практической подготовки
УК -4.	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: современные коммуникативные технологии в переговорном процессе. Уметь: преодолевать коммуникативные барьеры с помощью современных коммуникативных технологий в переговорном процессе.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: современные коммуникативные технологии в переговорном процессе. Уметь: преодолевать коммуникативные барьеры с помощью современных коммуникативных технологий в переговорном процессе. Владеть: навыками применения коммуникативных технологий при переговорах с преступниками, захватившими заложников.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, практическая подготовка	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации, Шкала оценивания практической подготовки

СПК-2	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: особенности взаимодействия в малой группе, характеристику внутригрупповых социальных ролей, динамику развития отношений в группе. Уметь: диагностировать и корректировать отношения в коллективе	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: особенности взаимодействия в малой группе, характеристику внутригрупповых социальных ролей, динамику развития отношений в группе. Уметь: диагностировать и корректировать отношения в коллективе Владеть: методиками по сбору информации о взаимоотношениях в коллективе, и методами повышения качества этих отношений.	Устный опрос, конспект, аннотация текста, доклад, презентация, практическая подготовка	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания конспекта Шкала оценивания аннотации текста Шкала оценивания доклада, Шкала оценивания презентации, Шкала оценивания практической подготовки

Шкала оценивания устного опроса

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Устный опрос	Свободное владение материалом	5
	Достаточное усвоение материала	4
	Поверхностное усвоение материала	3
	Неудовлетворительное усвоение материала	2

Шкала оценивания конспекта

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Конспект	конспект подготовлен по теме изучения	1
	конспект отсутствует	0

Шкала оценивания аннотации текста

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Аннотация текста	Точность в выявлении основных идей автора; показана значимость реализации данной идеи, подхода; художественная выразительность изложения; логичность изложения; аннотация сдана в срок	10
	Точность в выявлении основных идей автора; показана значимость реализации данной идеи, подхода; отсутствуют логичность и художественная выразительность изложения; аннотация сдана в срок	7
	Точность в выявлении основных идей автора; не показана значимость реализации данной идеи, подхода; отсутствуют логичность и художественная выразительность изложения; аннотация сдана в срок	4
	Неточность в выявлении основных идей автора; не показана значимость реализации данной идеи, подхода; отсутствуют логичность и художественная выразительность изложения; аннотация не сдана в срок	0

Шкала оценивания доклада

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Доклад	Соответствие содержания теме доклада; глубина проработки материала; грамотность и полнота использования источников; грамотность речи и владение текстом доклада	10
	Соответствие содержания теме доклада; глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; грамотность речи и владение текстом доклада	7
	Соответствие содержания теме доклада; не достаточная глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; грамотность речи и владение текстом доклада	4
	Несоответствие содержания теме доклада; не достаточная глубина проработки материала; использовано недостаточное количество источников; недостаточное владение текстом доклада	0

Шкала оценивания презентации

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Презентация	Соответствие содержания теме; правильная структурированность информации; эстетичность оформления	10
	Соответствие содержания теме; правильная структурированность информации; недостаточная эстетичность в оформлении	7
	Соответствие содержания теме; отсутствует структурированность информации; недостаточная эстетичность в оформлении	4
	Несоответствие содержания теме; отсутствует структурированность информации; недостаточная эстетичность в оформлении	0

Шкала оценивания практической подготовки

Критерии оценивания	Баллы
высокая активность на практической подготовке, выполнено практическое/лабораторное исследование на выборке испытуемых не менее 10 человек и/или отработан алгоритм оказания психологической помощи	5
средняя активность на практической подготовке, выполнено практическое/лабораторное исследование на выборке испытуемых не менее 5 человек и/или отработан алгоритм оказания психологической помощи	2
низкая активность на практической подготовке, не выполнено практическое/лабораторное исследование и/или не отработан алгоритм оказания психологической помощи	0

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

Примерные задания для устных опросов

1. Основные стили переговоров их характеристики.
2. Характеристика фаз контакта.
3. Актуальная роль оппонента и определение приоритетной зоны его использования. Конвенциональные взаимоотношения в деловых переговорах.
4. Примитивный стиль общения.
5. Личностная и социальная незрелость как причина выбора данного стиля общения.
6. Особенности личностной структуры человека – манипулятора.
7. Актуализированное и духовное общение.

Примерная тематика докладов

1. Социально-психологическая структура процесса коммуникации (по К.Шеннону).
2. Виды коммуникации.
3. Основные барьеры на пути движения информации.
4. Проблема соответствия кода и декодификации как важнейшее условие понимания друг друга партнерами по коммуникации.
5. Вербальная коммуникация.

6. Языковой знак как орудие познания и деятельности.
7. Особенности военного жаргона.
8. Структура невербального поведения (по В.А.Лабунской).
9. Визуальный контакт, лицевые экспрессии, телодвижения, позы и жесты, пространственное расположение.

Примерная тематика презентаций

1. Переговоры как специфический вид деловой коммуникации.
2. Условия переговоров.
3. Значение переговоров.
4. Основные характеристики переговоров.
5. Планирование переговорного процесса.
6. Информационная подготовка.
7. Переговорные стили как стилизованный профиль поведенческого взаимодействия сторон.
8. Жесткий стиль, тактика ведения переговоров в жестком стиле.
9. Сущность, условия применения ультимативной тактики.
10. Особенности тактики выжимания уступок.
11. Позиционное и психологическое давление.
12. Сущность и условия применения тактик мягкого стиля ведения переговоров.

Задание на практическую подготовку (психологическая практика)

Задание 1. Подготовка практических рекомендаций по формированию команд переговорщиков.

Задание 2. Разработать структуру механизмов взаимопонимания в процессе переговоров.

Задание 3. Разработать структуру ситуации социального взаимодействия со сторонами социального взаимодействия: интеграция и дифференциация.

Задание 4. Разработать структурные особенности личностной структуры человека – манипулятора.

Задание 5. Составить план переговорного процесса с разработкой организационных моментов в подготовке к переговорам. Информационная подготовка.

Примерные вопросы к зачету

1. Социально-психологическая характеристика общения: сущность, структура, функции и виды.
2. Методы оптимизации общения и взаимодействия военнослужащих.
3. Какие стороны входят в структуру общения? Их характеристика
4. Психологические механизмы восприятия. Раскройте их сущность.
5. Что входит в понятие «перцептивная сторона общения»?
6. Что такое невербальная коммуникация? Психологические механизмы взаимовлияния военнослужащих в процессе общения.
7. Назовите виды и раскройте содержание понятия коммуникативный барьер.
8. Формы эффективного слушания.
9. Сущность социальной перцепции. Эффекты восприятия.
10. Что такое вербальная коммуникация?
11. Основные формы межличностного общения
12. Функции общения и их характеристика.
13. Типичные искажения при восприятии информации.
14. Основные техники повышения эффективности общения.
15. Характеристика интерактивной стороны общения
16. Структура коммуникационного канала и его характеристика.
17. Каузальная атрибуция и ее роль в восприятии.

18. Трансактный анализ межличностных отношений.
19. Основные характеристики переговорного процесса.
20. Виды переговоров и их характеристика.
21. Сущность и виды манипуляции в общении.
22. Деловое общение и его виды.
23. Социально-психологический тренинг повышения коммуникативных способностей.
24. Социально-психологический тренинг восприятия в процессе общения.
25. Основные психологические приемы воздействия в процессе переговоров.
26. Стереотипы и их влияние на успешность общения.

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

Основными формами текущего контроля являются оценка составление конспектов, устные опросы, аннотирование текстов, подготовка докладов и презентаций, практическая подготовка.

Доклад – публичное сообщение на определенную тему, в процессе подготовки которого студент использует те или иные навыки исследовательской работы. Подготовка докладов предполагается по содержащимся в рабочей программе дисциплины темам.

Написание конспекта (статьи, монографии, учебника, книги и пр.) представляет собой деятельность магистранта по созданию обзора информации, содержащейся в объекте конспектирования, в более краткой форме. В конспекте должны быть отражены основные принципиальные положения источника, то новое, что внес его автор, основные методологические положения работы, аргументы, этапы доказательства и выводы.

Аннотирование текста (аннотация – краткая характеристика текста, книги, статьи, раскрывающая содержание). Фиксируются основные проблемы, затронутые в тексте, мнения, оценки, выводы автора.

Презентация – форма текущего контроля, где, кроме умения работать с информацией, используются практические навыки по наглядному пространственному ее отображению.

Формой промежуточной аттестации является зачет.

Максимальное количество баллов, которое может набрать магистрант в течение семестра за текущий контроль, равняется 80 баллам.

Минимальное количество баллов, которые магистрант должен набрать в течение семестра за текущий контроль равняется 40 баллам.

Максимальная сумма баллов, которые магистрант может получить на зачете, равняется 20 баллам.

Формой промежуточной аттестации является зачет, которые проходит в форме устного собеседования по вопросам.

Шкала оценивания зачёта.

16–20 баллов – регулярное посещение занятий, высокая активность на практических и лабораторных занятиях, содержание и изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

11–15 баллов – систематическое посещение занятий, участие на практических и лабораторных занятиях, единичные пропуски по уважительной причине и их отработка, изложение материала носит преимущественно описательный характер, студент показал достаточно уверенное владение материалом, однако недостаточное умение четко,

аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы и отстаивать собственную точку зрения.

6–10 баллов – нерегулярное посещение занятий, низкая активность на практических и лабораторных занятиях, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–5 балла – регулярные пропуски занятий и отсутствие активности работы, студент показал незнание материала по содержанию дисциплины.

Итоговая шкала оценивания результатов освоения дисциплины

Баллы	Оценивание по системе «зачтено / не зачтено»
100-41	зачтено
40-0	не зачтено

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Основная литература

1. Иванова, Т. В. Правовая аргументация : учебное пособие для вузов / Т. В. Иванова, О. В. Никитина. — Москва : Юрайт, 2023. — 191 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/516959>
2. Корягина, Н. А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация : учебник и практикум для вузов. — Москва : Юрайт, 2023. — 225 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/517382>
3. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2023. — 121 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/513586>

6.2. Дополнительная литература

1. Грег, У. Жесткие переговоры: как противостоять агрессору / Уильямс Грег, Айер Пэт. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 256 с.— Текст : электронный. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93100.html>
2. Егоров, Н. Н. Криминалистическая тактика : учебное пособие для вузов / Н. Н. Егоров, Е. П. Ищенко. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2023. — 192 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/530838>
3. Ермолаева, М. В. Переговоры и защита интересов : учебно-методическое пособие. — Москва : Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, 2019. — 56 с. — Текст : электронный. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/111253.html>
4. Кашапов, М. М. Психология конфликта : учебник и практикум для вузов. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2023. — 206 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/513292>
5. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2023. — 315 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/516820>
6. Петрова, Ю. А. Золотые правила успешных переговоров : практическое пособие / Ю. А. Петрова, Е. Б. Спиридонова. — 2-е изд. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 115 с. — Текст : электронный. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/79625.html>
7. Собольников, В. В. Психология профессиональной деятельности в особых и

- экстремальных условиях : учебное пособие для вузов. — Москва : Юрайт, 2023. — 192 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/515608>
8. Стацевич, Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия / Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина. — 2-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 152 с. — Текст : электронный. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/82709.html>
9. Хамаганова, К. В. Теория переговоров : учебное пособие. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2019. — 73 с. — Текст : электронный. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/102683.html>
10. Хасан, Б. И. Конструктивная психология конфликта : учебное пособие для вузов. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2023. — 204 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/514511>

6.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»,

1. Википедия — свободная энциклопедия. — URL: <http://ru.wikipedia.org>.
2. Поисковые системы. URL: <http://www.google.ru/>, <http://www.yandex.ru/> и др.
3. Электронная гуманитарная библиотека. — URL: <http://www.gumfak.ru>.
4. Портал психологических изданий Psyjournals — URL: <http://psyjournals.ru>.
5. Российская психология: информационно-аналитический портал — URL: <http://rospsy.ru>.
6. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU — URL: <http://elibrary.ru>.
7. Материалы по психологии — <http://psychology-online.net>
8. Электронная библиотека — URL: <http://www.twirpx.com/files/>

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям.
2. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы по дисциплинам.

8. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows
Microsoft Office
Kaspersky Endpoint Security

Информационные справочные системы:

Система ГАРАНТ
Система «КонсультантПлюс»

Профессиональные базы данных
fgosvo.ru — Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования
pravo.gov.ru - Официальный интернет-портал правовой информации
www.edu.ru — Федеральный портал Российское образование

Свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

ОМС Плеер (для воспроизведения Электронных Учебных Модулей)
7-zip
Google Chrome

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные оборудованием и

техническими средствами обучения: учебной мебелью, доской, демонстрационным оборудованием, персональными компьютерами, проектором;

- помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде.