### Министерство науки и высшего образования Российской Федерации ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**УТВЕРЖДАЮ** 

Проректор по учебной работе д.юр.н., доц. Васильева Н.В.

26.06.2023г.

#### Рабочая программа дисциплины

Б1.Э.2. Психологические стратегии поиска работы

Направление подготовки (специальность): 37.05.02 Психология служебной деятельности

Специализация: Морально-психологическое обеспечение служебной деятельности

Квалификация выпускника: психолог Форма обучения: очная

Курс	5
Семестр	52
Лекции (час)	28
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	28
Самостоятельная работа, включая	52
подготовку к экзаменам и зачетам (час)	32
Курсовая работа (час)	
Всего часов	108
Зачет (семестр)	
Экзамен (семестр)	52

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 37.05.02 Психология служебной деятельности.

Автор Е.Г. Воронцова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры социологии и психологии

Заведующий кафедрой Е.В. Зимина

Дата актуализации рабочей программы: 28.06.2024 Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2025

#### 1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Психологические стратегии поиска работы» является развитие навыков практической деятельности: развитие психодиагностических способностей анализировать тот или иной типах личности для более успешного выбора развитие работы. организаторских способностей; поиска самостоятельно мыслить и предвидеть последствия выбора той или иной стратегии поиска работы, изменения в психическом состоянии объектов воздействия по отношению к индивидуального потенциальным заказчикам в случае И (или) группового консультирования в вопросах по поиску работы.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код	
компетенции по	Компетенция
ФГОС ВО	
ПК-5	Способен выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями, используя средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
	3. Знает особенности профессиональных задач в
	соответствии с нормами морали, профессиональной этики
	и служебного этикета, в соответствии с
ПК-5 Способен выполнять	организационными и ситуационными требованиями с
профессиональные задачи в	использованием средств воздействия на межличностные и
соответствии с нормами	межгрупповые отношения для принятия оптимальных
морали, профессиональной	управленческих решений с целью осуществления
этики и служебного этикета, в	контроля и учета результатов профессиональной
соответствии с	деятельности структурного подразделения.
организационными и	У. Умеет выполнять профессиональные задачи в
ситуационными требованиями,	соответствии с нормами морали, профессиональной этики
используя средства воздействия	и служебного этикета, в соответствии с
на межличностные и	организационными и ситуационными требованиями,
межгрупповые отношения для	используя средства воздействия на межличностные и
принятия оптимальных	межгрупповые отношения для принятия оптимальных
управленческих решений с	управленческих решений с целью осуществления
целью осуществления контроля	контроля и учета результатов профессиональной
и учета результатов	деятельности структурного подразделения.
профессиональной	Н. Владеет навыками выполнения профессиональных
деятельности структурного	задач в соответствии с нормами морали,
подразделения.	профессиональной этики и служебного этикета, в
	соответствии с организационными и ситуационными
	требованиями с использованием средств воздействия на
	межличностные и межгрупповые отношения для

принятия оптимальных управленческих решений с целью
осуществления контроля и учета результатов
профессиональной деятельности структурного
подразделения.

#### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Элективная дисциплина.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Психология общения и переговоров", "Социальная психология", "Психология личности", "Социально-психологический тренинг", "Психология конфликта", "Профессиональная психодиагностика", "Психология управления"

# 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	28
Практические (сем, лаб.) занятия	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	52
Всего часов	108

## 5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

#### 5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе- стр	111414	Семинар Лаборат. Практич.	Само- стоят. раб.	В интера- ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	Технология анализа метапрограмм кандидата	52	4	8	12		Учебное интервью 1
2.	Технология проективных вопросов	52	4	4	10		Учебное интервью 2
3	Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации»	52	8	4	10		Тренинг 1
4	Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление»	52	8	4	10		Тренинг 2

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе- стр	шии	Семинар Лаборат. Практич.	Само- стоят. раб.	В интера- ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
5	Переговорные умения «Умение убеждать, использовать аргументацию. Умение снижать эмоциональное напряжение в конфликте »	52	4	8	10		Тренинг 3
	ИТОГО		28	28	52		

#### 5.2. Лекционные занятия, их содержание

No	Наименование	Содержание
$\Pi/\Pi$	разделов и тем	Содержание
1	Технология анализа метапрограмм кандидата	Понятие термина «метапрограмма». Виды метапрограмм. Лекционное занятие объединено и построено с элементами тренинговой формы работы и позволяет студентам продиагностировать, и определить индивидуальные паттерны, для определения личных «метапрограмм». Типы референций и психологические характеристики. Понятие внешней и внутренней референции, смешанный тип референции. Метод построения и диагностики вопросов для определения типа референции.
2	Технология проективных вопросов	Этапы и особенности построения проективных интервью. Карта мотивов — особенности интерпретации. Понятие проективных методов и их классификация. Структура проективных интервью. Понятие мотив и их классификация. В рамках практических занятий с помощью метода «эксперимент» участники смогут сформировать и развить навыки создания проективных интервью и карты мотивов, с учетом особенностей индивидуальных характеристик человека и организации, которую данная личность планирует устроиться на работу.
3	Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации»	ситуации) Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте.
1 4	Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление»	Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы Функции руководителя на этапе решения проблемы: удерживать обсуждение в заданном русле, активизировать участников, поводить промежуточные итоги. Функции руководителя на этапе контроля: подвести итог, отметить вклад каждого в решение проблемы.

No	Наименование	Солотуацио			
$\Pi/\Pi$	разделов и тем	Содержание			
	Переговорные	Общие правила аргументации. Техники аргументации и			
	умения «Умение	контраргументации: техника положительных ответов Сократа,			
	убеждать,	перелицовка аргументов, техника развития мыслей, техника			
использовать разделения аргумент		разделения аргументов.			
5	аргументацию.	Отработка навыка ведения беседы в эмоционально			
	Умение снижать	напряженной ситуации. Техника подчеркивания общности,			
	эмоциональное	техника подчеркивания значимости партнера. Техники			
	напряжение в	вербализации чувств, Я-высказывание. Психологическое			
	конфликте»	самбо.			

#### 5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

Технология анализа метапрограмм кандидата. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Определение понятия «метапрограммы». Метапрограммы: тип референции, стремление/избетание, сходство/различие, процедуры/возможности, процесс/результат, одиночка/менеджер/командный игрок, активность/аналитизм/пассивность, сходство/различие. Вопросы, позволяющие определить метапрограммы. Влияние метапрограмм на поведение сотрудников. Учет метапрограмм в управлении персоналом.  Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные опиоки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы: удерживать обсуждение	№ раздела и	Содержание и формы проведения
с элементами дискуссии. Определение понятия «метапрограммы». Метапрограммы: тип референции, стремление/избегание, сходство/различие, процедуры/возможности, процесс/результат, одиночка/менеджер/командный игрок, активность/аналитизм/пассивность, сходство/различие. Вопросы, позволяющие определить метапрограммы. Влияние метапрограмм на поведение сотрудников. Учет метапрограммы в управлении персоналом.  Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собсесдником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлаксивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы	темы	
Определение понятия «метапрограммы». Метапрограммы: тип референции, стремление/избетание, сходство/различие, процедуры/возможности, процесс/результат, одиночка/менеджер/командный игрок, активность/аналитизм/пассивность, сходство/различие. Вопросы, позволяющие определить метапрограммы. Влияние метапрограмм на поведение сотрудников. Учет метапрограмм в управлении персоналом.  Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные опибки на первой фазе беседы. Сепзитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
тремление/избегание, сходство/различие, процедуры/возможности, процесс/результат, одиночка/менеджер/командный игрок, активность/аналитизм/пассивность, сходство/различие. Вопросы, позволяющие определить метапрограммы. Влияние метапрограмм на поведение сотрудников. Учет метапрограммы в управлении персоналом. Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии. Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные опибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		· ·
процесс/результат, одиночка/менеджер/командный игрок, активность/аналитизм/пассивность, еходство/различие. Вопросы, позволяющие определить метапрограммы. Влияние метапрограмм на поведение сотрудников. Учет метапрограмм в управлении персоналом.  Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сепзитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
пропесс/результат, одиночка/менеджер/командный игрок, активность/аналитизм/пассивность, сходство/различие. Вопросы, позволяющие определить метапрограммы. Влияние метапрограмм на поведение сотрудников. Учет метапрограмм в управлении персоналом.  Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы	1	
позволяющие определить метапрограммы. Влияние метапрограмм на поведение сотрудников. Учет метапрограмм в управлении персоналом.  Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техники «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы	1	
поведение сотрудников. Учет метапрограмм в управлении персоналом.  Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
элементами дискуссии.  Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		поведение сотрудников. Учет метапрограмм в управлении персоналом.
Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		Технология проективных вопросов. Проводится в форме семинара с
вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техники «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		элементами дискуссии.
мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		Механизм психологической защиты «проекция». Правила проективных
конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы	2	вопросов. Вопросы для определения мотивации сотрудника. Карта
конфликтности. Вопросы для диагностики модели успеха сотрудника в организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.  Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		мотиваторов. Вопросы для определения ценностей, лояльности, потенциалов
Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		организации, предпочтений по коллективу, мотивации карьеры.
передача информации». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
последующим анализом ситуации) Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
последующим анализом ситуации) Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		проведения социально-психологического тренинга (супервизия с
Невербальные средства общения и контакт. Установки и их влияние на контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
контакт с собеседником Методы привлечения внимания. Приемы нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные оппибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социальнопсихологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
нерефлексивного слушания. Эмпатическое слушание и контакт. Типичные ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально-психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы	2	
ошибки на первой фазе беседы. Сензитивность как основа социально- психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы	3	
психологической компетентности. Типы поведения в конфликте. Техники активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
активного (рефлексивного слушания): открытые вопросы, техника «малого» разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
разговора, техники вербализации (повтор, перефразирование, интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации.  Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
интерпретация). Факторы, влияющие на искажение информации. Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации) Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		<u> </u>
выступление». Проводится как наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
социально-психологического тренинга (супервизия с последующим анализом ситуации)  Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
анализом ситуации) Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		
Функции руководителя дискуссии на этапе постановки проблемы: формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
формулировка проблемы, распределение функций между членами группы, заинтересовать каждого в решении проблемы	4	
заинтересовать каждого в решении проблемы		

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	в заданном русле, активизировать участников, поводить промежуточные
	итоги.
	Функции руководителя на этапе контроля: подвести итог, отметить вклад
	каждого в решение проблемы.
	Технология работы над публичным выступлением. Подготовка выступления.
	Коммуникативная фаза: техника речи, форма подачи материала, ораторские
	приемы и средства. Анализ проведенного выступления
	Переговорные умения «Умение убеждать, использовать аргументацию.
	Умение снижать эмоциональное напряжение в конфликте». Проводится как
	наблюдение за процессом проведения социально-психологического тренинга
	(супервизия с последующим анализом ситуации)
	Общие правила аргументации. Техники аргументации и контраргументации:
5	техника положительных ответов Сократа, перелицовка аргументов, техника
	развития мыслей, техника разделения аргументов.
	Отработка навыка ведения беседы в эмоционально напряженной ситуации.
	Техника подчеркивания общности, техника подчеркивания значимости
	партнера. Техники вербализации чувств, Я-высказывание. Психологическое
	самбо.

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

#### 6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1З.п, У.1У.п, Н.1Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
1	1. Технология анализа метапрограмм кандидата	ПК-5	3.Знает особенности профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями с использованием средств воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления		Применение технологий в процессе интервью: 1 - технология анализа метапрограмм — 10 баллов; 2 - технология лингвистического анализа речи - 10 баллов; Итого — 20 баллов (20)

<b>№</b> п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1З.п, У.1У.п, Н.1Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			контроля и учета		
			результатов		
			профессиональной		
			деятельности		
			структурного подразделения.		
			У.Умеет выполнять		
			профессиональные		
			задачи в соответствии		
			с нормами морали,		
			профессиональной		
			этики и служебного		
			этикета, в		
			соответствии с		
			организационными и		
			ситуационными		
			требованиями, используя средства		
			воздействия на		
			межличностные и		
			межгрупповые		
			отношения для		
			принятия		
			оптимальных		
			управленческих		
			решений с целью		
			осуществления		
			контроля и учета результатов		
			профессиональной		
			деятельности		
			структурного		
			подразделения.		
			Н.Владеет навыками		
			выполнения		
			профессиональных		
			задач в соответствии с		
			нормами морали,		
			профессиональной этики и служебного		
			этики и служеоного этикета, в		
			соответствии с		
			организационными и		
			ситуационными		
			требованиями с		
			использованием		
			средств воздействия		
			на межличностные и		
			межгрупповые		
			отношения для		
			принятия		
			оптимальных		

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	У.1У.п, Н.1Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критернев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.		
2	2. Технология проективных вопросов	ПК-5	3.Знает особенности профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями с использованием средств воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения. У.Умеет выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными и ситуационными и ситуационными требованиями, используя средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для	Учебное интервью 2	Применение технологий в процессе интервью: 1 - технология проективных вопросов – 10 баллов; 2 - технология оценки достоверности информации – 10 баллов. Итого – 20 баллов (20)

<b>№</b> п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1З.п, У.1У.п, Н.1Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования,
			принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного		
			подразделения.  Н.Владеет навыками выполнения профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в		
			соответствии с организационными и ситуационными требованиями с использованием средств воздействия на межличностные и межгрупповые		
			отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета		
			результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.  3.Знает особенности		Оцениваемые
3	3. Этап переговоров «Установление и поддержание контакта. Прием и передача информации»	ПК-5	профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными	Тренинг 1	виды активности: - эффективность самопрезентации- 10 баллов - создание благоприятного впечатления— 5 баллов - эффективность
			требованиями с использованием средств воздействия		постановки задачи подчиненному-5

<b>№</b> п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	У.1У.n, Н.1Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			на межличностные и		баллов
			межгрупповые		Итого: 20 баллов
			отношения для		(20)
			принятия		
			оптимальных		
			управленческих решений с целью		
			осуществления		
			контроля и учета		
			результатов		
			профессиональной		
			деятельности		
			структурного		
			подразделения.		
			У.Умеет выполнять		
			профессиональные		
			задачи в соответствии		
			с нормами морали,		
			профессиональной		
			этики и служебного		
			этикета, в		
			соответствии с		
			организационными и ситуационными		
			требованиями,		
			используя средства		
			воздействия на		
			межличностные и		
			межгрупповые		
			отношения для		
			принятия		
			оптимальных		
			управленческих		
			решений с целью		
			осуществления		
			контроля и учета		
			результатов		
			профессиональной деятельности		
			структурного		
			подразделения.		
			Н.Владеет навыками		
			выполнения		
			профессиональных		
			задач в соответствии с		
			нормами морали,		
			профессиональной		
			этики и служебного		
			этикета, в		
			соответствии с		
			организационными и		
			ситуационными		

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	У.1У.n, Н.1Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критернев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			требованиями с использованием средств воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.		
4	4. Переговорные умения «Умение вести групповую дискуссию. Публичное выступление»	ПК-5	3.Знает особенности профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными ситуационными ситуационными ситуационными ситользованием средств воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения. У.Умеет выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с	Тренинг 2	Оцениваемые виды активности: - эффективность ведения дискуссии на этапе постановки проблемы – 5 баллов - умение удерживать обсуждение в заданном русле, активизировать участников, подвести итог – 5 баллов - техника речи, форма подачи материала, ораторские приемы и средства - 10 баллов Итого: 20 баллов (20)

<b>№</b> п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	У.1У.n, Н.1Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			организационными и		
			ситуационными		
			требованиями,		
			используя средства воздействия на		
			межличностные и		
			межгрупповые		
			отношения для		
			принятия		
			оптимальных		
			управленческих		
			решений с целью осуществления		
			контроля и учета		
			результатов		
			профессиональной		
			деятельности		
			структурного		
			подразделения.		
			Н.Владеет навыками		
			выполнения профессиональных		
			задач в соответствии с		
			нормами морали,		
			профессиональной		
			этики и служебного		
			этикета, в		
			соответствии с		
			организационными и ситуационными		
			требованиями с		
			использованием		
			средств воздействия		
			на межличностные и		
			межгрупповые		
			отношения для		
			принятия оптимальных		
			управленческих		
			решений с целью		
			осуществления		
			контроля и учета		
			результатов		
			профессиональной		
			деятельности		
			структурного подразделения.		
	5. Переговорные		3.Знает особенности		Оцениваемые
	умения «Умение		профессиональных		виды активности:
		ПК-5	задач в соответствии с	Тренинг 3	- техника
	использовать		нормами морали,		положительных
	аргументацию.		профессиональной		ответов Сократа,

№ п/п	раоочен программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	У.1У.n, H.1H.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	балльной шкале)
	Умение снижать эмоциональное напряжение в конфликте »		этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и		техника разделения аргументов – 5 баллов
	конфликте //		ситуационными требованиями с		- техника подчеркивания
			использованием средств воздействия на межличностные и		общности, техника подчеркивания
			межгрупповые отношения для принятия		значимости партнера – 5 баллов
			оптимальных управленческих решений с целью		- психологическое самбо – 10
			осуществления контроля и учета результатов		баллов Итого: 20 баллов (20)
			профессиональной деятельности		(20)
			структурного подразделения. У.Умеет выполнять		
			профессиональные задачи в соответствии с нормами морали,		
			профессиональной этики и служебного этикета, в		
			соответствии с организационными и		
			ситуационными требованиями, используя средства		
			воздействия на межличностные и межгрупповые		
			отношения для принятия		
			оптимальных управленческих решений с целью		
			осуществления контроля и учета результатов		
			профессиональной деятельности		
			структурного подразделения. Н.Владеет навыками		
			выполнения профессиональных		

<b>№</b> п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1З.п, У.1У.п, Н.1Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			задач в соответствии с		
			нормами морали,		
			профессиональной		
			этики и служебного		
			этикета, в		
			соответствии с		
			организационными и		
			ситуационными		
			требованиями с		
			использованием		
			средств воздействия		
			на межличностные и		
			межгрупповые		
			отношения для принятия		
			принятия оптимальных		
			управленческих		
			решений с целью		
			осуществления		
			контроля и учета		
			результатов		
			профессиональной		
			деятельности		
			структурного		
			подразделения.		
				Итого	100

#### 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

#### Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 52.

#### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: За кадый правильный ответ - 2 балла. 0-24 баллов — отсутствие ответов на вопрос, или неправильный ответ, показывающие дезориентацию студента в материале курса - Неудовлетворительно; 25-29 баллов — частичный ответ на вопрос, показывающий отсутствие системного видения материала. - Удовлетворительно; 30-34 балла — неполный ответ на вопрос, неточность данных, фрагментарное знание вопроса. - Хорошо; 35-40 баллов — полный ответ по всем вопросам билета, демонстрирующий знания терминологии дисциплины. — отлично...

Компетенция: ПК-5 Способен выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями, используя средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия

оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.

Знание: Знает особенности профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями с использованием средств воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.

- 1. Внутренняя и внешняя референция означает
- 2. Метапрограммы кандидатов
- 3. Ориентации кандидата на возможность, на процедуры.
- 4. Ориентации кандидата на процесс, избегание, стремление.
- 5. Психологические особенности претендента на вакантную должность консультанта.
- 6. Характеристика типов кандидата

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: 0 -15 баллов – отсутствие ответов на вопрос, или неправильный ответ, показывающие дезориентацию студента в материале курса - Неудовлетворительно;16-19 баллов – частичный ответ на вопрос, показывающий отсутствие системного видения материала. - Удовлетворительно; 20-24 балла – неполный ответ на вопрос, неточность данных, фрагментарное знание вопроса. - Хорошо; 25-30 баллов – полный ответ на задание, демонстрирующий знания терминологии дисциплины. – отлично..

Компетенция: ПК-5 Способен выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями, используя средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.

Умение: Умеет выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями, используя средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.

Задача № 1. Составьте документ, для успешного осуществления поиска работы и встречи с потенциальным работодателем.

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Содержание материала раскрыто в полном объеме; ответы формулируются в логической последовательности, аргументированно- 25-30 баллов; недостаочно полно раскрыты вопросы к заданию, или не все задания выполнены; нет аргументированного ответа - 20 - 24 баллов. Не представлен анализ ситуации, даётся частично решение к заданию - 16-19 баллов. Не выполнены все задания к кейсу или неверно выполнены задания - 0 -15 баллов..

Компетенция: ПК-5 Способен выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями, используя средства

воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.

Навык: Владеет навыками выполнения профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета, в соответствии с организационными и ситуационными требованиями с использованием воздействия на межличностные и межгрупповые отношения для принятия оптимальных управленческих решений с целью осуществления контроля и учета результатов профессиональной деятельности структурного подразделения.

Задание № 1. Выполните анализ ситуации в соответствии с категориями науки и ответьте на вопросы после текста.

#### ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

**УНИВЕРСИТЕТ»** (ФГБОУ ВО «БГУ»)

Направление - 37.05.02 Психология служебной деятельности Профиль - Морально-психологическое обеспечение служебной деятельности «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУЛАРСТВЕННЫЙ Кафедра социологии и психологии Дисциплина - Психологические стратегии поиска работы

#### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

- 1. Тест (40 баллов).
- 2. Составьте документ, для успешного осуществления поиска работы и встречи с потенциальным работодателем. (30 баллов).
- 3. Выполните анализ ситуации в соответствии с категориями науки и ответьте на вопросы после текста. (30 баллов).

Составитель	 Е.Г. Воронцова
Заведующий кафедрой	_ Е.В. Зимина

#### 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

#### а) основная литература:

- 1. Былков В. Г., Ганаза О. В., Носырева И. Г. Стратегия поиска работы. методические указания по специальности 060200 Экономика труда/ сост. : В. Г. Былков, И. Г. Носырева, О. В. Ганаза.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004.-22 с.
- 2. Адаптация выпускников к первичному рынку труда [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.А. Алешин [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2011. — 306 с. — 978-5-9275-0816-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/46915
- 3. Трусь А.А. Психология управления. Практикум [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.А. Трусь. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2015. — 350 с. — 978-985-06-2643-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/48016.html

#### б) дополнительная литература:

- 1. Геранюшкина Г. П. Психология управления. учеб.-метод. пособие/ Г. П. Геранюшкина.-Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002.-83 с.
- 2. Афанасьева Е.А. Психология общения. Часть 1 [Электронный ресурс]: учебное пособие по курсу «Психология делового общения» / Е.А. Афанасьева. Электрон. текстовые данные. Саратов: Вузовское образование, 2014. 106 с. 2227-8397. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/19277
- 3. Генрих Альтшуллер Найти идею [Электронный ресурс] : введение в ТРИЗ теорию решения изобретательских задач / Альтшуллер Генрих. Электрон. текстовые данные. М. : Альпина Паблишер, 2017. 408 с. 978-5-9614-1494-3. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/68031.html
- 4. <u>Петрушин В.И. Психология карьеры [Электронный ресурс] / В.И. Петрушин, Н.В. Петрушина. Электрон. текстовые данные. М. : Академический Проект, 2004. 208 с. 5-8291-0291-9. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/36516</u>
- 5. Румянцева Е.В. Руководство по поиску работы, самопрезентации и развитию карьеры [Электронный ресурс] / Е.В. Румянцева. Электрон. текстовые данные. М.: Альпина Паблишер, Альпина Бизнес Букс, 2016. 197 с. 978-5-9614-0791-4. Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/41369">http://www.iprbookshop.ru/41369</a>

## 8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: http://bgu.ru/, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- КиберЛенинка, адрес доступа: http://cyberleninka.ru. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: http://elibrary.ru/. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- Сайт для создания презентаций, адрес доступа: http://prezi.com. доступ неограниченный
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: https://www.iprbookshop.ru. доступ неограниченный

#### 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Самостоятельная работа заключается:

- в выполнении домашних заданий;
- в методической разработке кейсовых ситуаций;
- в самостоятельной подготовке студента к занятиям чтение конспекта предыдущих занятий. Это помогает лучше понять материал новой лекции, опираясь на предшествующие знания;
- в подготовке к практическим занятиям по основным и дополнительным источникам литературы;
- в самостоятельном изучении отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям, в подготовке конспекта по отдельным темам;

## 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- -7-Zip,
- MS Office,

### 11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Центр (класс) деловых игр,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий