Министерство просвещения Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ульяновский государственный педагогический университет
имени И.Н. Ульянова»
(ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И.Н. Ульянова»)

Факультет права, экономики и управления
Кафедра психологии

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 0233C9D60038B01A9E48C1A3FBB4A9D9F6
Владелец: Титов Сергей Николаевич
Действителен: с 07.07.2023 до 28.04.2038

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической
работе С.Н. Титов

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

Программа учебной дисциплины вариативного модуля
«Технология управления персоналом»
основной профессиональной образовательной программы высшего
образования – программы бакалавриата по направлению подготовки
38.03.03 «Управление персоналом»
направленность (профиль) образовательной программы
Управление персоналом
(очно-заочная форма обучения)

Составитель: Резник А.И.,
кандидат психологических наук,
доцент кафедры психологии

Рассмотрено и утверждено на заседании учёного совета факультета права,
экономики и управления, протокол от «___30__»__мая_____2023 г. №__9__

Ульяновск, 2023

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психологический практикум» относится к дисциплинам части Блока 1, формируемой участниками образовательных отношений, вариативного модуля «Технология управления персоналом» учебного плана основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом, очно-заочной формы обучения.

Дисциплина опирается на результаты обучения, сформированные в рамках изучения дисциплин Психология и Социальная психология.

Результаты изучения дисциплины являются основой для изучения дисциплины Конфликтология

1. Перечень планируемых результатов обучения (образовательных результатов) по дисциплине

Целью освоения дисциплины «Психологический практикум» является формирование у студентов системы знаний и навыков, позволяющих оказывать влияние на людей в организационной жизни. Такие компетенции жизненно необходимы, поскольку значительная часть организационных и образовательных эффектов достигается за счет личного влияния.

Задачей освоения дисциплины является формирование целостного представления об основных стратегиях и тактиках влияния; вооружение наиболее эффективными приемами реализации этих стратегий; закрепление полученные знания в практических навыках; повышение коммуникативной компетентности.

В результате освоения программы бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Психологический практикум» (в таблице представлено соотнесение образовательных результатов обучения по дисциплине с индикаторами достижения компетенций):

Компетенция и индикаторы ее достижения в дисциплине	Образовательные результаты дисциплины (этапы формирования дисциплины)		
	знает	умеет	владеет
ПК-6 Способен к профессиональному развитию, обучению персонала, управлению карьерой и служебно-профессиональному продвижению персонала, организации работы с кадровым резервом, видами, формами и методами обучения персонала ПК-6.1. Демонстрирует знание процесса подготовки сотрудника к выполнению новых производственных функций ПК-6.2. Анализирует специальные методы и системы	ОР-1 принципы горизонтального разделения труда и делегирования полномочий, обучения и адаптации работника	ОР-2 анализировать методы управления	

управления профессиональным развитием, управление профессиональным обучением, подготовка резерва руководителей, развитие карьеры		профессиональным развитием и профессиональным обучением, подготовки резерва руководителей	
ПК-6.3. Осуществляет управление профессиональным обучением, подготовка резерва руководителей, развитие карьеры		ОР-3 управлять профессиональным обучением, подготовкой резерва руководителей	
ПК-6.4. Определяет потребности в профессиональном развитии отдельного сотрудника совместно с отделом кадров		ОР-4 определять потребности в профессиональном развитии отдельного сотрудника	
ПК-6.5. Определяет содержание программ, целей обучения, методов обучения, критерий оценки		ОР-5 определять содержание программ, целей обучения, методов обучения	
ПК-6.6. Разрабатывает и принимает соответствующую модель формирования резерва		ОР-6 разрабатывать модель формирования резерва	
ПК-6.7. Определяет практические последствия предложенного решения задачи		ОР-7 определять практические последствия предложенного решения задачи	
ПК-7 Способен использовать знания основ формирования системы мотивации и стимулирования персонала (в том числе оплаты труда), порядка применения дисциплинарных взысканий			
ПК-7.1. Знает основы теории	ОР-8 основы теории		

мотивации; стимулирование, его роль, виды и методы; лидерство и в системе управления; порядок применения дисциплинарных взысканий ПК-7.2. Умеет анализировать мотивационные обобщать результаты использования мотивационных систем; пользоваться инструментарием систем и систем стимулирования; оформлять документы о поощрениях и взысканиях ПК-7.3. Владеет приемами построения мотивационных систем; методологией и методикой мотивационных систем; навыками предоставления обратной связи по результатам контроля трудовой и исполнительской дисциплины.	мотивации; системы стимулирования и порядок применения санкций, механизмы завоевания лидерской позиции	ОР-9 проектировать эффективную систему мотивации ОР-10 осуществлять обратную связь в ходе текущего контроля и аттестации	

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

Номер семестра	Учебные занятия						Форма промежуточной аттестации
	Всего		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные занятия, час	Самостоят. работа, час	
	Трудоемк.						
	Зач. ед.	Часы					
5	2	72	8	12	-	52	зачет
Итого:	2	72	8	12	-	52	зачет

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

3.1. Указание тем (разделов) и отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела и тем	Количество часов по формам организации обучения			
	Лекционные занятия	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятель-ная работа
5 семестр				
Тема 1. Анатомия влияния	2			4
Тема 2 Стратегия заинтересовывания		2		8
Тема 3 Стратегия обольщения	2	2		10
Тема 4. Стратегия убеждения.		4		10
Тема 5. Стратегия вовлечения.	2	2		10
Тема 6. Стратегия принуждения.	2	2		10
ИТОГО:	8	12		52

3.2. Краткое описание содержания тем (разделов) дисциплины

Краткое содержание курса (5 семестр)

Тема 1. Анатомия влияния.

Феномен влияния. Парадоксы влияния. Рычаги и механизмы влияния. Влияние как процесс: фазы влияния. Основные стратегии влияния: заинтересовывание, обольщение, убеждение, вовлечение, давление.

Тема 2. Стратегия заинтересовывания.

Общие принципы стратегии заинтересовывания. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Пирамида человеческих потребностей. Принцип максимизации выгод и минимизации наказаний. Способы увеличения привлекательности предложения. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения. Типология партнеров. Процедура выявления доминирующих потребностей. Техника активного слушания. Отрицательные эффекты вознаграждения.

Интерактивные формы**:** Семинар в диалоговом режиме
Сюжетно-ролевая игра «Деловое партнерство»

Тема 3. Стратегия обольщения.

Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния. Свойства объекта как фактор аттракции. Влияние внешней привлекательности. Личностные свойства объекта. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции. Приемы демонстрации общности. Присоединение и ведение. Эффект «одной упряжки». Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений. Техники произнесения комплимента. Метод «Любимая тема». Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение. Побочные преимущества стратегии.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме

Тема 4. Стратегия убеждения.

Человек как информационная система. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения. Положительная когнитивная реакция. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации. Правила построения аргументации. Метод

Сократа. Риторический вопрос. Использование двусторонней аргументации. Периферический способ обработки информации. Периферические признаки убедительности сообщения. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения. Вербальные и невербальные способы увеличения доверия к источнику. Метод «клакеров». Метод рассредоточения аргументов.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме

Сюжетно-ролевая игра «Падишах»

Тема 5. Стратегия вовлечения.

Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств. Фальсификация намерений. Эффект Пигмалиона и способы его применения. Метод «Нога в дверях». Феномен «вынужденного согласия» как средство вовлечения. Эффект диспропорции усилий. Эффект подражания. Эффект недоступности. Эффект конкуренции: прием Тома Сойера и техника «выталкивания за ограду».

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме

Сюжетно-ролевая игра «Отпуск»

Тема 6. Стратегия принуждения.

Общие принципы стратегии принуждения. Феномен власти. Модель применения власти. Четыре «мишени» силовика. Что нужно держать в уме: способы профилактики агрессии. Приемы и техники «демонстрации силы». Выбор места и времени. Эффекты, вызываемые одеждой и аксессуарами. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве. Невербальные сигналы уверенности. Паралингвистическое сопровождение. Проигрывание доминантных ролей. Вербальные приемы повышения статуса. Создание впечатления компетентности. Актуализация внутренних барьеров объекта. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации. Техника предъявления угроз. Демонстрация решимости: враждебность намерений, «сжигание мостов», игра в «цыпленка», нерушимые обязательства. Дискредитация источников власти партнера. Чем опасна силовая стратегия? Условия предотвращения эмоциональных конфликтов.

Интерактивные формы: Семинар в диалоговом режиме

Сюжетно-ролевая игра «Вторая смена»

4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа студентов является особой формой организации учебного процесса, представляющая собой планируемую, познавательно, организационно и методически направляемую деятельность студентов, ориентированную на достижение конкретного результата, осуществляемую без прямой помощи преподавателя. Самостоятельная работа студентов является составной частью учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний и навыков, поиск и приобретение новых знаний, а также выполнение учебных заданий, подготовку к предстоящим занятиям и экзамену. Она предусматривает, как правило, разработку рефератов, написание докладов, выполнение творческих, индивидуальных заданий в соответствии с учебной программой (тематическим планом изучения дисциплины). Тема для такого выступления может быть предложена преподавателем или избрана самим студентом, но материал выступления не должен дублировать лекционный материал. Реферативный материал служит дополнительной информацией для работы на практических занятиях. Основная цель данного вида работы состоит в обучении студентов методам самостоятельной работы с учебным материалом. Для полноты усвоения тем, вынесенных в практические занятия, требуется работа с первоисточниками. Курс предусматривает самостоятельную работу студентов со специальной литературой. Следует отметить, что самостоятельная работа студентов результативна лишь тогда, когда она выполняется систематически, планомерно и целенаправленно.

Задания для самостоятельной работы предусматривают использование необходимых терминов и понятий по проблематике курса. Они нацеливают на практическую работу по

применению изучаемого материала, поиск библиографического материала и электронных источников информации, иллюстративных материалов. Задания по самостоятельной работе даются по темам, которые требуют дополнительной проработки.

Общий объем самостоятельной работы студентов по дисциплине включает аудиторную и внеаудиторную самостоятельную работу студентов в течение семестра.

Аудиторная самостоятельная работа осуществляется в форме выполнения тестовых заданий, мини-выступлений на семинарах, защиты рефератов по дисциплине. Аудиторная самостоятельная работа обеспечена базой тестовых материалов по разделам дисциплины.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в формах:
- подготовки к устным докладам (мини-выступлениям);
- подготовка к защите реферата;

Темы выступлений

1. Мотивация как основной механизм человеческого поведения.
2. Слагаемые предложения.
3. Принцип максимизации выгод и минимизации наказаний.
4. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения.
5. Типология партнеров: визуал, аудиал, кинестетик.
6. Процедура выявления доминирующих потребностей.
7. Отрицательные эффекты вознаграждения.
8. Демонстрация личностных особенностей как фактор формирования позитивных отношений.
9. Демонстрация общности как фактор формирования позитивных отношений
10. Эффект одной упряжки и способы его создания.
11. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
12. Техники произнесения комплимента.
13. Метод «Любимая тема».
14. Метод Джекера и показания к его применению.
15. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
16. Способы искусственного увеличения привлекательности тезиса.
17. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации.
18. Правила построения аргументации.
19. Метод Сократа и риторический вопрос как средство увеличения эффективности аргумента.
20. Периферические признаки убедительности сообщения.
21. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
22. Невербальные способы увеличения доверия к источнику.
23. Метод «клакеров».
24. Метод рассредоточения аргументов
25. Вовлечение при помощи обязательств.
26. Способы получения обязательств.
27. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
28. Метод «Нога в дверях».
29. Феномен «вынужденного согласия» как средство вовлечения.
30. Эффект подражания.
31. Эффект недоступности.
32. Эффект конкуренции: прием Тома Сойера и техника «выталкивания за ограду»
33. Общие принципы стратегии принуждения.
34. Эффекты, вызываемые одеждой и аксессуарами.
35. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве.
36. Невербальныя сигналы уверенности.
37. Проигрывание доминантных ролей.

38. Актуализация внутренних барьеров партнера.
39. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации.
40. Техника предъявления угроз.

Темы рефератов

1. Типологии объектов влияния: сравнительный анализ.
2. Техника активного слушания как средство выявления доминирующих потребностей.
3. Техники присоединения в нейролингвистическом программировании.
4. Психологический анализ механизмов «стокгольмского синдрома».
5. Использование стратегии убеждения в публичном выступлении.
6. Средства формирования доверия к коммуникатору.
7. Психологический анализ эффектов дефицита.
8. Демонстрация решимости как средство давления.
9. Использование стратегии давления в жестких переговорах.
10. Манипуляция как средство влияния.
11. Методы противодействия влиянию

Примеры тестовых заданий

1. Во время важных деловых переговоров Ваш партнер начал повышать голос и проявлять другие признаки агрессивности. Как Вы отреагируете?

2. Во время важных деловых переговоров, которые вы оба договорились завершить в течение часа, ваш партнер неожиданно начал обсуждать последний футбольный матч сборной России. Вы безразличны к футболу, и, к тому же, не располагаете временем. Как Вы поступите?

3. В споре с Вами собеседник постоянно изображает из себя знатока. Какую линию поведения Вам следует избрать, чтобы завоевать превосходство?

4. Какой метод является наиболее эффективным средством борьбы с манипуляциями?

5. Ваш заместитель – очень активный человек. Он охотно берется за любое дело, в том числе, по собственной инициативе. К сожалению, большинство его начинаний не приносят плодов, поскольку он крайне загружен. Как Вам следует поступить?

1) привести его в пример остальным замам и призвать их оказывать ему содействие

2) ограничить круг его обязанностей до разумного предела и взять под контроль их выполнение

3) придать ему помощников из числа рядовых сотрудников

4) вынести выговор за невыполнение поручений

6. Один из Ваших старых заслуженных сотрудников в конфиденциальном разговоре пожаловался Вам, что уже не способен справляться со своими обязанностями так же хорошо, как раньше, и подумывает об уходе. По правде сказать, Вы тоже им недовольны, но он работает в фирме едва ли не с первого дня ее основания, и Вам жаль расставаться с ним. Как Вы поступите?

1) скажете, что не видите недостатков в его работе

2) выразите уверенность, что в дальнейшем его работа наладится

3) согласитесь с ним и предложите ему менее ответственную должность

4) потребуете написать заявление об уходе

Для самостоятельной подготовки к занятиям по дисциплине рекомендуется использовать учебно-методические материалы:

1. Резник А.И. Социальная психология: учебное пособие. – Ульяновск: ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова», 2018. – 100 с.

5. Примерные оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Организация и проведение аттестации студента

ФГОС ВО ориентированы преимущественно не на сообщение обучающемуся комплекса теоретических знаний, но на выработку у бакалавра компетенций – динамического набора знаний, умений, навыков и личностных качеств, которые позволят выпускнику стать конкурентоспособным на рынке труда и успешно профессионально реализовываться.

В процессе оценки бакалавров используются как традиционные, так и инновационные типы, виды и формы контроля. При этом постепенно традиционные средства совершенствуются в русле компетентностного подхода, а инновационные средства адаптированы для повсеместного применения в российской вузовской практике.

Цель проведения аттестации – проверка освоения образовательной программы дисциплины-практикума через сформированность образовательных результатов.

Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра и завершает изучение дисциплины; помогает оценить крупные совокупности знаний и умений, формирование определенных компетенций.

Оценочными средствами текущего оценивания являются: мини-выступления, тесты по теоретическим вопросам дисциплины, защита рефератов и т.п. Контроль усвоения материала ведется регулярно в течение всего семестра на практических (семинарских, лабораторных) занятиях.

№ п/п	**СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ,** используемые для текущего оценивания показателя формирования компетенции	Образовательные результаты дисциплины
	Оценочные средства для текущей аттестации ОС-1 Тестовые задания ОС-2 Мини-выступления на семинарах ОС-3 Защита реферата ОС-4 Сюжетно-ролевые игры	ОР-1 принципы горизонтального разделения труда и делегирования полномочий, обучения и адаптации работника ОР-2 Уметь анализировать методы управления профессиональным развитием и профессиональным обучением, подготовки резерва руководителей ОР-3 Уметь управлять профессиональным обучением, подготовкой резерва руководителей ОР-4 Уметь определять потребности в профессиональном развитии отдельного сотрудника ОР-5 Уметь определять содержание программ, целей обучения, методов обучения ОР-6 Уметь разрабатывать модель формирования резерва ОР-7 Уметь определять практические последствия предложенного решения задачи ОР-8 Знать основы теории мотивации; системы стимулирования и порядок применения санкций, механизмы завоевания лидерской позиции ОР-9 Уметь проектировать
	Оценочные средства для промежуточной аттестации **зачет (экзамен)** ОС-5 Зачет в форме устного собеседования	

		эффективную систему мотивации ОР-10 Уметь осуществлять обратную связь в ходе текущего контроля и аттестации

Описание оценочных средств и необходимого оборудования (демонстрационного материала), а также процедуры и критерии оценивания индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения образовательной программы представлены в Фонде оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине «Психологический практикум».

Материалы, используемые для текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине

Материалы для организации текущей аттестации представлены в п.5 программы.

Материалы, используемые для промежуточного контроля успеваемости обучающихся по дисциплине

ОС-5 Зачет в форме устного собеседования

Примерные вопросы к зачету

1. Феномен влияния. Парадоксы влияния. Рычаги и механизмы влияния.
2. Влияние как процесс: фазы влияния. Основные стратегии влияния.
3. Общие принципы стратегии заинтересовывания. Мотивация как основной механизм человеческого поведения. Способы увеличения привлекательности предложения.
4. Типология партнеров. Процедура выявления доминирующих потребностей.
5. Позитивные межличностные отношения как инструмент влияния. Свойства объекта как фактор аттракции.
6. Сходство субъекта и объекта как фактор аттракции. Приемы демонстрации общности.
7. Подкрепление как фактор аттракции: эффекты и механизмы. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
8. Феномен «вынужденного согласия» и его влияние на отношение.
9. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
10. Содержание тезиса как фактор убеждения. Способы увеличения привлекательности тезиса.
11. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации. Правила построения аргументации.
12. Периферический способ обработки информации. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
13. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
14. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
15. Приемы вовлечения, основанные на редукции когнитивного диссонанса.
16. Приемы вовлечения, основанные на эффектах дефицита.
17. Общие принципы стратегии принуждения. Феномен власти. Модель применения власти.
18. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве.
19. Проигрывание доминантных ролей. Вербальные приемы повышения статуса.
20. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации в стратегии принуждения.

В конце изучения дисциплины подводятся итоги работы студентов на лекционных и практических занятиях путем суммирования заработанных баллов в течение семестра.

Критерии оценивания знаний обучающихся по дисциплине

Формирование балльно-рейтинговой оценки работы обучающихся

		Посещение лекций	Посещение практических занятий	Работа на практических занятиях	Зачет
5 семестр	Разбалловка по видам работ	4 х 1= 4 балла	6 х 1=6 баллов	158 баллов	32 балла
	Суммарный макс. балл	4 балла max	10 баллов max	168 баллов max	200 баллов max

Критерии оценивания работы обучающегося по итогам семестра

	Баллы (2 ЗЕ)
«зачтено»	более 100
«незачтено»	100 и менее

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное изучение курса требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Запись **лекции** – одна из форм активной самостоятельной работы обучающихся, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. В конце лекции преподаватель оставляет время (5 минут) для того, чтобы обучающиеся имели возможность задать уточняющие вопросы по изучаемому материалу. Из-за недостаточного количества аудиторных часов некоторые темы не удается осветить в полном объеме, поэтому преподаватель, по своему усмотрению, некоторые вопросы выносит на самостоятельную работу студентов, рекомендуя ту или иную литературу. Кроме этого, для лучшего освоения материала и систематизации знаний по дисциплине, необходимо постоянно разбирать материалы лекций по конспектам и учебным пособиям. В случае необходимости обращаться к преподавателю за консультацией.

Подготовка к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям студент должен изучить теоретический материал по теме занятия (использовать конспект лекций, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, при необходимости дополнить конспект, делая в нем соответствующие записи из литературных источников). В случае затруднений, возникающих при освоении теоретического материала, студенту следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале практического занятия преподаватель знакомит студентов с темой, оглашает план проведения занятия, выдает задания. В течение отведенного времени на выполнение работы студент может обратиться к преподавателю за консультацией или разъяснениями. В конце занятия проводится прием выполненных заданий, собеседование со студентом.

Результаты выполнения практических зданий оцениваются в баллах, в соответствии с балльно-рейтинговой системой университета.

Планы практических занятий (5 семестр)

Практическое занятие № 1. Стратегия заинтересовывания.

План:

1. Мотивация как основной механизм человеческого поведения.
2. Слагаемые предложения.
3. Принцип максимизации выгод и минимизации наказаний.

4. Субъективная оценка степени привлекательности вознаграждения.
5. Типология партнеров: визуал, аудиал, кинестетик.
6. Процедура выявления доминирующих потребностей.
7. Отрицательные эффекты вознаграждения.

1. Устные доклады и обсуждение заданных тем.
2. Сюжетно-ролевая игра «Деловое партнерство»

Практическое занятие № 2. Стратегия обольщения.
План:

1. Демонстрация личностных особенностей как фактор формирования позитивных отношений.
2. Демонстрация общности как фактор формирования позитивных отношений
3. Эффект одной упряжки и способы его создания.
4. Невербальные способы демонстрации намерений как средство формирования отношений.
5. Техники произнесения комплимента.
6. Метод «Любимая тема».
7. Метод Джекера и показания к его применению.

1. Семинар в форме диалога.
2. Упражнения на произнесение комплимента

Практическое занятие № 3. Стратегия убеждения.
План:

1. Основные закономерности принятия убеждающего сообщения.
2. Способы искусственного увеличения привлекательности тезиса.
3. Аргументация как средство убеждения. Содержание аргументации.
4. Правила построения аргументации.
5. Метод Сократа и риторический вопрос как средство увеличения эффективности аргумента.

1. Устные доклады и обсуждение заданных тем.

Практическое занятие № 4. Стратегия убеждения.
План:

1. Периферические признаки убедительности сообщения.
2. Влияние представлений об источнике сообщения на процесс убеждения.
3. Невербальные способы увеличения доверия к источнику.
4. Метод «клакеров».
5. Метод рассредоточения аргументов

1. Устные доклады и обсуждение заданных тем.
2. Сюжетно-ролевая игра «Деловое партнерство»

Практическое занятие № 5. Стратегия вовлечения.
План:

1. Вовлечение при помощи обязательств. Способы получения обязательств.
2. Эффект Пигмалиона и способы его применения.
3. Метод «Нога в дверях».
4. Феномен «вынужденного согласия» как средство вовлечения.
5. Эффект конкуренции: прием Тома Сойера и техника «выталкивания за ограду»

1. Устные доклады и обсуждение заданных тем.

2. Сюжетно-ролевая игра «Отпуск».

Практическое занятие № 6. Стратегия принуждения.

План:

1. Общие принципы стратегии принуждения.
2. Эффекты, вызываемые одеждой и аксессуарами.
3. Захват территории как средство завоевания авторитета. Правила размещения в пространстве. Невербальныя сигналы уверенности.
4. Проигрывание доминантных ролей.
5. Актуализация внутренних барьеров партнера.
6. Особенности сообщения о предложении и специфика аргументации.
7. Техника предъявления угроз.

1. Устные доклады и обсуждение заданных тем.
2. Сюжетно-ролевая игра «Вторая смена».

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, Интернет-ресурсов, необходимых для освоения дисциплины

Основная литература

1. Ефимова, Н. С. Психология общения. Практикум по психологии: учебное пособие / Н. С. Ефимова. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 192 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1144466).

2. Истратова, О.Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия: учеб. пособие / О.Н. Истратова, Т.В. Эксакусто. – Ростов-на-Дону; Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2018. – 192 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1039716).

3. Мунин, А. Н. Деловое общение / А. Н. Мунин. – 4-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2021. – 376 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83389).

Дополнительная литература

1. Круглова, С. А. Деловая коммуникация: учебное пособие: / С. А. Круглова, И. В. Щербакова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. – 88 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618860).

2. Психология общения: курс лекций: учебное пособие: / авт.-сост. Н. В. Козловская; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Северо-Кавказский федеральный университет. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2018. – 263 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563356).

3. Сидоров, П. И. Деловое общение: учебник / П.И. Сидоров, М.Е. Путин, И.А. Коноплева; под ред. проф. П.И. Сидорова. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 384 с. – (Электронный ресурс. – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/914130).

Интернет-ресурсы

– Занковский А.Н. Психология деловых отношений: учебно-методический комплекс. – Москва: Евразийский открытый институт, 2008. – 383 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90536
– Зимбардо Ф. Ляйппе М. Социальное влияние [пер. с англ. яз. под ред. А. Свенцицкого]. - СПб.: Питер, 2011. - 444 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://stavroskrest.ru/sites/default/files/files/books/zimbardo_socialnoe_vlianie.pdf
– Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие / А.Г.Караяни; В.Л.Цветков. – Москва: Юнити-Дана, 2015. – 247 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118132

– Психология современного лидерства: Американские исследования. – Москва: Когито-Центр, 2007. – 288 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=226772
– Психология социального взаимодействия: учебно-методический комплекс дисциплины. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 142 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554
– Семечкин Н.И. Психология социального влияния. – Москва: Директ-Медиа, 2014. – 396 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495
– Чалдини Р. Психология влияния. – 3-е междунар. изд. – Санкт-Петербург: Питер, 1999. – 270 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://bookz.ru/authors/4aldini-robert/chaldinir01/1-chaldinir01.html

Лист согласования рабочей программы
учебной дисциплины (практики)

Направление подготовки: 38.03.03 Управление персоналом
Профиль: Управление персоналом (очно-заочная)
Рабочая программа Психологический практикум
Составитель: А.И. Резник – Ульяновск: УлГПУ, 2023.

Программа составлена с учетом федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом, утверждённого Министерством образования и науки Российской Федерации, и в соответствии с учебным планом.

Составители _____ А.И.Резник
(подпись)

Рабочая программа учебной дисциплины (практики) одобрена на заседании кафедры психологии "_23_" __мая__ 2023 г., протокол № _14_
Заведующий кафедрой
_____Силакова М.М._____23.05.2023_____
личная подпись *расшифровка подписи* *дата*

Рабочая программа учебной дисциплины (практики) согласована с библиотекой
Сотрудник библиотеки
_____Марсакова Ю.Б._____23-05-23_____
личная подпись *расшифровка подписи* *дата*

Программа рассмотрена и одобрена на заседании ученого совета факультета права, экономики и управления
"_30__" ____мая_____ 2023_ г., протокол № _9__

Председатель ученого совета факультета права, экономики и управления
_____Макарова Т.А. __30.05.2023_____
личная подпись *расшифровка подписи* *дата*