

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Наумова Наталия Александровна

Должность: Ректор

Дата подписания: 24.10.2024 14:21:41

Уникальный программный ключ:

6b5279da4e034bffc670172803da5c55d95b99a2

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Государственное образовательное учреждение высшего образования Московской области
МОСКОВСКИЙ ОБЛАСТНОЙ УНИВЕРСИТЕТ
(МПОУ)

Юридический факультет

Кафедра уголовного права

Согласовано управлением организации и
контроля качества образовательной
деятельности

« 9 » 07 2021 г.

Начальник управления

/ Г.Е. Суслин /

Одобрено учебно-методическим советом

Протокол « 9 » 07 2021 г. № 6

Председатель

/ О.А. Шестакова /



Рабочая программа дисциплины

Психология делового общения

Направление подготовки

40.03.01 Юриспруденция

Профиль:

Государственно-правовой профиль

Квалификация

Бакалавр

Формы обучения

Очная, очно-заочная

Согласовано учебно-методической комиссией
юридического факультета:

Протокол от «17» июня 2021 г. № 11

Председатель УМКом

/ К.В. Чистяков /

Рекомендовано кафедрой уголовного права
Протокол от «15» июня 2021 г. № 11

И.о.зав.кафедрой

/ В.А. Жабский /

Авторы-составители:
Жмурин Игорь Евгеньевич,
кандидат психологических наук, доцент
доцент кафедры уголовного права
Корнейчик Ирина Викторовна,
доцент кафедры уголовного права

Рабочая программа дисциплины «Психология делового общения» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция, утвержденного приказом МИНОБРНАУКИ РОССИИ от 13 августа 2020 г. № 1014.

Дисциплина входит в обязательную часть Блока 1 и является обязательной для изучения.

Год начала подготовки 2021

СОДЕРЖАНИЕ

1. Планируемые результаты обучения.....	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	6
4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся.....	17
5. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине.....	19
6. Учебно-методическое и ресурсное обеспечение дисциплины.....	33
7. Методические указания по освоению дисциплины.....	35
8. Информационные технологии для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	39
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	40

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

1.1. Цель и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины «Психология делового общения» является формирование знаний о теории и практике применения методов и техник общения в рамках профессиональной деятельности в юриспруденции.

Основные задачи дисциплины:

- формирование у бакалавров теоретических знаний, способствующих ориентировке в современных методах и техниках делового общения, их классификации и особенностей использования в юриспруденции;
- формирование интереса обучаемых к применению приемов и техник делового общения в области государственно-правовой практики, разработке новых методов (методик) анализа приемов и техник делового общения;
- развитие аналитического, критического мышления, вариативности при выборе метода (приема, техники) делового общения на основе оценки его преимуществ и недостатков при решении профессиональных задач и оценки результатов профессиональной деятельности специалистов в области государственно-правовой практики;
- формирование психологической готовности бакалавров к использованию теоретических знаний и практических навыков, полученных в ходе изучения дисциплины: для адаптации метода (приема, техники) делового общения для решения профессиональных задач; для разработки нового диагностического инструментария, адекватного целям и контингенту респондентов; для сбора и обработки результатов по теме выпускной квалификационной работы и применения в дальнейшей практической и научно-исследовательской деятельности.

1.2. Планируемые результаты обучения

В результате освоения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

УК-3 – способностью осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4 – способностью осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

ОПК-5 – способностью логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь с единообразным и корректным использованием профессиональной юридической лексики;

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- особенности реализации принципов делового общения в юриспруденции;
- особенности методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в рамках профессиональной деятельности, их преимущества и недостатки;
- этические аспекты применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в рамках профессиональной деятельности в области государственно-правовой практики;

владеть:

- навыками применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения для решения профессиональных задач в области государственно-правовой практики;
- навыками применения алгоритма деловых переговоров в рамках профессиональной деятельности в области государственно-правовой практики;
- критериями и приемами адекватного выбора метода делового общения при публичном выступлении;

уметь:

- оценивать конфликтность делового общения;
- выделять аргументы и применять их в рамках делового общения в профессиональной деятельности специалиста в области государственно-правовой практики;
- реализовывать первичную организацию переговорного процесса и его оценку;
- выделять категории и субкатегории в текстовых данных для подготовки деловых документов и организации деловой переписки;
- проводить интерпретацию письменной и устной речи на уровне здравого смысла.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Психология делового общения» относится к дисциплинам базовой части учебного плана.

Успешное овладение учебным материалом курса основывается на знаниях, приобретенных бакалаврами по дисциплинам «Иностранный язык в сфере юриспруденции», «Теория государства и права», «История государства и права России». Дисциплина изучается, в соответствии с профилем подготовки бакалавров, в связке с такими дисциплинами как «Правоохранительные органы», «Методология качественного анализа письменной и вербальной речи».

Дисциплина носит характер стимулирующий мотивацию освоения практической деятельности юриста, основанной на академических знаниях. Ведущей идеей дисциплины является то, что методы (приема, техники) делового общения в юридической практике необходимы специалисту государственно-правовой практики для решения профессиональных задач, организации и проведения исследования в рамках профессиональной деятельности, а также сбора валидной и надежной информации о клиенте, определения эффективности используемых техник и приемов профессиональной практики, разработке нового инструментария и его адаптации к практическому использованию.

Вместе с тем, материал, представляемый в дисциплине, может быть использован бакалаврами в период прохождения преддипломной практики, а также для сбора и обработки результатов по теме выпускной квалификационной работы, дальнейшей практической и научно-исследовательской деятельности специалисту государственно-правовой практики.

3. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем дисциплины

Показатель объема дисциплины	Форма обучения	
	Очная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	2	
Объем дисциплины в часах	72	
Контактная работа:	36,2	24,2
Лекции	18	12
Практические занятия	18	12
Зачет с оценкой	0,2	0,2
Самостоятельная работа	28	40
Контроль	7,8	7,8

Форма промежуточной аттестации - зачет с оценкой в 1 семестре.

3.2.Содержание дисциплины

По очной форме обучения

Наименование разделов (тем) Дисциплины с кратким содержанием	Кол-во часов			
	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового общения» Основные проблемы делового общения в юриспруденции. История научных исследований общения в профессиональной среде. Понятие общения и соотношения с отношениями. Методологические основы делового общения: цели и задачи делового общения, принципы использования методов (приемов, техник) делового общения. Психологические проблемы реализации делового общения в профессиональной практике специалиста судебной адвокатуры и нотариальной практики. Общая характеристика дисциплины «Психология делового общения». Объект и предмет дисциплины. Связь дисциплины с другими дисциплинами программы. Цели и задачи дисциплины. Место дисциплины в системе научного знания и подготовки бакалавра в области юриспруденции. Требования, предъявляемые к уровню подготовленности бакалавра по дисциплине. Последовательность и особенность изучения дисциплины.	2	-	2	2
Тема 2. Психология делового контакта Виды потребностей в общении и их реализация Потребность в безопасности. Потребность в познании. Потребность в сохранении индивидуальности. Потребность в престиже. Потребность в доминировании. Потребность в покровительстве или заботе о другом. Функции делового общения и особенности их реализации в профессиональной деятельности юриста Коммуникативная функция. Интерактивная функция. Перцептивная функция. Два типа коммуникативной деятельности: личностно-ориентированный; социально-ориентированный. Понятие делового контакта Психологическое содержание делового контакта. Особенности организации пространства делового контакта. Психологические особенности дистанции и позиции в рамках делового общения. Психологические особенности невербальной коммуникации. Классификация жестов в рамках делового общения. Психологическое содержание временных показателей делового общения. Восприятие и понимание человека человеком (подход Г.Олпорта о личностных качествах). Психологические характеристики обратной связи в деловом общении.	4	-	4	4
Тема 3. Психологические аспекты проведения беседы и переговоров, совещаний Психологические аспекты проведения беседы Беседа как метод общения. Психологические принципы построения беседы. Типология и структура беседы. Психологические типы собеседников и формы общения с ними. Вариативность вопросов в рамках беседы: группы вопросов и особенности применения. Парирование замечаний собеседников. Психологические аспекты проведения переговоров Психологическое содержание переговоров: сущность, виды, функции, динамика (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов). Соотношение беседы и переговоров. Деловые встречи: беседа и переговоры. Подготовка к переговорам: содержание, этапы. Содержательная подготовка переговоров. Организационная подготовка переговоров. Приемы и техники переговоров. Психологические условия успехов на переговорах (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов). Специфика ведения перегово-	4	-	4	6

воров с преступником (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов). Психологические аспекты проведения совещаний Психологическое содержание совещания. Цель совещания и тема совещания. Время совещания и состав участников совещания. Цели и функции руководителя (председательствующего) и участников совещания. Психологические приемы организации и проведения совещания.				
Тема 4. Психология конфликтного общения в юридической практике Психологическое содержание конфликта в юридической практике Конфликт: понятие, типология, функции, структурная модель (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов). Психологические особенности динамики конфликта. Информационная модель конфликтного взаимодействия и общения. Конфликтное взаимодействие и конфликты в общении Причины конфликтов в организации. Стратегии поведения в конфликте. Этапы разрешения конфликтных ситуаций. Технология предупреждения конфликтов.	4	-	4	8
Тема 5. Психология публичного выступления в юридической практике Система построения устного выступления Принципы построения и психологическое содержание устного выступления. Убедительная аргументация и ее использование в практике судебной адвокатуры и нотариальной практики. Факторы, влияющие на смену взгляда. Личностные характеристики оппонента ориентированного на убеждение. Психологический характер речи убеждающей слушателей. Аргументация и доказательство в устном выступлении в профессиональной деятельности специалиста судебной адвокатуры и нотариальной практики. Техника аргументации. Фактический материал в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики. Деловой этикет в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики Деловой этикет: содержание, принципы и функции. Профессиональный этикет: содержание, особенности общения. Деловой телефонный разговор: содержание, организация и бланк регистрации результатов. Деловая переписка: содержания, принципы и основные требования. Служебные записки и деловые документы: содержание и особенности общения с оппонентом.	4	-	4	8
Итого	18	-	18	28

По очно-заочной форме обучения

Наименование разделов (тем) Дисциплины с кратким содержанием	Кол-во часов			
	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового общения» Основные проблемы делового общения в юриспруденции. История научных исследований общения в профессиональной среде. Понятие общения и соотношения с отношениями. Методологические основы делового общения: цели и задачи делового общения, принципы использования методов (приемов, техник) делового общения. Психологические проблемы реализации делового общения в профессиональной практике специалиста судебной адвокатуры и нотариальной практики. Общая характеристика дисциплины «Психология делового общения». Объект и предмет дисциплины. Связь дисциплины с другими дисциплинами программы. Цели и задачи дисциплины. Место дисциплины в системе научного знания и подготовки бакалавра в области юриспруденции. Требования, предъяв-	2	-	2	8

являемые к уровню подготовленности бакалавра по дисциплине. Последовательность и особенность изучения дисциплины.				
Тема 2. Психология делового контакта Виды потребностей в общении и их реализация Потребность в безопасности. Потребность в познании. Потребность в сохранении индивидуальности. Потребность в престиже. Потребность в доминировании. Потребность в покровительстве или заботе о другом. Функции делового общения и особенности их реализации в профессиональной деятельности юриста Коммуникативная функция. Интерактивная функция. Перцептивная функция. Два типа коммуникативной деятельности: личностно-ориентированный; социально-ориентированный. Понятие делового контакта Психологическое содержание делового контакта. Особенности организации пространства делового контакта. Психологические особенности дистанции и позиции в рамках делового общения. Психологические особенности невербальной коммуникации. Классификация жестов в рамках делового общения. Психологическое содержание временных показателей делового общения. Восприятие и понимание человека человеком (подход Г.Олпорта о личностных качествах). Психологические характеристики обратной связи в деловом общении.	2	-	2	8
Тема 3. Психологические аспекты проведения беседы и переговоров, совещаний Психологические аспекты проведения беседы Беседа как метод общения. Психологические принципы построения беседы. Типология и структура беседы. Психологические типы собеседников и формы общения с ними. Вариативность вопросов в рамках беседы: группы вопросов и особенности применения. Парирование замечаний собеседников. Психологические аспекты проведения переговоров Психологическое содержание переговоров: сущность, виды, функции, динамика (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов). Соотношение беседы и переговоров. Деловые встречи: беседа и переговоры. Подготовка к переговорам: содержание, этапы. Содержательная подготовка переговоров. Организационная подготовка переговоров. Приемы и техники переговоров. Психологические условия успехов на переговорах (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов). Специфика ведения переговоров с преступником (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов). Психологические аспекты проведения совещаний Психологическое содержание совещания. Цель совещания и тема совещания. Время совещания и состав участников совещания. Цели и функции руководителя (председательствующего) и участников совещания. Психологические приемы организации и проведения совещания.	2	-	2	8
Тема 4. Психология конфликтного общения в юридической практике Психологическое содержание конфликта в юридической практике Конфликт: понятие, типология, функции, структурная модель (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов). Психологические особенности динамики конфликта. Информационная модель конфликтного взаимодействия и общения. Конфликтное взаимодействие и конфликты в общении Причины конфликтов в организации. Стратегии поведения в конфликте. Этапы разрешения конфликтных ситуаций. Технология предупреждения конфликтов.	2	-	2	8
Тема 5. Психология публичного выступления в юридической практике Система построения устного выступления Принципы построения и психологическое содержание устного выступления. Убедительная аргументация и ее использование в практике судебной адвокатуры и нотариальной практике. Факторы, влияющие на смену взгляда. Личностные характеристики оппонента ориентированного на убеждение. Психологический характер речи убеждающей слушателей. Аргументация и доказательство в устном выступлении в профессиональной деятельности специалиста судебной	4	-	4	8

адвокатуры и нотариальной практики. Техника аргументации. Фактический материал в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики. Деловой этикет в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики Деловой этикет: содержание, принципы и функции. Профессиональный этикет: содержание, особенности общения. Деловой телефонный разговор: содержание, организация и бланк регистрации результатов. Деловая переписка: содержания, принципы и основные требования. Служебные записки и деловые документы: содержание и особенности общения с оппонентом.				
Итого	12	-	12	40

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Для очной формы обучения

Темы для самостоятельного изучения	Изучаемые вопросы	Кол-во часов очная формы	Формы самостоятельной работы	Методическое обеспечение	Формы отчетности
Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового общения»	Основные проблемы делового общения в юриспруденции. Общая характеристика дисциплины «Психология делового общения».	2	Самоконтроль. Подготовка к зачету	1. Касаткин С.Н. Проблемы специфики юридического языка в учении Герберта Харта 1949 года // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2017. № 37. С. 46-56. 2. Зайцева И. Д. Дискурсивные особенности текстов юридических документов // Юрилингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция: межвузовский: сб. науч. тр. / под ред. Н. Д. Голева, Т. В. Чернышевой. Кемерово ; Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2010. С. 34-35. 3. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.]; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 4. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб. пособие / Н. И.	Устный опрос на занятии. Ответ на зачете

				Леонов ; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 5. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. Москва, 2012.	
Тема 2. Психология делового контакта	Виды потребностей в общении и их реализация. Функции делового общения и особенности их реализации в профессиональной деятельности юриста. Понятие делового контакта.	4	Самоконтроль. Подготовка к зачету	1. Касаткин С.Н. Проблемы специфики юридического языка в учении Герберта Харта 1949 года // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2017. № 37. С. 46-56. 2. Зайцева И. Д. Дискурсивные особенности текстов юридических документов // Юрлингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция: межвузовский: сб. науч. тр. / под ред. Н. Д. Голева, Т. В. Чернышевой. Кемерово ; Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2010. С. 34–35. 3. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.] ; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 4. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб. пособие / Н. И.	Устный опрос на занятии. Ответ на зачете

				Леонов ; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 5.Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. Москва, 2012.	
Тема 3. Психологические аспекты проведения беседы и переговоров, совещаний	Психологические аспекты проведения беседы. Психологические аспекты проведения переговоров. Психологические аспекты проведения совещаний.	6	Самоконтроль. Подготовка к зачету	1. Касаткин С.Н. Проблемы специфики юридического языка в учении Герберта Харта 1949 года // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2017. № 37. С. 46-56. 2. Зайцева И.Д. Дискурсивные особенности текстов юридических документов // Юрлингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция: межвузовский: сб. науч. тр. / под ред. Н.Д.Голева, Т.В. Чернышевой. Кемерово ; Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2010. С. 34–35. 3. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.] ; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 4. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб. пособие / Н. И.	Устный опрос на зачет. Ответ на зачете

				Леонов; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 5. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н.А. Кормнова; под общ. ред. Г.В. Бороздиной. Москва, 2012.	
Тема 4. Психология конфликтного общения в юридической практике	Психологическое содержание конфликта в юридической практике. Конфликтное взаимодействие и конфликты в общении.	8	Самоконтроль. Подготовка к зачету	1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: Юнити, 2010. 2. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.]; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 3. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб. пособие / Н. И. Леонов ; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 4. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. Москва, 2012.	Устный опрос на занятии. Ответ на зачете
Тема 5. Психология	Система построения устного выступления.	8		1. Зайцева И. Д. Дискурсивные осо-	

публичного выступления в юридической практике	Деловой этикет в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики.			бенности текстов юридических документов // Юри- слингвистика-10: Лингвоконфликто- логия и юриспру- денция: межвузов- ский: сб. науч. тр. / под ред. Н.Д.Голева, Т.В.Чернышевой. Кемерово ; Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2010. С. 34–35. 2. Психология и этика делового об- щения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.]; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 3. Леонов Н.И. Психология делово- го общения. Учеб. пособие / Н. И. Леонов ; Российская акад. образования, Московский психо- лого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 4. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бака- лавров : для студен- тов высших учеб- ных заведений, обу- чающихся по по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общ. ред. Г. В. Бо- роздиной. Москва, 2012.	
Итого		28			

Для очно-заочной формы обучения

Темы для самостоятельного изучения	Изучаемые вопросы	Кол-во часов очная формы	Формы самостоятельной работы	Методическое обеспечение	Формы отчетности
Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового	Основные проблемы делового общения в юриспруденции. Общая характеристика дисциплины «Психология делового	8	Самоконтроль. Подготовка к зачету	6. Касаткин С.Н. Проблемы специфики юридического языка в учении Гер-	Устный опрос на занятии.

общения»	общения».			берта Харта 1949 года // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2017. № 37. С. 46-56. 7. Зайцева И. Д. Дискурсивные особенности текстов юридических документов // Юрислингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция: межвузовский: сб. науч. тр. / под ред. Н. Д. Голева, Т. В. Чернышевой. Кемерово ; Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2010. С. 34–35. 8. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.]; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 9. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб. пособие / Н. И. Леонов ; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 10. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. Москва, 2012.	Ответ на зачете
Тема 2. Психология делового контакта	Виды потребностей в общении и их реализация. Функции делового общения и особенности их реализации в	8	Самоконтроль. Подготовка к зачету	6. Касаткин С.Н. Проблемы специфики юридического языка в учении Гер-	Устный опрос на занятии.

	профессиональной деятельности юриста. Понятие делового контакта.			берта Харта 1949 года // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2017. № 37. С. 46-56. 7. Зайцева И. Д. Дискурсивные особенности текстов юридических документов // Юрлингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция: межвузовский: сб. науч. тр. / под ред. Н. Д. Голева, Т. В. Чернышевой. Кемерово ; Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2010. С. 34–35. 8. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.] ; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 9. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб. пособие / Н. И. Леонов ; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 10. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. Москва, 2012.	Ответ на зачете
Тема 3. Психологические аспекты проведения	Психологические аспекты проведения беседы. Психологические аспекты проведения переговоров.	8	Самоконтроль. Подготовка к зачету	6. Касаткин С.Н. Проблемы специфики юридического языка в учении Гер-	Устный опрос на занятии.

беседы и переговоры, совещаний	Психологические аспекты проведения совещаний.			берта Харта 1949 года // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2017. № 37. С. 46-56. 7. Зайцева И.Д. Дискурсивные особенности текстов юридических документов // Юрилингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция: межвузовский: сб. науч. тр. / под ред. Н.Д.Голева, Т.В. Чернышевой. Кемерово ; Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2010. С. 34–35. 8. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.] ; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 9. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб. пособие / Н. И. Леонов; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 10. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н.А. Кормнова; под общ. ред. Г.В. Бороздиной. Москва, 2012.	Ответ на зачете
Тема 4. Психология конфликтного общения в	Психологическое содержание конфликта в юридической практике. Конфликтное взаимодействие	8	Самоконтроль. Подготовка к зачету	5. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: Юнити, 2010.	Устный опрос на занятии.

юридической практике	ствие и конфликты в общении.			6. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.]; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 7. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб. пособие / Н. И. Леонов ; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 8. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. Москва, 2012.	Ответ на зачете
Тема 5. Психология публичного выступления в юридической практике	Система построения устного выступления. Деловой этикет в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики.	8		5. Зайцева И. Д. Дискурсивные особенности текстов юридических документов // Юрилингвистика-10: Лингвоконфликтология и юриспруденция: межвузовский: сб. науч. тр. / под ред. Н.Д.Голева, Т.В.Чернышевой. Кемерово ; Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2010. С. 34–35. 6. Психология и этика делового общения. Учебник для студентов вузов / [В.Ю.Дорошенко и др.]; под ред. В.Н.Лавриненко. – Москва, 2006. 7. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учеб.	

				пособие / Н. И. Леонов ; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т РАН. Москва, 2005. 8. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. Москва, 2012.	
Итого			40		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Название компетенции	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
УК-3 – способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;	Работа на учебных занятиях Самостоятельная работа
УК-4 – способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).	Работа на учебных занятиях Самостоятельная работа
ОПК-5 – способен логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь с единообразным и корректным использованием профессиональной юридической лексики;	Работа на учебных занятиях Самостоятельная работа

5.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
УК-3	пороговый	<i>Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия)</i> Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового общения»	знать: - особенности реализации принципов делового общения в юриспруденции для формирования навыков социального взаимодействия и реализации своей роли в команде спе-	Наличие конспектов. Подготовка письменной работы (презентации).	41-60 баллов

		Тема 2. Психология делового контакта <i>Самостоятельная работа (домашние задания и т.д.)</i> Задания для самоконтроля. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету.	циалистов; - особенности методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в рамках профессиональной деятельности, их преимущества и недостатки для развития навыков социального взаимодействия и реализации своей роли в команде специалистов; - этические аспекты применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения для формирования навыков социального взаимодействия и реализации своей роли в команде специалистов; уметь: - оценивать конфликтность делового общения для формирования мировоззренческой позиции специалиста и реализации своей роли в команде специалистов; - выделять аргументы и применять их в рамках делового общения для формирования мировоззренческой позиции специалиста в профессиональной деятельности; - реализовывать первичную организацию переговорного процесса и его оценку для формирования мировоззренческой позиции специалиста; - выделять категории и субкатегории в текстовых данных для формирования мировоззренческой позиции специалиста при подготовке деловых документов и организации деловой переписки;	Выступление с докладом Выступление на практическом занятии.	
УК-3	продвинутый	<i>Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия)</i> Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового общения» Тема 2. Психология делового контакта <i>Самостоятельная работа (домашние задания и т.д.)</i> Задания для самоконтроля. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету.	знать: - особенности реализации принципов делового общения в юриспруденции для формирования навыков социального взаимодействия и реализации своей роли в команде специалистов; - особенности методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в рамках профессиональной деятельности, их преимущества и недостатки для развития навыков социального взаимодействия и реализации своей роли в команде специалистов; - этические аспекты применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения для формирования навыков социального взаимодействия и реализации своей роли в команде специалистов; владеть: - навыками применения методов	Выполнение контрольной работы. Наличие конспектов. Подготовка письменной работы (презентации). Выступление с докладом Выступление на практическом занятии. Выполнение практического задания.	61-100 баллов

			(приемов, техник) организации и реализации делового общения для формирования мировоззренческой позиции специалиста при решения профессиональных задач в области юридической практики; - навыками применения алгоритма деловых переговоров для формирования мировоззренческой позиции специалиста в рамках профессиональной деятельности в области юридической практики; - критериями и приемами адекватного выбора метода делового общения при публичном выступлении для формирования мировоззренческой позиции специалиста; уметь: - оценивать конфликтность делового общения для формирования мировоззренческой позиции специалиста и реализации своей роли в команде специалистов; - выделять аргументы и применять их в рамках делового общения для формирования мировоззренческой позиции специалиста в профессиональной деятельности; - реализовывать первичную организацию переговорного процесса и его оценку для формирования мировоззренческой позиции специалиста; - выделять категории и субкатегории в текстовых данных для формирования мировоззренческой позиции специалиста при подготовке деловых документов и организации деловой переписки;		
УК-4	пороговый	<i>Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия)</i> Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового общения» Тема 2. Психология делового контакта Тема 3. Психологические аспекты проведения беседы и переговоров, совещаний Тема 4. Психология конфликтного общения в юридической практике Тема 5. Психология публичного выступления в юридической практике <i>Самостоятельная работа (домашние задания и т.д.)</i> Задания для самоконтроля. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету.	знать: - особенности реализации принципов делового общения в устной и письменной форме; - особенности методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в устной и письменной форме в рамках профессиональной деятельности, их преимущества и недостатки для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей; - этические аспекты применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в устной и письменной форме в рамках профессиональной деятельности в области юридической практики для повышения добросовестности исполнения профессиональных обязанностей; уметь: - оценивать конфликтность делового	Наличие конспектов. Подготовка письменной работы (презентации). Выступление с докладом. Выступление на практическом занятии.	41-60 баллов

			го общения в устной и письменной форме для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей юриста; - выделять аргументы и применять их в рамках делового общения в устной и письменной форме в профессиональной деятельности специалиста в области юридической практики для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей и соблюдать этических принципов; - реализовывать первичную организацию переговорного процесса и его оценку в устной и письменной форме для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей; - выделять категории и субкатегории в текстовых данных для подготовки деловых документов и организации деловой переписки для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей и соблюдать принципы этики юриста;		
УК-4	продвинутый	<i>Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия)</i> Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового общения» Тема 2. Психология делового контакта Тема 3. Психологические аспекты проведения беседы и переговоров, совещаний Тема 4. Психология конфликтного общения в юридической практике Тема 5. Психология публичного выступления в юридической практике <i>Самостоятельная работа (домашние задания и т.д.)</i> Задания для самоконтроля. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету.	знать: - особенности реализации принципов делового общения в устной и письменной форме; - особенности методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в устной и письменной форме в рамках профессиональной деятельности, их преимущества и недостатки для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей; - этические аспекты применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в устной и письменной форме в рамках профессиональной деятельности в области юридической практики для повышения добросовестности исполнения профессиональных обязанностей; владеть: - навыками применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в устной и письменной форме для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей и соблюдения принципов этики при решении профессиональных задач в области юридической практики; - навыками применения алгоритма деловых переговоров в рамках профессиональной деятельности для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей;	Выполнение контрольной работы. Наличие конспектов. Подготовка письменной работы (презентации). Выступление с докладом. Выступление на практическом занятии. Выполнение практического задания.	61-100 баллов

			- критериями и приемами адекватного выбора метода делового общения в устной и письменной форме при публичном выступлении для соблюдения принципов этики юриста; уметь: - оценивать конфликтность делового общения в устной и письменной форме для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей юриста; - выделять аргументы и применять их в рамках делового общения в устной и письменной форме в профессиональной деятельности специалиста в области юридической практики для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей и соблюдать этических принципов; - реализовывать первичную организацию переговорного процесса и его оценку в устной и письменной форме для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей; - выделять категории и субкатегории в текстовых данных для подготовки деловых документов и организации деловой переписки для добросовестного исполнения профессиональных обязанностей и соблюдать принципы этики юриста;		
ОПК-5	пороговый	<i>Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия)</i> Тема 3. Психологические аспекты проведения беседы и переговоров, совещаний Тема 4. Психология конфликтного общения в юридической практике Тема 5. Психология публичного выступления в юридической практике <i>Самостоятельная работа (домашние задания и т.д.)</i> Задания для самоконтроля. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету.	знать: - особенности реализации принципов делового общения в юриспруденции для развития логики изложения материала; - особенности методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в рамках профессиональной деятельности, их преимущества и недостатки для аргументации построения устной и письменной речи; - этические аспекты применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в рамках профессиональной деятельности для повышения аргументации и ясности устной и письменной речи; уметь: - оценивать конфликтность делового общения для сохранения логики и повышения аргументации и ясности построения устной и письменную речь с единообразным и корректным использованием профессиональной юридической лексики; - выделять аргументы и применять	Наличие конспектов. Подготовка письменной работы (презентации). Выступление с докладом. Выступление на практическом занятии.	41-60 баллов

			их в рамках делового общения в профессиональной деятельности специалиста для сохранения доверия к оппонентам; - реализовывать первичную организацию переговорного процесса и его оценку для поддержания логики и ясности в изложении материалов; - выделять категории и субкатегории в текстовых данных для подготовки деловых документов и организации деловой переписки для поддержания логики и ясности в изложении материалов; - проводить интерпретацию письменной и устной речи на уровне здравого смысла для повышения аргументации и ясности построения устной и письменную речь с единообразным и корректным использованием профессиональной юридической лексики.		
ОПК-5	продвинутый	<i>Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия)</i> Тема 3. Психологические аспекты проведения беседы и переговоров, совещаний Тема 4. Психология конфликтного общения в юридической практике Тема 5. Психология публичного выступления в юридической практике <i>Самостоятельная работа (домашние задания и т.д.)</i> Задания для самоконтроля. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету.	знать: - особенности реализации принципов делового общения в юриспруденции для развития логики изложения материала; - особенности методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в рамках профессиональной деятельности, их преимущества и недостатки для аргументации построения устной и письменной речи; - этические аспекты применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения в рамках профессиональной деятельности для повышения аргументации и ясности устной и письменной речи; владеть: - навыками применения методов (приемов, техник) организации и реализации делового общения для внесения ясности и логичности в решении профессиональных задач; - навыками применения алгоритма деловых переговоров в рамках профессиональной деятельности для повышения логичности и аргументации при выступлениях и составлении документов; - критериями и приемами адекватного выбора метода делового общения для повышения аргументации и ясности построения устной и письменную речь с единообразным и корректным использованием профессиональной юридической лексики; уметь:	Выполнение контрольной работы. Наличие конспектов. Подготовка письменной работы (презентации). Выступление с докладом. Выступление на практическом занятии. Выполнение практического задания.	61-100 баллов

			- оценивать конфликтность делового общения для сохранения логики и повышения аргументации и ясности построения устной и письменную речь с единообразным и корректным использованием профессиональной юридической лексики; - выделять аргументы и применять их в рамках делового общения в профессиональной деятельности специалиста для сохранения доверия к оппонентам; - реализовывать первичную организацию переговорного процесса и его оценку для поддержания логики и ясности в изложении материалов; - выделять категории и субкатегории в текстовых данных для подготовки деловых документов и организации деловой переписки для поддержания логики и ясности в изложении материалов; - проводить интерпретацию письменной и устной речи на уровне здравого смысла для повышения аргументации и ясности построения устной и письменную речь с единообразным и корректным использованием профессиональной юридической лексики.		
			-	Наличие конспектов. Подготовка письменной работы (презентации). Выступление с докладом. Выступление на практическом занятии.	41-60 баллов
			-	Выполнение контрольной работы. Наличие конспектов. Подготовка письменной работы (презентации). Выступление с докладом. Выступление на практическом занятии.	61-100 баллов

				Выполнение практического задания.	
--	--	--	--	-----------------------------------	--

5.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Задания для самоконтроля, оценочные средства для текущего контроля (самоконтроля) успеваемости по дисциплине (варианты письменных работ и устных выступлений и докладов)

Тема 1. Введение в дисциплину «Психология делового общения»

Задание 1. Раскройте объект и предмет дисциплины «Психология делового общения».

Задание 2. Раскройте цели и задачи дисциплины «Психология делового общения».

Задание 3. Дайте общую характеристику дисциплины «Психология делового общения» и определите ее место в системе профессиональной подготовки юриста.

Задание 4. Раскройте основные проблемы делового общения в юридической практики на современном этапе развития науки.

Задание 5. Раскройте методологические основы делового общения: цели и задачи делового общения, принципы использования методов (приемов, техник) делового общения.

Задание 6. Дайте общую характеристику психологических проблем реализации делового общения в профессиональной практике специалиста судебной адвокатуры и нотариальной практики.

Тема 2. Психология делового контакта

Задание 1. Уточните содержание потребности в безопасности в деловом общении в юридической практике.

Задание 2. Перечислите функции делового общения и особенности их реализации в профессиональной деятельности юрист.

Задание 3. Уточните содержание потребности в познании в деловом общении в юридической практике.

Задание 4. Уточните содержание потребности в сохранении индивидуальности в деловом общении в юридической практике.

Задание 5. Уточните содержание потребности в престиже в деловом общении в юридической практике.

Задание 6. Уточните содержание потребности в доминировании в деловом общении в юридической практике.

Задание 7. Уточните содержание потребности в покровительстве или заботе о другом в деловом общении в юридической практике.

Задание 8. Раскройте психологическое содержание делового контакта.

Задание 9. Раскройте психологические особенности дистанции и позиции в рамках делового общения в юридической практике.

Задание 10. Перечислите основные психологические особенности невербальной коммуникации в юридической практике.

Задание 11. Раскройте психологическое содержание временных показателей делового общения в юридической практике.

Задание 12. Перечислите основные психологические характеристики обратной связи в деловом общении.

Тема 3. Психологические аспекты проведения беседы и переговоров, совещаний

Задание 1. Раскройте содержание беседы как метода общения.

Задание 2. Раскройте психологические принципы построения беседы.

Задание 3. Перечислите психологические типы собеседников и формы общения с ними.

Задание 4. Уточните стратегии парирования замечаний собеседников.

Задание 5. Раскройте вариативность вопросов в рамках беседы: группы вопросов и особенности применения.

Задание 6. Раскройте психологическое содержание переговоров в юридической практике.

Задание 7. Раскройте приемы и техники переговоров в юридической практике.

Задание 8. Раскройте психологическое содержание совещания в юридической практике.

Задание 9. Раскройте психологические приемы организации и проведения совещания в юридической практике.

Тема 4. Психология конфликтного общения в юридической практике

Задание 1. Охарактеризуйте психологическое содержание конфликта в юридической практике.

Задание 2. Раскройте понятие, типология, функции, структурная модель конфликта (по А.Я.Анцупову, А.И.Шипилову).

Задание 3. Раскройте психологические особенности динамики конфликта.

Задание 4. Охарактеризуйте информационная модель конфликтного взаимодействия и общения.

Задание 5. Охарактеризуйте конфликтное взаимодействие и конфликты в общении.

Задание 6. Охарактеризуйте основные причины конфликтов в юридической практике.

Задание 7. Охарактеризуйте основные стратегии поведения в конфликте.

Задание 8. Охарактеризуйте этапы разрешения конфликтных ситуаций в юридической практике.

Задание 9. Охарактеризуйте технологию предупреждения конфликтов в юридической практике.

Тема 5. Психология публичного выступления в юридической практике

Задание 1. Раскройте принципы построения и психологическое содержание устного выступления.

Задание 2. Раскройте содержание убедительной аргументации и ее использование в практике судебной адвокатуры и нотариальной практики.

Задание 3. Перечислите личностные характеристики оппонента ориентированного на убеждение.

Задание 4. Уточните содержание аргументации и доказательства в устном выступлении в профессиональной деятельности специалиста судебной адвокатуры и нотариальной практики.

Задание 5. Раскройте содержание техники аргументации в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики.

Задание 6. Раскройте содержание, принципы и функции делового этикета в юридической практике.

Задание 7. Раскройте содержание: содержания, принципы и основные требования к деловой переписке в юридической практике.

Задание 8. Раскройте содержание: содержания, принципы и основные требования к деловому телефонному разговору в юридической практике.

Вариант текстов для контрольной работы

Текст № 1

«действия, направленные на возбуждение ненависти либо вражды, а также на унижение достоинства человека либо группы лиц по признакам пола, расы, национальности, языка,

происхождения, отношения к религии, а равно принадлежности к какой-либо социальной группе, совершенные публично или с использованием средства массовой информации»

Примерные темы докладов и презентаций

1. «История научных исследований делового общения»
2. «Психологическое исследование конфликтов в деловом общении»
3. «Проблемы публичного вступления в судебной и адвокатской практике»
4. «Проблемы ведения переговоров в юридической практике»
5. «Особенности делового общения в юридической практике по телефону».
6. «Особенности деловой переписки в юридической практике»
7. «Особенности применения техник успешных переговоров в юридической практике»

Примерные вопросы к зачету по дисциплине

1. Основные проблемы делового общения в юриспруденции.
2. История научных исследований общения в профессиональной среде.
3. Понятие общения и соотношения с отношениями.
4. Методологические основы делового общения: цели и задачи делового общения, принципы использования методов (приемов, техник) делового общения.
5. Психологические проблемы реализации делового общения в профессиональной практике специалиста судебной адвокатуры и нотариальной практики.
6. Виды потребностей в общении и их реализация.
7. Потребность в безопасности в деловом общении и её реализация в юридической практике.
8. Потребность в познании в деловом общении и её реализация в юридической практике.
9. Потребность в сохранении индивидуальности в деловом общении и её реализация в юридической практике.
10. Потребность в престиже в деловом общении и её реализация в юридической практике.
11. Потребность в доминировании в деловом общении и её реализация в юридической практике.
12. Потребность в покровительстве или заботе о другом в деловом общении и её реализация в юридической практике.
13. Функции делового общения и особенности их реализации в профессиональной деятельности юриста
14. Психологическое содержание делового контакта.
15. Особенности организации пространства делового контакта.
16. Психологические особенности дистанции и позиции в рамках делового общения.
17. Психологические особенности невербальной коммуникации.
18. Психологическое содержание временных показателей делового общения.
19. Восприятие и понимание человека человеком (подход Г.Олпорта о личностных качествах).
20. Психологические характеристики обратной связи в деловом общении.
21. Беседа как метод делового общения.
22. Психологические принципы построения беседы.
23. Типология и структура беседы.
24. Психологические типы собеседников и формы общения с ними.

25. Вариативность вопросов в рамках беседы: группы вопросов и особенности применения.
26. Психологические аспекты проведения переговоров
27. Психологическое содержание переговоров: сущность, виды, функции, динамика (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов).
28. Деловые встречи: беседа и переговоры.
29. Подготовка к переговорам: содержание, этапы.
30. Приемы и техники переговоров.
31. Психологические условия успехов на переговорах (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов).
32. Специфика ведения переговоров с преступником (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов).
33. Психологические аспекты проведения совещаний
34. Конфликт: понятие, типология, функции, структурная модель (А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов).
35. Информационная модель конфликтного взаимодействия и общения.
36. Стратегии поведения в конфликте.
37. Принципы построения и психологическое содержание устного выступления.
38. Аргументация и доказательство в устном выступлении в профессиональной деятельности специалиста судебной адвокатуры и нотариальной практики.
39. Фактический материал в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики.
40. Деловой этикет в профессиональной деятельности судебной адвокатуры и нотариальной практики
41. Деловой телефонный разговор: содержание, организация и бланк регистрации результатов.
42. Деловая переписка: содержания, принципы и основные требования.

Критерии оценивания выступления с докладом

Выступление с докладом предполагает анализ материала по предложенным темам (в качестве материала могут быть использованы: результаты отечественных и зарубежных исследований по деловому общению в рамках юридической практики). При анализе учитывается: точность в выявлении основных проблем делового общения; представление результатов делового общения; выразительность изложения результатов организации делового общения; логичность изложения материала. Доклад оценивается по шкале, представленной в таблице.

Шкала оценивания выступления с докладом

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Выступление с докладом	Свободное владение материалом	5
	Достаточное усвоение материала	4
	Поверхностное усвоение материала	3
	Неудовлетворительное усвоение материала	2

Критерии оценивания выступления на практическом занятии

Выступление на практическом занятии предполагает анализ по предложенным темам и направлениям (в качестве материала могут быть использованы: психодиагностические материалы, виньетки профессиональных случаев делового общения; результаты отечественных и зарубежных исследований делового общения; видеоматериалы делового общения в области юридической практики). При анализе учитывается: точность в выявлении основных задач делового общения; представление специфики используемых фактов и значимости результатов делового общения; выразительность изложения результатов и значимости взаимодействия; логичность изложения. Выступление на практическом занятии оценивается по шкале,

представленной в таблице.

Шкала оценивания выступления на практическом занятии

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Выступление на практическом занятии	Свободное владение материалом	5
	Достаточное усвоение материала	4
	Поверхностное усвоение материала	3
	Неудовлетворительное усвоение материала	2

Критерии оценивания письменной работы

Выполнение письменной работы предполагает анализ качественного или количественного материала дистанционного взаимодействия (в качестве материала могут быть использованы: психодиагностические материалы, виньетки профессиональных случаев делового общения; результаты отечественных и зарубежных исследований делового общения; видеоматериалы делового общения в юридической практике). При анализе учитывается: точность в выявлении основных задач делового общения; представление специфики используемых фактов и значимости результатов делового общения; выразительность изложения результатов и значимости взаимодействия; логичность изложения; сроки выполнения работы. Задание оценивается по шкале, представленной в таблице.

Шкала оценивания письменной работы

Уровень оценивания	Критерии оценивания	Баллы
Письменная работа	Точность в выявлении основных задач делового общения; показана значимость результатов делового общения; выразительность изложения задач делового общения; логичность изложения; работа выполнена в срок	10
	Точность в выявлении основных задач делового общения; показана значимость результатов делового общения; отсутствуют логичность и выразительность изложения; работа выполнена в срок	7
	Точность в выявлении основных задач делового общения; не показана значимость результатов делового общения; отсутствуют логичность и выразительность изложения; работа выполнена в срок	4
	Неточность в выявлении основных задач делового общения; не показана значимость результатов делового общения; отсутствуют логичность и выразительность изложения; работа не выполнена в срок	0

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

Шкала оценивания:

Вид работы	Кол-во баллов (max) для очной формы
Посещение занятий	до 10
Выполнение практического задания	до 15
Выступление с презентацией на занятии	до 25
Наличие конспектов	-
Выполнение контрольной работы	до 30
Зачет	до 20

Доклад оценивается:

10-9 баллов: Содержание доклада соответствует его названию. Доклад оформлен в соответствии с требованиями. В тексте полностью раскрыты ключевые аспекты проблемы, содержится список литературы. Студент хорошо ориентируется в тексте доклада и рассматриваемой проблеме, самостоятельно отвечает на вопросы, не пользуясь текстом доклада или прибегая к нему в минимальном объеме, иллюстрирует свой ответ практическими примерами, делает необходимые обоснованные выводы.

8-7 баллов: Содержание доклада соответствует его названию. Доклад оформлен в соответствии с требованиями. В тексте раскрыты ключевые аспекты проблемы, содержится список литературы. Студент ориентируется в тексте доклада и рассматриваемой проблеме, отвечает на вопросы, пользуясь текстом доклада, делает необходимые выводы.

6-5 баллов: Содержание доклада соответствует его названию. Доклад оформлен в соответствии с требованиями, содержит список литературы. Студент отвечает на вопросы, пользуясь текстом доклада, делает необходимые обоснованные выводы при условии оказания наводящей помощи.

4-1 баллов: Содержание доклада соответствует его названию. Доклад оформлен в соответствии с требованиями, содержит список литературы. Студент отвечает на вопросы, только путем обращения к тексту доклада, делает необходимые выводы только при условии оказания ему активной помощи.

0 баллов: Содержание доклада не соответствует его названию, не раскрывает рассматриваемый вопрос. Оформление не соответствует необходимым требованиям. В тексте доклада студент не ориентируется, не может дать необходимых разъяснений по тексту.

Презентация оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

8–10 баллов – содержание соответствуют поставленным цели и задачам, изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

5–7 баллов - содержание презентации недостаточно полно раскрывает цели и задачи темы, работа выполнена на недостаточно широкой базе источников и не учитывает новейшие достижения, изложение материала носит преимущественно описательный характер, студент показал достаточно уверенное владение материалом, однако недостаточное умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы и отстаивать собственную точку зрения.

3-4 баллов – содержание презентации не отражает особенности проблематики избранной темы, не соответствует полностью поставленным задачам, база источников является фрагментарной и не позволяет качественно решить все поставленные в работе задачи, работа не учитывает новейшие достижения историографии темы, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–2 баллов – работа не имеет логичной структуры, содержание работы в основном не соответствует теме, база источников работы является недостаточной для решения поставленных задач, студент показал неуверенное владение материалом, неумение формулировать собственную позицию.

Опрос оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

15–20 баллов. Содержание ответа соответствует поставленному вопросу (заданию), полностью раскрывает цели и задачи, сформулированные в вопросе; изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал хорошее владение

материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

8–14 баллов. Содержание ответа недостаточно полно соответствует поставленному вопросу, не раскрыты полностью цели и задачи, сформулированные в вопросе; изложение материала не отличается логичностью и нет смысловой завершенности сказанного, студент показал достаточно уверенное владение материалом, не показал умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

4–7 баллов. Содержание ответа не отражает особенности проблематики заданного вопроса, – содержание ответа не полностью соответствует обозначенной теме, не учитываются новейшие достижения историографии темы, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–3 балла. Ответ не имеет логичной структуры, содержание ответа в основном не соответствует теме, студент показал неуверенное владение материалом, неумение формулировать собственную позицию.

Зачет оценивается

В качестве критерии оценки используются следующие критерии:

При проведении *зачета* учитывается посещаемость студентом лекционных занятий, активность на практических занятиях, выполнение самостоятельной работы, отработка пропущенных по уважительной причине занятий.

15–20 баллов – регулярное посещение занятий, высокая активность на практических занятиях, содержание и изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал владение материалом, умение четко, аргументированно и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

8–14 баллов – систематическое посещение занятий, участие в практических занятиях, единичные пропуски по уважительной причине и их отработка, изложение материала носит преимущественно описательный характер, студент показал достаточно уверенное владение материалом, однако недостаточное умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы и отстаивать собственную точку зрения.

4–7 баллов – нерегулярное посещение занятий, низкая активность на практических занятиях, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–3 балла – регулярные пропуски занятий и отсутствие активности работы, студент показал незнание материала по содержанию дисциплины.

Оценка по 5-балльной системе		Оценка по 100-балльной системе
5	отлично	81 – 100
4	хорошо	61 - 80
3	удовлетворительно	41 - 60
2	неудовлетворительно	21 - 40

Максимальный результат, который может быть достигнут студентом по каждому из Блоков рейтинговой оценки – 100 баллов.

На зачете баллы конвертируются в оценку «зачтено» - «не зачтено» по следующей схеме:

зачтено	41-100	бакалавр показал в ответе в полном объеме знание теории вопроса, привел практические примеры, ответ хорошо структурирован по форме; бакалавр показал в ответе знание теории вопроса, привел практические примеры, однако в структурном отношении ответ имеет погрешности
не зачтено	менее 40	бакалавр допускал в ответе грубые ошибки в освещении теории вопроса с неточностями и/или не справился с задачей иллюстрации ответа практическими примерами, в структурном отношении ответ не продуман.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Основная литература

1. Коноваленко, М. Ю. Психология делового общения : учебное пособие для вузов . — Москва : Юрайт, 2020. — 158 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/452517>
2. Психология делового общения: учебник для вузов /Бордовская Р.А.,ред. - М. : Кнорус, 2019. - 292с. – Текст: непосредственный.
3. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учеб. пособие для вузов / В. В. Собольников, Н. А. Костенко. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2020. — 202 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/454622>

6.2. Дополнительная литература

1. Анцупов, А.Я. Конфликтология : учебник для вузов / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. - М. : Кнорус, 2020. - 266с. – Текст: непосредственный.
2. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения : учебник и практикум для вузов / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. — Москва : Юрайт, 2020. — 463 с. — Текст: электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/449705>
3. Василенко, И.А. Связи с общественностью в органах власти: учебник для вузов / И. А. Василенко, Е. В. Василенко. - М. : Кнорус, 2018. - 232с. – Текст: непосредственный.
4. Введенская, Л.А. Деловая риторика : учеб.пособие / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. - 6-е изд. - М. : Кнорус, 2017. - 416с. – Текст: непосредственный.
5. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Юрайт, 2020. — 440 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/450305>
6. Лавриненко, В.Н. Деловая этика и этикет: учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова, В. В. Кафтан. - М. : Юрайт, 2020. - 118с. – Текст: непосредственный.
7. Леонов, Н. И. Психология делового общения : учебное пособие для вузов . — 4-е изд. — Москва : Юрайт, 2020. — 193 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/455429>
8. Морозов, А.В. Деловая психология : учебник для вузов. 3-е изд. - М.: Академический Проект, 2020. - 1040 с. - Текст : электронный. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785829127794.html>
9. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Юрайт, 2020. — 247 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/455216>
10. Чернышова, Л. И. Этика, культура и этикет делового общения : учебное пособие для вузов . — Москва : Юрайт, 2020. — 161 с. — Текст : электронный. — URL: <https://urait.ru/bcode/451154>

6.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Библиотека Гумер – гуманитарные науки - URL: <http://www.gumer.info/>
 2. Библиотека учебной и научной литературы – URL: <http://sbiblio.com/biblio/default.aspx?pid=65>
 3. Вестник МГОУ (электронный журнал) - URL: <http://www.evestnik-mgou.ru/>
 4. Википедия — свободная энциклопедия. - URL: <http://ru.wikipedia.org>.
 5. Вопросы психологии – URL: <http://www.voppsy.ru/news.htm>
 6. Вопросы психологии (электронный) - URL: <http://www.voppsyl.ru/about/subscribe/>
 7. Киберленинка – URL: <http://cyberleninka.ru/>
 8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – URL: <http://elibrary.ru>.
 9. Национальная психологическая энциклопедия – URL: <http://vocabulary.ru/>
 10. Поисковые системы. – URL: <http://www.google.ru/>, <http://www.yandex.ru/> и др.
 11. Портал психологических изданий Psyjournals – URL: <http://psyjournals.ru>.
 12. Психология на русском языке – URL: <http://www.psychology.ru/>
 13. Психология человека – URL: <http://www.psibook.com/>
 14. Психология. Журнал Высшей школы экономики – URL: <http://psy-journal.hse.ru/about>
 15. Российская психология: информационно-аналитический портал – URL: <http://rospsy.ru>.
 16. Электронная библиотека – URL: <http://www.koob.ru/>
 17. Электронная библиотека – URL: <http://www.twirpx.com/files/>
 18. Электронная гуманитарная библиотека. – URL: <http://www.gumfak.ru>.
- сайты психологических сообществ, центров оказания психологической помощи и т.д.:**
1. Американская психологическая ассоциация – URL: <http://www.apa.org/>
 2. Профессиональная психотерапевтическая лига – URL: <http://www.oppl.ru/>
 3. Психологический навигатор – URL: <http://www.psynavigator.ru/>
 4. Российское психологическое общество – URL: <http://xn--n1abc.xn--p1ai/>
 5. Русское психоаналитическое общество – URL: <http://www.rps-arbat.ru/>
 6. Сообщество RusPsy – URL: <http://ruspsy.net/index.php>
 7. Центр ТРИАЛОГ – URL: <http://www.trialog.ru/center/index.php>

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по дисциплине «Психология делового общения» / Составители: Жмурин И.Е., Корнейчик И.В. – М.: МГОУ.

8. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows
Microsoft Office
Kaspersky Endpoint Security

Информационные справочные системы:

Система ГАРАНТ
Система «КонсультантПлюс»

Профессиональные базы данных

fgosvo.ru
pravo.gov.ru
www.edu.ru

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные учебной мебелью, доской, демонстрационным оборудованием.
- помещения для самостоятельной работы, укомплектованные учебной мебелью, персональными компьютерами с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду МГОУ;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования, укомплектованные мебелью (шкафы/стеллажи), наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями.