



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Дальневосточный федеральный университет»

(ДВФУ)

ШКОЛА ИСКУССТВ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине (модулю)

Психологические особенности ведения переговоров

Владивосток

2022

Перечень форм оценивания, применяемых на различных этапах формирования компетенций в ходе освоения дисциплины (модуля) «Психологические особенности ведения переговоров»

№ п/п	Контролируемые разделы/темы дисциплины	Код и наименование индикатора достижения	Результаты обучения	Оценочные средства *	
				текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	Раздел I.	УК-4.2 Понимает особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/взаимодействует, учитывает их в своей профессиональной деятельности	Знает содержание специфики фактора адресата в профессиональной коммуникации	УО-4	–
	Тема 1.		Умеет выстраивать эффективное взаимодействие с различными категориями адресата	УО-4	–
	Тема 2.		Владеет коммуникативными тактиками успешного взаимодействия с адресатом	УО-4	–
2	Тема 4.	УК-5.1 Воспринимает межкультурное разнообразие общества и особенности взаимодействия в нем в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Знает философские основания и историю становления системного рефлексивного мышления, позволяющего воспринимать межкультурное разнообразие общества	УО-3	–
	Тема 5.		Умеет использовать техники системного рефлексивного мышления для восприятия и описания межкультурного	УО-3	–

			разнообразия общества			
	Тема 6.		Владеет навыками для восприятия социально- исторического, этического и философского контекста ситуации межкультурного взаимодействия	УО-3	-	
	Тема 7.			ПР-4	-	
3	Тема 8.			ПР-4	-	
	Тема 9.					
	Раздел II. Тема 1. – Тема 10.			ПР-4 ПР-10	-	
	Зачет	УК-4.2 УК-5.1			-	

*Рекомендуемые формы оценочных средств:

- 1) собеседование (УО-1), коллоквиум (УО-2); доклад, сообщение (УО-3); круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты (УО-4); и т.д.
- 2) тесты (ПР-1); контрольные работы (ПР-2), эссе (ПР-3), рефераты (ПР-4), курсовые работы (ПР-5), научно-учебные отчеты по практикам (ПР-6); лабораторная работа (ПР-7); портфолио (ПР-8); проект (ПР-9); деловая и/или ролевая игра (ПР-10); кейс-задача (ПР-11); рабочая тетрадь(ПР-12) и т.д.
- 3).тренажер (ТС-1) и т.д.

Шкала оценки уровня достижения результатов обучения для текущей и промежуточной аттестации *по дисциплине*
«Психологические особенности ведения переговоров»

Баллы (рейтинговая оценка)	Уровни достижения результатов обучения		Требования к сформированным компетенциям
	Текущая и промежуточная аттестация	Промежуточная аттестация	
100 – 86	<i>Повышенный</i>	«зачтено» / «отлично»	Свободно и уверенно находит достоверные источники информации, оперирует предоставленной информацией, отлично владеет навыками анализа и синтеза информации, знает все основные методы решения проблем, предусмотренные учебной программой, знает типичные ошибки и возможные сложности при решении той или иной проблемы и способен выбрать и эффективно применить адекватный метод решения конкретной задачи
85 – 76	<i>Базовый</i>	«зачтено» / «хорошо»	В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать и синтезировать предложенную информацию, выбрать метод решения проблемы и решить ее. Допускает единичные серьезные ошибки в решении проблем, испытывает сложности в редко встречающихся или сложных случаях решения проблем, не знает типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной задачи
75 – 61	<i>Пороговый</i>	«зачтено» / «удовлетворительно»	Допускает ошибки в определении достоверности источников информации, способен правильно решать только типичные, наиболее часто встречающиеся проблемы в конкретной области (обрабатывать информацию, выбирать метод решения задачи и решать ее)
60 – 0	<i>Уровень не достигнут</i>	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

Текущая аттестация по дисциплине «Психологические особенности ведения переговоров»

Текущая аттестация студентов по дисциплине «Психологические особенности ведения переговоров» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине проводится в форме контрольных мероприятий (доклады, сообщения, дискуссия, творческое задание) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

По каждому объекту дается характеристика процедур оценивания в привязке к используемым оценочным средствам.

Оценочные средства для текущего контроля

1. Вопросы для самостоятельного изучения по дисциплине «Психологические особенности ведения переговоров»

Самостоятельная работа студентов, предусмотренная учебным планом, способствует более глубокому усвоению изучаемого курса, формирует навыки самостоятельной исследовательской работы и ориентирует на умение применять теоретические знания на практике.

Самостоятельная работа студентов включает в себя:

- подготовку к практическим занятиям,
- подготовку и защиту реферата,
- подготовку докладов и сообщений.

Методические указания по подготовке рефератов/докладов

Цели и задачи реферата/доклада

Целями реферата/доклада являются:

- развитие у студентов навыков подбора и анализа научной литературы по актуальным проблемам технологий урегулирования конфликтов;
- развитие навыков краткого и систематизированного изложения материала с выделением самых существенных моментов, необходимых для раскрытия сути проблемы, выбранной в качестве темы реферата;

- развитие навыков анализа изученного материала и формулирования собственных выводов по теме реферативного исследования в письменной устной форме, научным, грамотным языком.

Задачами реферата/доклада являются:

- научить студента максимально верно передать мнения авторов, на основе работ которых студент пишет свой реферат;
- усовершенствовать навыки систематизации и классификации изученного в ходе подготовки реферата материала;
- сформировать способность анализировать явления социальной реальности на основе изученного теоретического материала.

Порядок подготовки реферата/доклада

1. Выбрать тему реферата. Выбор темы может осуществляться студентом как самостоятельно, из предложенного списка, так и по согласованию с преподавателем.

2. Подобрать научную, учебную, методическую и другую литературу по выбранной теме. Литература может выбираться как из предложенного преподавателем списка, так и из других, выбранных студентом источников.

3. Изучить выбранную литературу. Выделить в ней основные положения, раскрывающие тему реферата или доклада, отметить основные определения, ведущие научно – теоретические подходы к исследованию выбранной темы, дискуссионные моменты темы, перспективы её последующего изучения.

4. Составить план реферата. План должен соответствовать выбранной теме, раскрывать внутреннюю логику её изложения. Основными элементами плана, как правило, являются: введение, основная часть, заключение.

5. Подготовку текста реферата целесообразно начать с подготовки основной части, а вводную и заключительную части - в завершении работы.

6. Текст реферата должен раскрывать выбранную тему, отличаться последовательностью и логичностью изложения материала. Следует внимательно отнестись к выбору аргументов, обосновывающих выражаемую точку зрения. Каждый раздел текста должен заканчиваться выводами, вытекающими из всего сказанного.

7. Подготовленный реферат следует оформить в соответствии с принятыми в вузе стандартами и правилами, изложенными в документе «Процедура. Требования к оформлению письменных работ, выполняемых студентами и слушателями ДВФУ».

Порядок сдачи реферата и его оценка

Реферат пишется студентом в течение семестра в сроки, устанавливаемые преподавателем, и сдается преподавателю, ведущему дисциплину. После проверки текста и устранения замечаний студент защищает реферат в ходе практического занятия.

Примерная тематика рефератов/докладов

1. Исторические формы примирительных процедур
2. Посредничество в истории России.
3. Особенности российской практики примирительных процедур
4. Виды и техники переговоров.
5. Виды и техники медиации.
6. Подготовка к переговорам.
7. Принципиальные переговоры.
8. Мягкие переговоры.
9. Медиатор и его профессиональные навыки.
10. Понятие и сущность процесса медиации
11. Преимущества медиации.
12. Принципы медиации.
13. Межкультурный аспект переговоров.
14. Область применения процедуры медиации
15. Применение медиации при проведении международных переговоров
16. Перспективы развития медиации в России
17. Причины развития медиации в современном обществе.

Методические рекомендации для подготовки презентаций

- презентация не должна быть меньше 10 слайдов;
- первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; фамилия, имя, отчество автора;
- следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации; желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание;

- дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста;
- последним слайдом презентации должен быть список литературы.

Оценка	50-60 баллов (неудовлетворительно)	61-75 баллов (удовлетворительно)	76-85 баллов (хорошо)	86-100 баллов (отлично)
Критерии	Содержание критериев			
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или непоследовательна, использовано 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация не систематизирована, последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы Технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично Полные	Ответы на вопросы полные, с приведением примеров и/или пояснений

Методы практической работы

Практическая работа, участие в которой и активность обязательны:

Тема 1. Переговоры как социально-психологический феномен

Анализ кейсов по классификации стилей переговоров, выявлению поведенческих функций, структуры и средств общения.

Тема 2. Коммуникативная сторона переговоров

Особенности использования вербальных и невербальных средств общения в процессе переговоров. Манипуляции в переговорах. Моделирование и анализ жизненных ситуаций.

Тема 3. Межкультурные особенности переговоров

Анализ кейсов и моделирование жизненных ситуаций.

Тема 4. Перцептивная сторона переговоров

Искажения в процессе восприятия: «эффект ореола», «эффект проекции», «эффект первичности и новизны».

Тема 5. Характерологические особенности личности как источник индивидуальных различий в переговорах

Психологическая диагностика индивидуальных особенностей темперамента и акцентуаций характера. Анализ результатов, полученных по методикам «Личностный опросник ЕРІ» Г. Айзенка и «Характерологический тест» К. Леонгарда, Н. Шмишека. Тест Томаса-Киллмена. Анализ полученных результатов.

Тема 6. Эмпатия и эмоциональный интеллект

Индивидуальная психологическая диагностика уровня эмпатии. Диагностика эмоционального интеллекта. Анализ результатов, полученных по методикам «Тест эмпатических способностей» В.В. Бойко и «Опросник эмоциональной эмпатии» А. Мехрабиана.

Тема 7. Процедуры медиации, в т. ч. интерактивное занятие - разбор конкретных ситуаций

1. Процедура процесса
2. Заключение соглашения о медиации. Выяснение позиций сторон. Выявление интереса, стоящего за позицией. Нахождение решения. Заключение соглашения по результатам медиации.
3. Медиация и корпоративные споры.
4. Внедрение медиации.
5. Условия успешного применения медиации.
6. Искусство медиации.
7. Точки зрения на медиативную деятельность.

Занятие 9. Актуальные вопросы практического применения медиации в России

1. Посредничество в истории России.
2. Причины появления медиации в России.

3. Условия успешного применения медиации в России.
4. Проблемы развития медиаторства в России: нехватка квалифицированных кадров, слабая организация медиаторской деятельности, отсутствие финансовых средств, проблемы, связанные с социокультурными традициями.

Тема 10. Барьеры в переговорах

Выявление и преодоление барьеров в переговорах (анализ кейсов).

Психологическая диагностика индивидуальных барьеров в общении.
Анализ результатов, полученных по методикам «Диагностика эмоциональных барьеров в общении» В.В. Бойко и «Тест межличностных отношений» Т. Лири.