

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Панарин Андрей Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.05.2026 12:58:48
Уникальный программный ключ:
a5da3d9896e9d535380e3f9a7da4832154ef8302



Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования
«Московский психолого-социальный университет»

Лицензия № 1478 от 28 мая 2015 г., серия 90Л01 № 0008476 (бессрочная)
Свидетельство государственной аккредитации № 2783 от 07 марта 2018 года, серия 90А01 №0002920 (бессрочно)

Международный институт консультативной психологии,
психоанализа и нейропсихологии

**Фонд
оценочных средств
по дисциплине: «Психология и технология переговоров»**

**Уровень высшего образования
МАГИСТРАТУРА**

Направление подготовки
37.04.01 Психология

Направленность (профиль) подготовки
Психология организации и бизнеса

Квалификация
магистр

Форма обучения
очно-заочная

Москва
2026

Лист согласований

Фонд оценочных средств дисциплины **«Психология и технология ведения переговоров»** предназначен для контроля знаний обучающихся по специальности 37.04.01 Психология, направленность (профиль) подготовки Психология организации и бизнеса, утвержденным приказом Минобрнауки России от 29.07.2020 N 841, согласован и рекомендован к утверждению.

Фонд оценочных средств рассмотрен и утвержден на заседании кафедры организационной психологии и психологии труда

протокол № 6 от «25» декабря 2025 г.

Исполнители:

доцент кафедры

организационной психологии и психологии труда И.П. Матвеева

Согласовано:

Директор Международного института

консультативной психологии,

психоанализа и консультативной психологи

Е.Ю. Небродовская-Мазур

Содержание

Раздел 1. Перечень компетенций, с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

Раздел 2. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине (оценочные средства). Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Раздел 3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Ключи правильных ответов к фонду оценочных средств

Раздел 1. Перечень компетенций, с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

код компетенции	содержание компетенции	Планируемые результаты	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
ПК-2	Способен осуществлять научно-исследовательскую деятельность в бизнес-сфере	ПК-2.1.Способен планировать и разрабатывать программы научных исследований в бизнес-сфере. ПК-2.2.Способен реализовывать научно-исследовательские программы в бизнес-сфере	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

Раздел 2. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине (оценочные средства). Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.

Вопросы для опроса:

1. Что такое переговоры?
2. Каковы основные функции переговоров?
3. Приведите конкретные примеры реализации функций переговоров.
4. Что такое фасилитация?
5. Как можно классифицировать переговоры с точки зрения характера коммуникации?
6. Какие виды переговоров выделяет Ф. Чарльз Икле?
7. Что включается в понятие «уровень переговоров»?
8. Перечислите факторы, влияющие на выбор места и времени проведения переговоров.
9. Какие три уровня переговоров выделяет Дж. Ниренберг?
10. Что такое договор?

Темы для доклада (в т.ч. для подготовки в мини-группах 3-5 человек):

1. Перечислите, какие психологические принципы нужно знать во время проведения переговоров.
2. Каких просчетов следует избегать во время переговоров?
3. Почему важен дресс-код на переговорах?
4. Расскажите о значении цветовой гаммы и аксессуаров на переговорах.
5. Что такое стратегия ведения переговоров?
6. Перечислите особенности позиционного торга.
7. Какие варианты позиционного торга вы знаете? Охарактеризуйте каждый из

них.

8. Перечислите особенности переговоров на основе интересов.
9. Опишите вариационный метод ведения переговоров.
10. Опишите метод интеграции и метод уравнивания.
11. Что такое компромиссный метод?
12. Перечислите и опишите техники ведения переговоров.
13. Перечислите приемы, с помощью которых можно оптимизировать нестандартные ситуации на переговорах.
14. Расскажите об аргументации при ведении переговоров.
15. Расскажите о лояльных приемах при ведении переговоров.
16. Расскажите о недозволенных приемах при ведении переговоров.
17. Опишите переговоры с использованием средств связи.
18. Опишите наиболее важные принципы этики общения по телефону.
19. Расскажите об организации проведения переговоров.
20. В чем особенности общения через переводчика?
21. Что такое вербальное и невербальное общение?
22. Расскажите о языке жестов и мимики на переговорах.
23. Каковы виды типичных манипуляций на переговорах?
24. Расскажите о технике вопросов на переговорах.
25. Охарактеризуйте в целом западный стиль ведения переговоров.
26. Охарактеризуйте в целом восточный стиль ведения переговоров.
27. Расскажите о французском стиле ведения переговоров.
28. Расскажите об английском стиле ведения переговоров.
29. Чем характерен американский национальный стиль ведения международных переговоров?
30. Чем японский стиль ведения переговоров отличается от национального стиля других стран Азиатско-Тихоокеанского региона?
31. Какую роль играет конфуцианская этика в китайском стиле ведения переговоров?
32. Что означает китайский постулат «управлять, не действуя»?
33. Какую роль китайцы придают налаживанию неформальных отношений?
34. В чем отличие между японским и западным стилем лидерства?
35. Какие традиции сформировали этику межличностных отношений и специфику национального характера корейцев?
36. Каково отношение корейцев к служебной иерархии?
37. Опишите корейский переговорный этикет.
38. Что вы знаете о международных стандартах по оформлению документов?
39. Как оформлять международный почтовый конверт?
40. Опишите структуру делового электронного письма

Типовые индивидуальные задания

- 1 Переговоры как условие жизнедеятельности человека.
- 2 Причины повышения интереса к исследованию теоретических и практических проблем психологии проведения переговоров.
- 3 История становления видов и типов переговоров.
- 4 Влияние этической мысли на разработку принципов ведения переговоров.
- 5 Типология переговоров
- 6 Виды классификаций переговоров
- 7 Типы отношений между партнерами как критерий определения вида переговоров
- 8 Функции переговоров

- 9 Изучение феномена Врага и Друга в культурологических работах, на основе рассмотрения образов героев и врагов
- 10 Политологические исследования образа Врага и образа Друга

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Типовые вопросы к аттестации (экзамен)

- 1 Социологические исследования конструкторов Врага и Друга
- 2 Социально-психологические показатели превращения Другого во Врага
- 3 Виды отношений к "Другому" как к Другу
- 4 Переговоры как вид делового общения (стороны общения, структура, виды)
- 5 Социально-психологические барьеры вступления в переговорный процесс.
- 6 Личностный подход к переговорам как интеграция идей личностной парадигмы в психологии общения.
- 7 Роль потребностей, мотивов и направленности личности в организации переговорного процесса.
- 8 Фрустрация социальных потребностей личности в ситуации переговоров. Понятие о мотивационном кризисе.
- 9 Коммуникативная компетентность. Социальные способности личности (социальная наблюдательность, социальный интеллект, социальное воображение, эмпатия).
- 10 Стили общения личности и стили ведения переговоров
- 11 Роль индивидуально - личностных характеристик в протекании переговорного процесса (эмоциональная устойчивость и толерантность к стрессогенным факторам; активность; креативность, общительность, локус контроля, эмпатия и т.д).
- 12 Феномен личного влияния в психологии переговоров. Типы личного влияния.
- 13 Структура делового взаимодействия.
- 14 Сценарии и механизмы взаимодействия. Виды взаимодействия.
- 15 Стратегии и способы взаимодействия в процессе переговоров
- 16 Понятие о конфликтной ситуации. Виды конфликтного взаимодействия.
- 17 Социально-психологические причины неэффективного решения конфликтных ситуаций.
- 18 Конструктивное взаимодействие
- 19 Понятие о конструктивной критике.
- 20 Соотношение моделей затрудненного и незатрудненного общения с эффективным и оптимальным общением.
- 21 Классификация причин затрудненного делового общения. Межкультурные и культурно-специфические причины затрудненного общения.
- 22 Индивидуально - психологические, личностные, социально-психологические причины затрудненного общения.
- 23 Когнитивно-эмоциональные, мотивационные и инструментальные трудности ведения переговоров.
- 24 Психологический портрет субъекта затрудненного общения
- 25 Причины трудностей разрешения конфликтных, проблемных ситуаций
- 26 Виды переживаний, вызванных трудностями разрешения проблемных ситуаций
- 27 Действия, отношения, переживания, свидетельствующие об уходе от проблемы
- 28 Действия, отношения, переживания, свидетельствующие об уходе от проблемы
- 29 Действия, отношения, переживания, свидетельствующие о подавлении желания вступить в переговоры

Вопросы для тестирования по дисциплине

1. Просодическими средствами невербального общения выступают:
 - а) интонация +
 - б) жесты
 - в) дистанция между общающимися
2. Выделите принцип, на котором не может быть основано деловое общение:
 - а) уважительность
 - б) эгоизм +
 - в) доброжелательность
3. Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:
 - а) психотехнические приемы манипулирования, техники расположения и убеждения по отношению к партнеру — адресату воздействия
 - б) скрытое психологическое воздействие на делового партнера
 - в) оба варианта верны +
 - г) нет верного ответа
4. Невербальными средствами общения являются:
 - а) рукопожатие, походка, взгляд +
 - б) телефон
 - в) электронная почта
5. Формула побуждения партнера к принятию решения: «Х определяю я, Y — Вы?», составляет основу приема психологического воздействия:
 - а) «Здесь и теперь»
 - б) «Делегирование полномочий»
 - в) «Право выбора» +
6. Мишени манипулятивного воздействия:
 - а) структурные уровни психики манипулятора
 - б) локальные психические структуры партнера-адресата, на которые направлено манипулятивное воздействие +
 - в) объекты, включенные в деловую ситуацию
7. К признакам, которые свидетельствуют о наличии манипуляции в деловом общении, относятся:
 - а) неконгруэнтность коммуникативных сообщений манипулятора
 - б) структурная компоновка дискурсов информации, не релевантная их содержательной значимости для решения деловой проблемы
 - в) оба варианта верны +
 - г) нет верного ответа
8. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: легкомысленность, раздражительность, недостаточно серьезное отношение к обязательствам, характерны для акцентуантов типа:
 - а) гипертимного +
 - б) лабильного
 - в) возбудимого

9. Избираемые схемы интеллектуальной оценки, эмоционального реагирования и практических действий в конфликтной ситуации называются:

- а) конфликтогенностью
- б) образом конфликта
- в) стратегией поведения в конфликте +

10. Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:

- а) сокрытие важных смысловых дискурсов информации
- б) утаивание информации +
- в) дозирование информации

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Оценивание устного опроса (индивидуального, фронтального)

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Правильность формулировок и раскрытия содержания категорий;	Задание решено самостоятельно. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логических рассуждениях, в ответах нет ошибок, получен верный ответ, задание решено рациональным способом.
Хорошо	2. Отражение закономерностей развития процессов и явлений, раскрытие причинно-следственных связей;	Задание решено с помощью преподавателя.
	3. Самостоятельность суждений по отдельным проблемам;	При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок;
	4. Аргументация авторской позиции;	есть объяснение решения, но задание решено нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ
	5. Наглядность и иллюстративность примеров;	
Удовлетворительно	6. Интеграция знаний из междисциплинарных областей;	Задание решено с подсказками преподавателя.
	7. Наличие связей теоретических положений с практикой (будущей профессиональной деятельностью).	При этом задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе объяснения; задание решено не полностью или в общем виде.
Неудовлетворительно		Задание не решено.

Оценивание подготовки доклада, сообщения с презентацией

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Раскрытие темы;	Тема раскрыта полностью.
	2. Глубина проработки проблемы;	Проводит анализ темы с привлечением дополнительной литературы.
		Выводы обоснованы. Демонстрирует

	3. Представление информации; 4. Информативность и оформление презентации; 5. Ответы на вопросы.	понимание значимости раскрываемой темы, обосновывает тему. Проводит глубокий и детальный анализ темы с опорой на авторитетные, достоверные источники и литературу, Интернет-ресурсы. Работу сопровождает примерами, иллюстрирующими глубокое понимание обучающимися сути поставленной проблемы, логики ее изложения. Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использованы профессиональные термины. Информация по заявленной теме изложена полно и чётко. Отсутствуют фактические ошибки и ошибки в представляемой информации. Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений.
Хорошо		Тема в целом раскрыта. Проводит анализ темы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы. Демонстрирует понимание значимости раскрываемой темы, обосновывает тему. Проводит анализ темы с опорой на источники и литературу, Интернет-ресурсы. Работу сопровождает примерами, иллюстрирующими понимание обучающимися сути поставленной проблемы, логики ее изложения. Представляемая информация в целом систематизирована, последовательна и логически связана. Использованы профессиональные термины. Информация по заявленной теме изложена чётко. Отсутствуют фактические ошибки и ошибки в представляемой информации. Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений.
Удовлетворительно		Тема не полностью раскрыта. Отсутствуют выводы. Не понимает значимость раскрываемой темы, не может ее

		обосновать. Анализ темы поверхностный, отсутствуют примеры, опора на один источник. Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Информация, изложенная в презентации, не соответствует обозначенной теме. В тексте и презентации присутствуют серьезные ошибки, информация недостаточно структурирована. Нет ответов на вопросы.
Неудовлетворительно		Задание не выполнено.

Оценивание выполнения тестов

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Полнота выполнения тестовых задания;	Выполнено 90 и более % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
Хорошо	2. Своевременность выполнения задания;	Выполнено 70 и более % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
Удовлетворительно	3. Правильность ответов на вопросы;	Выполнено 50 и более % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
Неудовлетворительно	4. Самостоятельность тестирования;	Выполнено 49 и менее % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях)
	5. и т.д.	

Оценивание экзамена

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Экзамен ПК-2	Правильность ответов на все вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение идей, понятий, фактов и т.д.); Сочетание полноты и лаконичности ответа; Наличие практических навыков по дисциплине (решение задач или заданий); Ориентирование в учебной, научной и специальной литературе; Логика и аргументированность изложения; Грамотное комментирование, приведение примеров, аналогий; Культура ответа.	оценка «отлично» - обучающийся должен дать полные, исчерпывающие ответы на вопросы билета, в частности, ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений, правильное решение практического задания. Оценка «отлично» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком; оценка «хорошо» - обучающийся должен дать полные ответы на вопросы, указанные в билете. Допускаются неточности при ответе, которые все же не влияют на правильность ответа. Ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений. Оценка «хорошо» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком, однако, допускаются незначительные ошибки, неточности по названным критериям, которые все же не искажают сути соответствующего ответа; оценка «удовлетворительно» - обучающийся должен в целом дать ответы на вопросы, предложенные в билете, ориентироваться в системе дисциплины, знать основные категории предмета. Оценка «удовлетворительно» предполагает, что материал в основном изложен грамотным языком; оценка «неудовлетворительно» предполагает, что обучающимся либо не дан ответ на вопрос билета, либо обучающийся не знает основных категорий, не может определить предмет дисциплины.
1.	Тестирован	Полнота знаний	«отлично» - процент правильных ответов

	ие (на экзамене)	теоретического контролируемого материала. Количество правильных ответов	90-100%; «хорошо» - процент правильных ответов 70-89%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50- 69%; «неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.
--	---------------------------------	---	--

Раздел 3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

С целью определения уровня овладения компетенциями, закрепленными за дисциплиной, в заданные преподавателем сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося. Все виды текущего контроля осуществляются на практических занятиях. Исключение составляет устный опрос, который может проводиться в начале или конце лекции в течение 15-20 мин. с целью закрепления знаний терминологии по дисциплине. При оценке компетенций принимается во внимание формирование профессионального мировоззрения, определенного уровня включённости в занятия, рефлексивные навыки, владение изучаемым материалом.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки.
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки.

Текущая аттестация обучающихся.

Текущая аттестация обучающихся по дисциплине проводится в соответствии с Положением о порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине проводится в форме опроса по оцениванию фактических результатов обучения обучающихся и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность обучающегося на занятиях оценивается на основе выполненных обучающимся работ и заданий, предусмотренных данной рабочей программой дисциплины.

Кроме того, оценивание обучающегося проводится на текущем контроле по дисциплине. Оценивание обучающегося согласно графика проведения текущего контроля

проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия обучающегося (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание освоения компетенций обучающимся носит комплексный характер и учитывает его достижения по освоению дисциплин учебного плана.

Наименование оценочного средства	Описания процедуры проведения оценочного мероприятия и процедуры оценивания результатов обучения	Критерии оценки	Оценка		Время, выделяемое на ответ
			min	max	
Доклад, сообщение с презентацией	Доклад, сообщение – устное публичное выступление по определенному учебно-познавательному или научному вопросу (сообщение новой информации, представление полученных результатов исследований). Темы докладов, сообщений выдаются на практических занятиях, предшествующих изучению предлагаемой темы. Доклад, сообщение могут сопровождаться презентацией, предоставление тезисов выступления. Выполненное задание предъявляется студентом на занятии по изучению предлагаемой темы.	Раскрытие темы; Понимание и обоснование значимости раскрываемой темы; Глубина проработки проблемы; Представление информации; Информативность и оформление презентации; Ответы на вопросы	2	5	10-15 мин.
Опрос	Вопросно-ответный способ проверки знаний студентов, при котором изучаемый материал расчленяется на отдельные смысловые единицы, и по каждой из них задаются вопросы. Позволяет оценить знания и кругозор студента, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки	Правильность формулировок и раскрытия содержания категорий; Отражение закономерностей развития процессов и явлений, раскрытие причинно-следственных связей; Самостоятельность суждений по отдельным проблемам; Аргументация авторской позиции;	2	5	3-5 мин.

		Наглядность и иллюстративность примеров; Интеграция знаний из междисциплинарных областей; Наличие связей теоретических положений с практикой (будущей профессиональной деятельностью).			
Тест	Система тематических заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня основных знаний и умений обучающегося по теме. Обязательным элементом фонда оценочных средств является итоговый тест по дисциплине (экспресс-форма проверки), который должен быть загружен в систему дистанционного обучения (СДО)	Полнота выполнения тестовых заданий; Своевременность выполнения задания; Правильность ответов на вопросы; Самостоятельность тестирования.	2	5	40 мин.

На тестирование отводится 40 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. За каждый правильный ответ на вопрос даётся 5 баллов.

Перевод баллов в оценку:

4-балльная шкала	Бинарная шкала	Критерии
Отлично	Зачтено	Выполнено 90-100 %
Хорошо		Выполнено 70-89 %
Удовлетворительно		Выполнено 50-69 %
Неудовлетворительно	Не зачтено	Выполнено 0-49 %

Промежуточная аттестация обучающихся.

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине проводится в соответствии с Положением о порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ОАНО ВО «МПСУ» и является обязательной.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в соответствии с учебным планом на 2 курсе в 4 семестре для обучающихся очно-заочной формы обучения. Форма контроля для очно-заочной форм обучения – экзамен.

Обучающийся допускается к экзамену по дисциплине в случае выполнения им учебного плана: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.

При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на рабочую программу дисциплины, основную и дополнительную литературу. Основное в подготовке к сдаче

зачёта - это повторение всего материала дисциплины, по которому необходимо сдавать промежуточную аттестацию. При подготовке к экзамену обучающийся весь объем работы должен распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнение намеченной работы. По завершению изучения дисциплины сдается экзамен. Подготовка обучающегося к экзамену включает в себя три этапа: самостоятельная работа в течение семестра; непосредственная подготовка в дни, предшествующие экзамену по темам курса; подготовка к ответу на вопросы.

Оценка знаний обучающегося на экзамене определяется его учебными достижениями в семестровый период и результатами текущего контроля знаний и выполнением им задания.

Составитель: Небродовская-Мазур Е.Ю., канд. психол. наук