

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 27.08.2023 17:01:52
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Северо-западный институт управления-филиал РАНХиГС
(наименование структурного подразделения (института/факультета/филиала)
Кафедра сравнительных политических исследований
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНО

Директор СЗИУ РАНХиГС Хлутков А.Д.

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

Международные отношения
(наименование образовательной программы)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса**

Б1.О.22. Основы практической психологии
(код и наименование РПД)

**41.03.05«Мировые политические процессы и международное
сотрудничество»**
(код и наименование направления подготовки)

очная
(форма обучения)

Год набора - 2022

Санкт-Петербург, 2022

Авторы–составители:

Кандидат психологических наук, доцент кафедры социальных технологий Федоренко В. В.

Старший преподаватель кафедры социальных технологий Лик Н.В.

Заведующий кафедрой международных отношений:

Кандидат исторических наук, доцент Буланакова М.А.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся
5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине
6. Методические материалы для освоения дисциплины
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
 - 7.1.Основная литература
 - 7.2.Дополнительная литература
 - 7.3.Нормативные правовые документы или иная правовая информация
 - 7.4.Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 7.5.Интернет-ресурсы
 - 7.6.Иные источники
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина Б1.О.22 «Основы практической психологии» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС- 3	Способность вести себя в соответствии с требованиями ролевой позиции в командной работе	УК ОС- 3.2	Способен обосновать адекватность распределения ролей в рамках выполнения командной задачи и собственную ролевую позицию
УК ОС-5	Способность проявлять толерантность в условиях межкультурного разнообразия общества	УК ОС-5.2	Способен проявить гибкость и корректность при взаимодействии с учетом этнических, религиозных, гендерных, возрастных отличий и физических ограничений
УК ОС-6	Способность выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК ОС-6.2	Способен обосновать траекторию личностного и профессионального роста, основываясь на методах самоменеджмента и самоорганизации (под поставленную задачу)

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем использования ресурсов и ожидаемой ценностью	УК ОС- 3.2	<p>на уровне знаний: рассказать о возможных вариантах индивидуальной траектории и использования методов самоорганизации и саморазвития навыков делового общения</p> <p>на уровне умений: самостоятельно анализирует и классифицирует затруднения, препятствующие росту эффективности учебной деятельности и делового взаимодействия с окружающими людьми;</p> <p>на уровне навыков: определяет тактику преодоления затруднений; определяет цель; определяет и применяет методы (тайм-менеджмент, выработка привычек, самомотивация, «круг общения» и др.) самоорганизации и саморазвития.</p>

Анализ решений с точки зрения достижения целевых показателей решений	УК ОС-5.2	на уровне знаний: самостоятельно презентует собственные результаты: идеи/ точку зрения/ проект перед коллективом. на уровне умений: ориентируется в теоретических основах группового взаимодействия в деловом общении; адекватно оценивает социальную общность и ее социально-психологические характеристики
Оценка ресурсов, необходимых для реализации решений	УК ОС-6.2	на уровне знаний: демонстрирует знание психологических особенностей профессиональной деятельности по организации мероприятий; на уровне умений: понимает основы профессиональной коммуникации при организации и ведении международных переговоров

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины. Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 акад. часа/ 54 астр. час).

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий (далее - ДОТ).

Вид работы	Трудоемкость (в академ. часах)
Общая трудоемкость	72/54
Контактная работа с преподавателем	48/36
Лекции	24/18
Практические занятия	24/18
Лабораторные занятия	-
Самостоятельная работа	24/18
Контроль	-
Формы текущего контроля	Упражнения, разбор конкретных ситуаций (кейсы), ролевые игры, доклады, тестирование
Форма промежуточной аттестации	Зачет – 1 семестр

Место дисциплины в структуре ОП ВО. Дисциплина Б1.О.22 «Основы практической психологии» изучается в 1 семестре, на 1 курсе, относится к дисциплинам части блока 1, обязательная часть, учебного плана по направлению 41.03.05.«Международные отношения».

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно

регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.					Форма текущего контроля успеваемости** , промежуточной аттестации***	
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					СР
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Практическая психология как прикладная отрасль психологии.	11	4		2		7	-
Тема 2	Общение как предмет социально-психологического исследования.	11	4		2		7	У/К
Тема 3	Понятие и сущность конфликта.	11	4		2		7	К/У/Т
Тема 4	Процесс и функции межличностного и делового общения.	15	4		2		7	У/РИ/Д
Тема 5	Методы управления конфликтами.	18	2		4		8	РИ/К/Д
Тема 6	Переговоры как одна из форм деловой коммуникации.	13	2		4		7	У/К/РИ/Д
Тема 7	Стратегии и тактики ведения переговоров.	13	2		4		7	У/К/РИ/Д
Тема 8	Посредничество в переговорном процессе.	16	2		4		10	У/К/РИ/Д/Т
	Промежуточная аттестация							Зачет
	Всего (акад.час/астроном. час):	108/81	24/18		24/18		60/45	

*Сокращения: Упражнения (У), Кейсы (К), Тесты (Т), Ролевые игры (РИ), Доклады (Д).

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Практическая психология как прикладная отрасль психологии.

Психология как особая отрасль науки. Исторические причины изменения предмета изучения в психологии. Современная психология, ее место среди других наук. Современная трактовка объекта и предмета изучения в психологии. Современное представление о психике.

История развития психологических знаний (учения Демокрита, Аристотеля, Сократа, Платона, Декарта, Локка). Экспериментальная психологическая лаборатория Вундта. Бихевиоризм. Становление отечественной психологии. Развитие психологии в России.

Фундаментальные и прикладные отрасли психологии. Становление и формирование основных отраслей психологии. Психоанализ (З. Фрейд); Аналитическая психология (К. Юнг); Индивидуальная психология (А. Адлер); Неофрейдизм (Э. Фромм, К. Хорни); Бихевиоризм (Б. Скиннер); Гештальтпсихология (К. Левин); Гуманистическая психология (А. Маслоу, В. Франкл).

Практическая психология как прикладная отрасль отечественной психологии.

Теоретические и экспериментальные подходы к исследованию личности. Направленность и мотивы деятельности личности. Ответственность личности.

Тема 2. Общение как предмет социально-психологического исследования.

Историческая ретроспектива подходов к определению общения как психологического явления и процесса. Единство общения и деятельности. Общение и коммуникация. Общение и отражение. Структура общения. Роль общения в психическом развитии человека в фило- и онтогенезе. Общение людей в XXI веке. Синдром дискommunikации.

Виды общения. Средства общения (вербальные, невербальные). Общая характеристика вербальных и невербальных средств общения.

Соотношение понятий общение и коммуникация. Речь – важнейшее коммуникативное средство общения. Использование невербальных систем в коммуникации /подход НЛП/.

Тема 3. Понятие и сущность конфликта.

Понятие «конфликт». Подходы к определению понятия «конфликт». Конфликт и конфликтная ситуация. Сущность конфликта. Структура конфликта: объект конфликта; стороны конфликта; образ конфликтной ситуации; внешняя и внутренняя позиции сторон, мотивы конфликта, психологические составляющие конфликтного взаимодействия. Возникновение конфликта и его механизмы. Динамика конфликта (предконфликтная ситуация, инцидент, эскалация, кульминация, завершение). Фазы конфликта (начальная фаза, фаза подъема, пик, фаза спада). Подходы к классификации функций конфликта.

Причины возникновения конфликтов. Определение ситуации как конфликтной. Оппоненты конфликтного взаимодействия, предмет и объект конфликта, инцидент, типы конфликтных ситуаций и инцидентов, функции конфликта. Модели развития конфликтов. Особенности выбора стратегии реагирования в зависимости от причины конфликта.

Тема 4. Процесс и функции межличностного и делового общения.

Общение как процесс субъект-субъектной деятельности: модель сознания субъекта коммуникации, структура субъективного опыта. Социальные, социально-психологические и всеобщие функции общения как формы человеческой деятельности (по Г.М. Андреевой, В.Н. Панферову, Б.Ф. Ломову). Основные направления исследования социальной перцепции. Генезис социальной перцепции.

Подходы к проблеме интеракций в современной психологии. Ролевое общение. Виды ролей. Ролевой «веер» личности. Методы развития ролевого репертуара личности.

Транзакционный анализ общения и взаимодействия. Эго-состояния /Родитель-Ребенок-Взрослый/. Влияние ролевых позиций на общение.

Стадии общения (по Б.Ф. Ломову, В.Н. Панферову).

Тема 5. Методы управления конфликтами.

Становление практики управления конфликтами (переход от изучения конфликтов к их разрешению; начало практической работы с конфликтами; современная позиция). Основные понятия управления конфликтами (основные термины и понятия;

«профилактика» конфликтности; конструктивное и деструктивное развитие конфликтов). Способы работы с конфликтами (способы урегулирования конфликтов; «силовые» методы разрешения конфликтов; переговоры).

Психоаналитическая работа с конфликтами. Поведенческая технология работы с конфликтом. Работа с конфликтами в гуманистической психологии. Психологическое консультирование в разрешении конфликта.

Обучение навыкам эффективного поведения в конфликтах и их конструктивному разрешению.

Технологии саморегуляции в конфликтных ситуациях. Телесно ориентированные методы саморегуляции.

Тема 6. Переговоры как одна из форм деловой коммуникации.

Историческая ретроспектива формирования технологического подхода к решению проблемных ситуаций и исследований переговорного процесса (взгляды Ф.Каллере, Феличе, В. Мастенбрука, Р.Фишера, У.Юри, М.М. Лебедевой, А.А.Мурашева, О.Эрнста, Е.А.Климова, Н.И.Козлова). Психологическая феноменология переговоров. Модели переговорного процесса (личностный, технологический и процессуальный подходы).

Методы исследования переговорного процесса.

Структура и основные понятия переговорного процесса: взаимозависимость, позиции, интересы, предложения, силовой баланс, соглашения, легитимность.

Функции переговоров (информационная, регулятивная, контролирующая, координирующая, коммуникативная).

Классификации переговоров по особенностям взаимодействия и содержанию деятельности на переговорах; по поведенческим потернам и эмоциональному реагированию; по способам оперирования межличностными отношениями; по соотношению власти и силы на переговорах.

Тема 7. Стратегии и тактики ведения переговоров.

Основные переговорные стратегии: ультимативная, конкурентная, партнерская, имитационная, обструкционная, смешанная, неопределенная. Типология стилей ведения переговоров У.Мастенбрука: этический, аналитико-агрессивный, общительный, гибко-агрессивный.

Тактики ведения переговоров. Три подхода к переговорам: жесткий, мягкий и принципиальный. Принципиальные переговоры, базовые положения принципиальных переговоров.

Деятельностная модель переговоров У.Мастенбрука. Пять видов деятельности в переговорном процессе: достижение должных результатов; оказание воздействия на силовой баланс; создание конструктивной обстановки; применение гибкой тактики. Дилеммы переговорного процесса: уступчивость – неподатливость; покорность-доминирование; дружелюбие-враждебность; развертывание-уклонение. Манипуляции в переговорах. Особенности ведения международных переговоров.

Тема 8. Посредничество в переговорном процессе.

Введение в понятие посредничество (медиация). Задачи и функции медиатора в переговорах. Формы участия третьей стороны в переговорах: третейский суд, согласительная процедура, челночная дипломатия, посредничество, неформальное содействие, экспертная оценка проблемы, подготовка к переговорам. Принципы медиации. Факторы риска и техники безопасности медиатора.

Медиация как переговоры: вступительная процедура, презентация сторон, совместная дискуссия, кокусы, формирование повестки переговоров, выработка предложений, подготовка соглашения, выход из медиации. Учет медиатором

особенностей сторон переговорного процесса: мотивированности, стилей и стратегий ведения переговоров. Тактики работы с сопротивлением сторон переговоров.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. В ходе реализации дисциплины Б1.О.22 «Основы практической психологии» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Формы (методы) текущего контроля успеваемости
Тема 1. Практическая психология как прикладная отрасль психологии.	-
Тема 2. Общение как предмет социально-психологического исследования.	У/К
Тема 3. Понятие и сущность конфликта.	К/У/Т
Тема 4. Процесс и функции межличностного и делового общения.	У/РИ/Д
Тема 5. Методы управления конфликтами.	РИ/К/Д
Тема 6. Переговоры как одна из форм деловой коммуникации.	У/К/РИ/Д
Тема 7. Стратегии и тактики ведения переговоров.	У/К/РИ/Д
Тема 8. Посредничество в переговорном процессе.	У/К/РИ/Д/Т

Сокращения: Упражнения (У), Кейсы (К), Тесты (Т), Ролевые игры (РИ), Доклады (Д).

4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

1. Примеры тестовых заданий по дисциплине (Тема 3 и 8)

Тестирование проводится письменно в форме смешанных открытых (1-6) и закрытых (7-10) вопросов.

Инструкция для обучающихся: В вопросах с 1 по 6 необходимо дать ответ, дав определение или перечислив основные понятия. В каждом вопросе с 7 по 10, из трех вариантов необходимо выбрать правильный ответ, обведя в круг соответствующую букву правильного варианта.

1 ВАРИАНТ

1. **Общепсихологическое** определение феномена «общение»:
2. Перечислите основные **функции общения**:
3. Понятие **коммуникативной стороны общения**:
4. Перечислите основные **механизмы социальной перцепции**:
5. Понятие **интеракции**:
6. Основные причины **дефектного общения**:
7. Перечислите основные **средства устной речи** (выбрать):
 - а) диалог
 - б) выступление
 - в) монолог

8. В чем проявляется **общее отношение к людям**?
- тип взаимодействия
 - стиль общения
9. Перечислите основные **способы эффективного общения**:
- обратная связь
 - активное слушание
 - перцепция
- 10) В случае **неэффективного** общения партнер по общению:
- субъект
 - объект

2 ВАРИАНТ

1. Определение феномена «общение» Леонтьева А. Н. (Деятельностный подход)
2. Перечислите основные уровни общения:
3. Перечислите *основные стороны общения*:
4. Два основных значения понятия коммуникации:
5. Перечислите основные механизмы интеракции:
6. Понятие **барьеры общения**:
7. Какая из перечисленных ниже сторон общения отвечает за **оценку человека человеком**?

 - интерактивная
 - перцептивная
 - коммуникативная

8. Какие из перечисленных **видов интеракции** необходимы для реализации совместной деятельности:

 - конфликт
 - групповая интеграция
 - конкуренция
 - групповая дифференциация

9. **Стиль общения** характеризует:

 - степень информационной компетентности
 - поведение и отношение к людям

10. Какая из перечисленных *видов обратной связи* выполняет корректирующую функцию:

 - позитивная
 - негативная

3 ВАРИАНТ

1. Определение феномена «общение» Знакова В.В.
(*Общение как цель, самооценочность и самомотивированный процесс*)
2. Перечислите основные **виды общения**:
3. Понятие **каузальной атрибуции** как механизма социальной перцепции:
4. Основные **средства коммуникации**:
5. Понятие **интерактивной стороны общения**:
6. Перечислите *основные стили общения*:
7. В **процессе коммуникации** происходит передача:

 - эмоционального содержания
 - мотивационного содержания
 - интеллектуального содержания

8. Какая из перечисленных ниже сторон общения отвечает за **оценку человека человеком**?

 - интерактивная
 - перцептивная
 - коммуникативная

9. Какой из перечисленных **механизмов интеракции** осуществляется посредством

логической аргументации?

- а) внушение
- б) убеждение

10. Какая из перечисленных *форм интеракции* относится к **деструктивному общению**?

- а) конфликт
- б) манипуляции

4 ВАРИАНТ

1. Понятие **перцептивной стороны общения**:

2. Перечислите основные **типы общения**:

3. Понятие **стереотипизации** как механизма социальной перцепции:

4. Перечислите основные **средства невербальной коммуникации**:

5. Понятие **стили общения**:

6. Причины **деструктивного общения**:

7. Какая из перечисленных ниже *сторон общения* отвечает за организацию **межличностного взаимодействия**?

- а) коммуникативная
- б) интерактивная

8. К каким из перечисленных ниже помехам общения относится «**непонимание**» **воспринимаемой информации**?

- а) барьеры общения
- б) личностные особенности

9. Что из перечисленного относится к *речевым формам*, обуславливающим **барьеры общения**?

- а) приказ
- б) просьба
- в) ирония

10. Что из перечисленного ниже относится к **деструктивным формам** общения?

- а) агрессивное поведение
- б) конфликт
- в) манипуляция

Тематика докладов на семинарских занятиях

Тема 4. Процесс и функции межличностного и делового общения.

1. Общение как процесс субъект-субъектной деятельности: модель сознания субъекта коммуникации, структура субъективного опыта.

2. Социальные, социально-психологические и всеобщие функции общения как формы человеческой деятельности (по Г.М. Андреевой, В.Н. Панферову, Б.Ф. Ломову).

3. Основные направления исследования социальной перцепции. Генезис социальной перцепции.

4. Подходы к проблеме интеракций в современной психологии. Ролевое общение. Виды ролей. Ролевой «веер» личности. Методы развития ролевого репертуара личности.

5. Транзакционный анализ общения и взаимодействия. Эго-состояния /Родитель-Ребенок-Взрослый/ Влияние ролевых позиций на общение.

6. Стадии общения (по Б.Ф. Ломову, В.Н. Панферову).

Тема 5. Методы управления конфликтами.

1. Становление практики управления конфликтами (переход от изучения конфликтов к их разрешению; начало практической работы с конфликтами; современная позиция).

2. Основные понятия управления конфликтами (основные термины и понятия; «профилактика» конфликтности; конструктивное и деструктивное развитие конфликтов).
3. Способы работы с конфликтами (способы урегулирования конфликтов; «силовые» методы разрешения конфликтов; переговоры).
4. Психодинамическая работа с конфликтами.
5. Поведенческая технология работы с конфликтом.
6. Работа с конфликтами в гуманистической психологии.
7. Психологическое консультирование в разрешении конфликта.
8. Обучение навыкам эффективного поведения в конфликтах и их конструктивному разрешению.

Тема 6. Переговоры как одна из форм деловой коммуникации.

1. Историческая ретроспектива формирования технологического подхода к решению проблемных ситуаций и исследований переговорного процесса (взгляды Ф.Каллере, Феличе, В. Мастенбрука, Р.Фишера, У.Юри, М.М. Лебедевой, А.А.Мурашева, О.Эрнста, Е.А.Климова, Н.И.Козлова). Психологическая феноменология переговоров.
2. Модели переговорного процесса (личностный, технологический и процессуальный подходы).
3. Методы исследования переговорного процесса.
4. Структура и основные понятия переговорного процесса: взаимозависимость, позиции, интересы, предложения, силовой баланс, соглашения, легитимность.
5. Функции переговоров (информационная, регулятивная, контролирующая, координирующая, коммуникативная).
6. Классификации переговоров по особенностям взаимодействия и содержанию деятельности на переговорах; по поведенческим паттернам и эмоциональному реагированию; по способам оперирования межличностными отношениями; по соотношению власти и силы на переговорах.

Тема 7. Стратегии и тактики ведения переговоров.

1. Основные переговорные стратегии: ультимативная, конкурентная, партнерская, имитационная, obstructive, смешанная, неопределенная.
2. Типология стилей ведения переговоров У.Мастенбрука: этический, аналитико-агрессивный, общительный, гибко-агрессивный.
3. Тактики ведения переговоров. Три подхода к переговорам: жесткий, мягкий и принципиальный.
4. Принципиальные переговоры, базовые положения принципиальных переговоров.
5. Деятельностная модель переговоров У.Мастенбрука. Пять видов деятельности в переговорном процессе: достижение должных результатов; оказание воздействия на силовой баланс; создание конструктивной обстановки; применение гибкой тактики.
6. Дилеммы переговорного процесса: уступчивость – неподаτικότητα; покорность-доминирование; дружелюбие-враждебность; развертывание-уклонение.
7. Манипуляции в переговорах.

Тема 8. Посредничество в переговорном процессе.

1. Введение в понятие посредничество (медиация). Задачи и функции медиатора в переговорах.
2. Формы участия третьей стороны в переговорах: третейский суд, согласительная процедура, челночная дипломатия, посредничество, неформальное содействие, экспертная оценка проблемы, подготовка к переговорам.
3. Принципы медиации. Факторы риска и техники безопасности медиатора.
4. Медиация как переговоры: вступительная процедура, презентация сторон, совместная дискуссия, кокусы, формирование повестки переговоров, выработка предложений, подготовка соглашения, выход из медиации.
5. Учет медиатором особенностей сторон переговорного процесса: мотивированности, стилей и стратегий ведения переговоров.
6. Тактики работы с сопротивлением сторон переговоров.

Пример кейсовых заданий (темы 2, 3, 5, 6, 7, 8)

Кейс «Подчеркивание значимости». Необходимое время: 30 минут. Материалы не требуются.

В этом упражнении участникам предлагается выявить в других людях качества, вызывающие восхищение, уважение или симпатию. Упражнение выполняется в кругу с мячом или письменно. Ведущий просит участников выбрать тех людей, с которыми он менее знаком, для того чтобы усложнить себе задачу. Упражнение начинается с того, что кто-то, обращаясь к своему коллеге, говорит: «Таня, мне в тебе нравится...» и называет то личностное качество, которое он отметил. Например: «У меня вызывает уважение твоя независимость!»; «Мне очень нравится в тебе объективность, способность не давать оценок»; «Интонация твоего голоса завораживает». Таня, в свою очередь, должна назвать то чувство, которое возникло у нее в ответ на эти слова.

Таким образом, в этом упражнении происходит одновременно и отработка техники вербализации своего эмоционального состояния. Надо отметить, что эта часть упражнения проходит труднее всего, поскольку большинство участников при вербализации обращаются только к двум эмоциональным состояниям: «Мне приятно» или «Мне очень приятно». Видимо, это связано с тем, что дифференциация и осознание чувств в реальной жизни у нас происходит крайне редко. Этот навык не отработан не только у наших потенциальных клиентов, но и у психологов. Хотя известно, что только тот, кто понимает себя, может разобраться и в чувствах партнера.

В процессе данного упражнения у большинства участников происходит понимание этой проблемы.

После того как чувство или эмоция вербализованы, упражнение продолжает кто-либо другой из участников. И так до тех пор, пока каждый не выскажется.

Пример ролевой игры (темы 4-8)

Ролевая игра «Дискуссия»

Дискуссия. Целью этой игры является развитие различных навыков, то есть эта игра-дискуссия научит участников определять стили поведения людей, а также какой именно стиль общения нужно использовать для успешного и эффективного сотрудничества, принятия решений.

Количество участников может быть не более 20-ти человек.

Время также ограничено, вам хватит 50 минут.

Ход игры: из всей группы выбирается пять участников, те, кто не задействованы в игре,

сидят в кругу, а участники садятся в центр этого круга.

Участники игры получают заранее подготовленные карточки, на которых написана инструкция. Показывать карточки нельзя, так как остальные должны будут угадать какую роль, указанную на карточке, исполняет участник.

Роли в этой игре соответствуют распространенным стилям поведения:

1. Организатор. Его целью является выявление позиций всех участников. Он спрашивает мнение каждого, задает уточняющие вопросы, активно участвует в дискуссии, подводит промежуточные и окончательные выводы, высказывает свое мнение последним.
2. Спорщик. Спорит по поводу и без, пытается опровергнуть любое высказывание.
3. Оригинал. Высказывает неожиданные, немного бессмысленные, понятные ему одному предложения и суждения, в разговоре участвует не очень активно, высказывается не более пяти раз.
4. Заводила. Очень эмоционален и позитивен в своих высказываниях. Говорит много, старается склонить всех к своей точке зрения. Не слушает окружающих, если те не согласны с его мнением.
5. Соглашатель. Не спорит, со всеми во всем соглашается. Целью этого стиля поведения является не поиск эффективного решения, а бесконфликтное общение.

Существует множество вариантов тем для обсуждения в игре-дискуссии, например:

- причины популярности бороды среди мужчин
- способы эффективной борьбы за трезвость населения

5. Оценочные средства промежуточной аттестации

5.1. Зачет проводится с применением следующих методов (средств):

- устное собеседование на основе вопросов к зачету.

При проведении зачёта возможно использование дистанционных образовательных технологий (далее - ДОТ).

5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

<i>Компонент компетенции</i>	<i>Промежуточный / ключевой индикатор оценивания</i>	<i>Критерий оценивания</i>
УК ОС- 3.2	Обосновывает адекватность распределения ролей в рамках выполнения командной задачи и собственную ролевую позицию.	Обосновывает адекватность распределения ролей в рамках выполнения командной задачи и собственную ролевую позицию
УК ОС-5.2	Проявляет гибкость и корректность при взаимодействии с учетом этнических, религиозных, гендерных, возрастных отличий и физических ограничений.	Проявляет гибкость и корректность при взаимодействии с учетом этнических, религиозных, гендерных, возрастных отличий и физических ограничений
УК ОС-6.2	Обосновывает траекторию личностного и профессионального роста, основываясь на методах самоменеджмента и самоорганизации (под	Обосновывает траекторию личностного и профессионального роста, основываясь на методах самоменеджмента и самоорганизации (под поставленную задачу)

	поставленную задачу).	
--	-----------------------	--

Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Тематика вопросов к зачету:

Теоретический блок вопросов:

1. Психология как особая отрасль науки.
2. Практическая психология как прикладная отрасль отечественной психологии.
3. Теоретические и экспериментальные подходы к исследованию личности.
4. Направленность и мотивы деятельности личности.
5. Ответственность личности.
6. Проблема общения в психологических исследованиях. Определение общения как психологического явления и процесса.
7. Соотношение понятий: общение и деятельность; общение и коммуникация; общение и отражение.
8. Структура общения: компоненты общения, подходы к классификации видов общения.
9. Вербальные средства общения. Речь как основное средство передачи информации в процессе коммуникации.
10. Невербальные средства общения и их роль в процессе взаимодействия людей друг с другом.
11. Функции общения как особой формы человеческой деятельности.
12. Влияние ролевых позиций на общение. Теория Э.Берна, анализ трансакций в общении.
13. Стадии общения, их психологическая характеристика.
14. Социально-психологическая технология ведения диалога. Приемы аргументации.
15. Место психологии конфликта в системе психологического знания.
16. Основные подходы в изучении конфликта.
17. Технологии управления собственным поведением в конфликте.
18. Стратегии поведения в конфликте.
19. Управление конфликтом. Регулирование конфликтов.
20. Методы управления конфликтами.
21. Психологическая саморегуляция состояний. Основные классы методов и техник.
22. Определение общения как психологического явления и процесса. Соотношение понятий «общение» и «переговоры».
23. Определение основных понятий «переговорного процесса» и его компонентов.
24. Классификации переговорного процесса. Типы переговоров.
25. Виды, функции и стадии переговорного процесса.

Практические задания:

1. Продемонстрируйте психологическое содержание основных переговорных стратегий (уклонение, борьба, приспособление, компромисс).
2. Продемонстрируйте основные принципы конструктивных (направленных на сотрудничество) переговоров.
3. Продемонстрируйте основные индивидуальные стили ведения переговоров.
4. Динамическая модель переговорного процесса. Дилеммы в реализации основных видов деятельности.

5. Продемонстрируйте техники эмоционального выравнивания агрессивного и эмоционально заряженного партнера по переговорам.
6. Задачи и функции медиатора в переговорах. Формы посредничества в переговорах.
7. Принципы медиации. Факторы риска и техники безопасности медиатора.
8. Продемонстрируйте психологические особенности медиации на различных этапах переговорного процесса.
9. Продемонстрируйте манипулятивные техники, используемые в переговорном процессе. Преимущества и недостатки их применения.
10. Медиация в конфликтных ситуациях. Продемонстрируйте манипулятивные техники, используемые в переговорном процессе (преимущества и недостатки их применения).
Учет особенностей сторон переговоров в процессе медиации.

Шкала оценивания

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с приказом от 06 сентября 2019 г. №306 «О применении балльно-рейтинговой системы оценки знаний обучающихся». БРС по дисциплине отражена в схеме расчетов рейтинговых баллов (далее – схема расчетов).

Ведущий преподаватель дисциплины разрабатывает схему расчета рейтинговых баллов по дисциплине. Схема расчетов формируется в соответствии с учебным планом, утверждается руководителем образовательного направления и доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине. Схема расчетов является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию о видах учебной работы, видах текущего контроля, виде промежуточной аттестации по дисциплине, а также иную информацию, влияющую на начисление баллов обучающимся.

Усвоение студентом всего объема дисциплины максимально оценивается в 100 баллов.

Шкала перевода оценки из многобалльной в систему «зачтено»/ «не зачтено»:

от 0 до 50 баллов	«не зачтено»
от 51 до 100 баллов	«зачтено»

Описание системы оценивания

<i>Оценочные средства</i>	<i>Показатели оценки</i>	<i>Критерии оценки</i>
Доклады (1-4)	<ul style="list-style-type: none"> • соблюдение регламента (15 мин.); • характер источников (более трех источников); • подача материала (презентация); • ответы на вопросы (владение материалом). 	Каждый показатель оценивается в 1 балл, итого максимум 4 балла за доклад.
Тестирование (1-5)	процент правильных ответов на вопросы теста	Менее 50% – 0 баллов; 51 – 60% – 1 балл; 61 – 70% – 2 балла; 71 – 80% – 3 балла;

		81 – 90% – 4 балла; 91 – 100% – 5 баллов.
Рольевые игры (1-2)	<ul style="list-style-type: none"> • эффективность поведения при решении поставленной задачи; • логика действий; • рациональность; • оптимальность выбора; • полнота и корректность анализа наблюдаемых эффектов 	<ul style="list-style-type: none"> • умение работать в команде, решать эффективно поставленные задачи по взаимодействию с партнерами и оппонентами – 1 балл; • анализ социально-психологических эффектов, наблюдаемых в процессе межличностного и группового взаимодействия – 2 балла.
Упражнения (1-2)	<ul style="list-style-type: none"> • правильность воспроизведения алгоритма поведения (взаимодействие с партнером/партнерами) • полнота и эффективность восприятия психологических феноменов в процессе наблюдения 	<ul style="list-style-type: none"> • реализация навыка перцепции в ходе упражнения, правильное воспроизведение алгоритма взаимодействия – 1 балл • реализация способности к анализу собственных действий и состояний и действий и состояний партнера/партнеров – 2 балла.
Решение кейсов (1-2)	<ul style="list-style-type: none"> • правильность решения; • корректность выводов • обоснованность решений 	баллы начисляются от 1 до 2 в зависимости от сложности задачи/вопроса
Зачет (1-30)	Показатели и критерии приведены в разделе 4.3	<p>Оценка «зачтено» (с баллами 86-100) выставляется в том случае, если обучающийся демонстрирует:</p> <p>Адекватное и полное представлены идеи/ точку зрения/ проект перед коллективом. Продемонстрированы несколько схем позиционирования результатов. Демонстрирует осмысление полученных теоретических основах и применяет их в практической деятельности. Адекватно оценивает социальную общность и ее социально-психологические характеристики. Адекватно и полно реализует свою позицию и роль в группе. Слышит и слушает других членов команды. Адекватно применяет групповые методы взаимодействия. Способен определить перспективы персонального развития, цели, этапы и инструменты</p> <p>Оценка «зачтено» (с баллами 61-85) выставляется в том случае, если обучающийся демонстрирует:</p> <p><u>Адекватно, но не совсем полно</u> представляет идеи/ точку зрения/ проект перед коллективом. <u>Не в полной мере</u> продемонстрированы несколько схем позиционирования результатов. <u>Неуверенно</u> демонстрирует осмысление полученных теоретических основах и применяет их в практической деятельности. Адекватно оценивает социальную общность и ее социально-психологические характеристики. Адекватно, <u>но не в полной мере</u> реализует свою позицию и роль в группе. Слышит и слушает других членов команды. Способен определить перспективы персонального развития, цели, этапы и инструменты</p>

		<p>Оценка «зачтено» (с баллами 51-60) выставляется в том случае, если обучающийся демонстрирует: <u>Не адекватно, но не совсем полно</u> представляет идеи/ точку зрения/ проект перед коллективом. <u>Не в полной мере</u> продемонстрированы несколько схем позиционирования результатов. <u>Слабо</u> демонстрирует осмысление полученных теоретических основах и применяет их в практической деятельности. <u>Ошибочно</u> оценивает социальную общность и ее социально-психологические характеристики. <u>Неадекватно, но не в полной мере</u> реализует свою позицию и роль в группе. С трудом слышит и слушает других членов команды. Не в полном объеме определяет перспективы персонального развития, цели, этапы и инструменты.</p> <p>Оценка «не зачтено» (с баллами 0-50) выставляется в том случае, если обучающийся демонстрирует:</p> <p>Не способен представлять идеи/ точку зрения/ проект перед коллективом. Не умеет представить несколько схем позиционирования результатов. Не демонстрирует осмысление полученных теоретических основах и применяет их в практической деятельности. Неадекватно оценивает социальную общность и ее социально-психологические характеристики. Неадекватно и не полно реализует свою позицию и роль в группе. Не способен слышать и слушать других членов команды. Неадекватно применяет групповые методы взаимодействия. Не способен охарактеризовать особенности коммуникации в контексте международной деятельности. Не в полном объеме определяет перспективы персонального развития, цели, этапы и инструменты.</p>
--	--	---

Зачет по дисциплине Б1.О.22 «Основы практической психологии» проводится в учебной аудитории.

В аудитории для подготовки к ответу на вопросы зачета допускается присутствие шести студентов. Для подготовки к ответу отводится от 20 до 40 минут.

На зачете выставляется оценка с учетом баллов, набранных обучающимся в течение семестра. Общий балл за освоение дисциплины – от 0 до 100 баллов. За период изучения дисциплины студент может набрать 70 баллов, на зачете – 30.

Зачет оценивается из расчета от 0 до 30 баллов.

В случае применения дистанционного режима промежуточной аттестации она проводится следующим образом: устно в ДОТ/письменно с прокторингом/ тестирование с прокторингом. Для успешного освоения курса учащемуся рекомендуется ознакомиться с литературой, размещенной в разделе 6, и материалами, выложенными в ДОТ.

6. Методические материалы по освоению дисциплины

Данный учебно-методический комплекс предназначен для оказания помощи студентам при освоении учебной дисциплины «Основы практической психологии»,

являющейся базовой в профессиональной деятельности специалиста международных отношений, поэтому материал курса изложен таким образом, чтобы вопросы теории воспринимались в единстве с практикой профессиональной деятельности.

Учебный план по данному курсу предполагает сочетание аудиторных занятий (лекций, семинаров) с самостоятельным изучением студентами учебной дисциплины. Время, отведенное учебным планом на лекционные занятия, не позволяет в полной мере раскрыть содержание курса, предусмотренное образовательной программой. Самостоятельная работа является необходимой составляющей процесса освоения программы курса. Существенную помощь в самостоятельном изучении учебного курса студентам могут оказать рабочая программа дисциплины, содержащая перечень тем учебного курса и их реферативное описание, а также список учебной и специальной научной литературы.

Самостоятельная работа студентов в рамках данной дисциплины является важным компонентом обучения, приобретения профессиональных компетенций, предусмотренных компетентностно-ориентированным учебным планом и основной образовательной программой бакалавриата «Международные отношения».

Самостоятельная работа студентов позволит более глубоко освоить предлагаемый курс, поможет формированию навыков. Для успешного выполнения самостоятельной работы рекомендовано:

1. Активно участвовать в освоении учебного материала на лекциях;
2. Самостоятельно работать с учебниками и научной литературой, составлять конспекты по проработанному материалу;
3. Уметь аргументировать свою точку зрения, внимательно слушать выступления других студентов, соотносить и сопоставлять их высказывания со своим мнением.

В целях успешного освоения учебного курса студентам необходимо после изучения каждой темы осуществлять самоконтроль, используя имеющиеся в составе рабочей программы дисциплины вопросы для самопроверки и тестовые задания.

Настоящей программой предусмотрены виды деятельности студента, которые направляются и корректируются преподавателем, а также виды учебной деятельности, которые осуществляются студентом самостоятельно в рамках плана изучения данной учебной дисциплины.

В ходе изучения курса студентам предлагаются следующие типы самостоятельных работ:

1. **Воспроизводящие работы**, требующие от студента главным образом репродуктивных действий, связанных с воспроизведением готовых знаний, образов, что чаще всего наблюдается при решении типовых задач, выполнении упражнений. В процессе их выполнения проявляется подражательная самостоятельность.
2. **Поисковые (эвристические) работы**, побуждающие к активному осмыслению материала, поиску вариативных решений учебной задачи, анализу проблемной ситуации, самостоятельному выполнению логических построений. В процессе выполнения таких заданий студент не связан готовыми образцами.
3. **Творческие работы**, выполнение которых требует интенсивной самостоятельной деятельности. В результате студент находит оригинальное решение учебной задачи, которую он не только "присваивает", но и перестраивает, используя элементы исследования. Поэтому "продукты" творческой деятельности являются собственными мыслями, оценки, новая интерпретация фактов.

Самостоятельная работа студентов под руководством преподавателя составляет 36 часов.

Наименование темы или раздела дисциплины	Вопросы для самопроверки
--	--------------------------

Тема 1 Практическая психология как прикладная отрасль психологии.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Как в современной трактовке определяется объект и предмет изучения психологии? 2. Дайте современное определение психике. 3. Перечислите достижения экспериментальной психологической лаборатории Вундта. 4. Перечислите основные отрасли психологической науки. 5. В чем состоят задачи практической психологии как отрасли отечественной психологии?
Тема 2 Общение как предмет социально-психологического исследования.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Какие идеи В. М. Бехтерева, В.Н. Мясищева, Б.Г. Ананьева и А. А. Бодалева легли в основу современных представлений об общении как психологического явления и процесса? 2. Какое соотношение между понятиями «общение» и «коммуникация»? 3. В чем заключено единство и различия процессов общения и деятельности?
Тема 3 Понятие и сущность конфликта.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте психологию конфликта как отдельную область научных исследований. 2. Раскройте основные стадии развития конфликта. 3. Назовите основания, по которым можно классифицировать конфликты. 4. Какие типологии конфликта вам известны?
Тема 4 Процесс и функции межличностного и делового общения.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Какие функции общения выделяет Б.Фломов? 2. В чем состоит психологическое содержание стадий общения выделенных В.Н. Панферовым? 3. Какие виды транзакций можно наблюдать в процессе межличностного и делового общения?
Тема 5 Методы управления конфликтами.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможно ли прекращение конфликта после инцидента? 2. Как Вы понимаете понятие «управление конфликтом»? 3. Назовите технологии регулирования конфликтов. 4. В каких ситуациях стимулирование конфликта будет эффективной стратегией? 5. Назовите этапы управления конфликтом. 6. Методы управления конфликтами.
Тема 6 Переговоры как одна из форм деловой коммуникации.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Почему трактаты Ф.Каллере и Феличе до сих пор сохраняют свою актуальность? 2. Дайте характеристику основным понятиям переговорного процесса. 3. Назовите функции переговоров. 4. Назовите виды переговоров.
Тема 7 Стратегии и тактики ведения переговоров.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Назовите основные переговорные стратегии и обоснуйте в каких ситуациях они наиболее эффективны. 2. На каких этапах переговорного процесса эффективны этический, аналитико-агрессивный, общительный, гибко-агрессивный стили ведения переговоров? 3. В чем сходство и в чем различие жесткого, мягкого и принципиального подходов к переговорам. 4. Назовите базовые положения принципиальных переговоров.
Тема 8 Посредничество в переговорном процессе.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дайте определение понятию «медиация». 2. Сравните понятия медиация и посредничество. 3. Каковы функции медиатора в переговорах? 4. Назовите формы участия третьей стороны в переговорах.

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

7.1. Основная литература:

1. Леонов Н. И. Психология делового общения [Электронный ресурс] / Н. И. Леонов. - М.:Юрайт, 2019. – 193 с.
2. Толочек В.А. Психологическое обеспечение профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: методики профессионального отбора/ В.А. Толочек.- М.:Юрайт, 2018. – 186 с.
3. Пахальян В.Э. Практическая психология. Введение [Электронный ресурс]/В.Э. Пахальян. - Саратов:Вузовское образование, 2015. 198 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29297>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю. - Загл. с экрана
4. Зеленков, Михаил Юрьевич. Конфликтология: учебник [для вузов по направлению подготовки "Упр. персоналом" (квалификация "бакалавр")] / М. Ю. Зеленков. - М.: Дашков и К, 2013. - 323 с.
5. Цветков, В.Л. Психология конфликта. От теории к практике [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.Л. Цветков .— М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 184 с. — ISBN 978-5-238-02360-1 .— Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/358736>

7.2. Дополнительная литература:

1. Конфликтология: Учебник /под ред. В.П. Ратникова. – М.: Юнити-Дана, 2012.
2. Фишер Р. Юрии У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/4249/4250>
3. Кузьмина Т.В. Эффективное манипулирование поведением человека [Электронный ресурс] / Т.В. Кузьмина. - М.:Дашков и К, 2017. – 146 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57159>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю. - Загл. с экрана

7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

Не применяются.

7.4. Интернет-ресурсы

Русскоязычные ресурсы

- *Электронные учебники* электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»
- *Электронные учебники* электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»
- *Научно-практические статьи по финансам и менеджменту* Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- *Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам* «Ист – Вью»
- *Энциклопедии, словари, справочники* «Рубрикон»
- *Полные тексты диссертаций и авторефератов* Электронная Библиотека Диссертаций РГБ
- *Информационно-правовые базы – Консультант плюс, Гарант.*

Англоязычные ресурсы

- *EBSCO Publishing* – доступ к мультимедийным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных журналов.
- *Emerald*- крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту. Имеет статус основного источника профессиональной информации для преподавателей, исследователей и специалистов в области менеджмента.

7.5. Иные источники

Не применяются.

8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Дисциплина Б1.О.22 «Основы практической психологии» включает использование программного обеспечения Microsoft Word, Microsoft Power Point для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.

Методы обучения с использованием информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов).

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций.
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами
3.	Технические средства обучения: персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие функционально неограниченную работу с файлами расширения RTF, DOC, DOCX (MSWORD).
4.	Флипчарт