

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный аграрный университет»

Юридический институт им. Е.А. Энгеля
Кафедра теории государства и права

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
текущего контроля/промежуточной аттестации обучающихся при
освоении ОПОП ВО, реализующей ФГОС ВО

по дисциплине
«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ЮРИДИЧЕСКОЙ
СФЕРЕ»

Уровень высшего образования
БАКАЛАВРИАТ

Направленность образовательной программы (профиль)
Публичное и частное право

Очная, очно-заочная, заочная формы обучения

Год начала подготовки - 2025

Санкт-Петербург
2025 г

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Название раздела (темы)	Код осваиваемого индикатора	Форма контроля / наименование оценочного средства
1	Тема 1. Психологические основы общения. Установление и развитие психологических контактов в общении.	ИУК-5.3; ИУК-6.1; ИУК-6.2; ИУК-6.3;	Коллоквиум, доклад, кейс-задание, практическое задание
2	Тема 2. Личность как субъект коммуникаций.	ИУК-9.1; ИУК-9.2; ИПК-4.1	Коллоквиум, доклад, кейс-задание, практическое задание
3	Тема 3. Профессиональные коммуникации юриста, их особенности, структура и виды	ИУК-9.1; ИУК-9.2; ИПК-4.1	Тест, доклад, кейс-задание, практическое задание
4	Тема 4. Техники коммуникации	ИУК-5.3; ИУК-6.1; ИУК-6.2; ИУК-6.3;	Тест, кейс-задание, практическое задание
5	Тема 5. Формы и особенности коммуникации в юридической деятельности	ИУК-9.1; ИУК-9.2; ИПК-4.1	Тест, доклад, кейс-задание, практическое задание
6	Тема 6. Психологические барьеры и стрессы в профессиональных коммуникациях юриста	ИУК-5.3; ИУК-6.1; ИУК-6.2; ИУК-6.3;	доклад, кейс-задание, практический вопрос
7	Тема 7. Основы конфликтологии	ИУК-5.3; ИУК-6.1; ИУК-6.2; ИУК-6.3;	Тест, доклад, кейс-задание, практическое задание
8	Тема 8. Медиация в деятельности юриста	ИУК-9.1; ИУК-9.2; ИПК-4.1	кейс-задание, практическое задание
9	Тема 9. Деловые связи. Networking для практикующего юриста. Основы делового этикета.	ИУК-9.1; ИУК-9.2; ИПК-4.1	Тест, доклад, кейс-задание, практическое задание

2. ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Проверка знаний			
1.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися	Вопросы по темам/разделам дисциплины
2.	Тест	Система стандартизованных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
Проверка умений			

3.	Кейс-задание	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмысливать реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	Задания для решения кейс-задачи
4.	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.	Темы докладов, сообщений
Проверка навыков			
5.	Задача (практическое задание)	Средство оценки умения применять полученные теоретические знания в практической ситуации. Задача (задание) должна быть направлена на оценивание тех компетенций, которые подлежат освоению в данной дисциплине, должна содержать четкую инструкцию по выполнению или алгоритм действий	Комплект задач (практических заданий)
6	Практический вопрос	Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, а также их применять в практической ситуации. Практические вопросы могут выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.	Комплект практических вопросов

**3. ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ,
ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ**

Планируемые результаты освоения компетенции	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично	
УК-5 (ИУК-5.3) УК-6 (ИУК-6.1; ИУК-6.2; ИУК-6.3) УК-9 (ИУК-9.1; ИУК-9.2) ПК-4 (ИПК-4.1)					
ЗНАТЬ	Уровень знаний ниже минимальных требований, имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний, допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Коллоквиум, тест
УМЕТЬ	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения, имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Доклад, кейс-задание
ВЛАДЕТЬ	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки, имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Практический вопрос, задача (практическое задание)

**4. ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ И ИНЫХ МАТЕРИАЛОВ,
НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И
ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

4.1. Типовые задания для текущего контроля успеваемости

4.1.1. Вопросы для коллоквиума

№ п/п	Перечень вопросов	Код и наименование результата обучения
Тема 1. Психологические основы общения. Установление и развитие психологических контактов в общении.		
1.	1. Общая характеристика общения. 2. Методы понимания человека человеком в процессе длительного и кратковременного взаимодействия 3. Сущность и значение психологического контакта. 4. Психологические механизмы установления и развития контакта в процессе общения. 5. Формирование интереса и активности у общающихся сторон. 6. Доверие и доброжелательность как важнейшие условия установления контакта. 7. Тактика и приёмы установления психологического контакта.	З -ИУК-5.3; знать: принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции З- ИУК-6.1; знать: инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей З- ИУК-6.2; знать: задачи саморазвития и профессионального роста З- ИУК-6.3; знать: инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда
Тема 2. Личность как субъект коммуникаций		
2.	1. Понятие личности и ее структура. 2. Темперамент и характер субъектов коммуникации, и их влияние на процесс коммуникации. 3. Психотипы личности и их проявление в процессе коммуникации. 4. Особенности профессиональной коммуникации юриста в зависимости от психотипа партнера по коммуникации. 5. «Я-концепция (собственный имидж)» (личный бренд юриста) и его роль для эффективного делового общения.	З -ИУК-9.1; знать: толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах З-ИУК-9.2; знать: индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при

		осуществлении социальных и профессиональных контактов 3-ИПК-4.1 знать: нормы действующего законодательства
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.1.2. Тесты

№ п/п	Формулировка вопроса	Варианты ответа
З -ИУК-5.3; знать: принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции 3- ИУК-6.1; знать: инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей 3- ИУК-6.2; знать: задачи саморазвития и профессионального роста 3- ИУК-6.3; знать: инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда		
Тема 1 Психологические основы общения. Установление и развитие психологических контактов в общении.		
1	Общение, при котором учитываются индивидуальные особенности личности, но для интереса дела, – это такое общение:	a) деловое б) примитивное в) духовное
2	Процесс, который называется общением:	а) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга в) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям
3	Процесс общения заключается в:	а) приобретении навыков для ведения бизнеса б) налаживании связей между различными регионами

		в) налаживании контактов между отдельно взятыми людьми
4	Определите, какие бывают стороны общения:	а) коммуникативные б) компромиссные в) комментирующие
5	Зона общения с большой аудиторией, на расстоянии более 3,6 м.:	а) межличностное расстояние б) социальная зона в) общественная зона
6	Содержание общения:	а) информация, содержащая намёк б) информация, переходящая от одного человека к другому в) информация известная только одному человеку
7	Речь, требующая адекватного доказательства и логического рассуждения, – это такая речь:	а) информационная б) развлекательная в) убеждающая
8	Определите форму, при которой осуществляется деловое общение:	а) переговоры б) видеоконференция в) брифинг
9	Определите форму, при которой осуществляется деловое общение:	а) оперативка б) видеоконференция в) совещания
10	Универсальная знаковая система, возникшая естественным образом и используемая для общения людей, выражения их мыслей, чувств и волеизъявления, называется:	а) искусственным языком б) естественным языком в) коммуникацией
11	Культурное речевое действие диалогового характера, направленное на субъект или объект как на партнера коммуникации с целью	а) речевая коммуникация б) чуждая коммуникативная среда в) стилевой барьер

	сообщения информации о себе, о другом или оценки кого-либо или чего-либо:	
12	Что свойственно манипуляторному стилю общения:	a) предполагает ясность внутренних приоритетов б) вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего порядка в) используется духовно зрелыми речевыми партнерами
13	Примитивное общение – это общение, при котором оценивают объект с точки зрения пользы или отсутствия таковой, так ли это:	a) да б) нет в) отчасти
14	Что из предложенного является обязательным признаком любых форм общения:	a) постановка цели б) речь в) передача информации
15	Примитивное общение – это общение, при котором определены социальные роли – «учитель – школьник», так ли это:	a) нет б) да в) отчасти
16	Абсолютно формальное общение, при котором говорят то, что положено говорить в подобной ситуации, называется таким общением:	a) примитивным б) светским в) манипулятивным
17	Речевая тактика, при которой неблагоприятную информацию подкрепляют словами, что «так бывает», называется:	a) неожиданностью б) примером в) обобщением
18	Что является самой главной целью общения:	a) общение ради общения б) достижение профессиональных успехов в) соблюдение правил этикета

		a) отсутствие возможности подделать эти импульсы б) его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания в) оба ответа правильны
19	Что является особенностью неверbalного общения:	
20	Включает в себя все виды речевой деятельности участников общения: говорение, слушание, письмо, чтение – ... компонент коммуникации:	a) речевой б) процессуальный в) знаковый
З -ИУК-9.1; знать: толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах З-ИУК-9.2; знать: индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов З-ИПК-4.1		
знать: нормы действующего законодательства		
Тема 2. Личность как субъект коммуникаций		
1	Индивидуально-психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов – это:	a) характер б) темперамент в) черты характера
2	Для интроверта характерен:	a). быстрый темп работы; б). монотонный темп работы; в). оба варианта неверны.
3	Для экстраверта характерна:	a). работа в коллективе; б). управленческая деятельность; в). оба варианта верны.
4	Укажите тип ВНД, соответствующий холерику:	a) сильный – неуравновешенный – подвижный б) сильный – уравновешенный – подвижный в) сильный – уравновешенный – инертный
5	Укажите тип ВНД, соответствующий меланхолику:	a) слабый – уравновешенный – подвижный б) сильный – уравновешенный – подвижный в) слабый – неуравновешенный – инертный
6	Укажите тип ВНД, соответствующий флегматику:	a) сильный – неуравновешенный – подвижный

		б) сильный – уравновешенный – инертный в) слабый – уравновешенный – инертный
7	Укажите тип ВНД, соответствующий сангвинику:	а) сильный – уравновешенный – подвижный б) сильный – неуравновешенный – подвижный в) сильный – уравновешенный – инертный
8	Тип темперамента, для которого характерен неуравновешенный тип нервной системы с преобладанием возбуждения над торможением:	а). сангвиник; б). холерик; в). флегматик.
9	Типы темпераментов в реальном общении чаще встречаются:	а). в чистом виде; б). в смешанном виде; в). оба варианта верны.
10	Состояние недостатка в чем-либо, имеющее определенную направленность:	а). Потребность; б). Мотив; в). Побуждение; г) Стимул.
11	Индивидуальные особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения – это:	А. Характер; Б. Темперамент; В. Личность; Г. Нет правильного ответа.
12	Индивидуальное сочетание существенных свойств личности, выражающих отношение человека к действительности и проявляющихся в его поведении, в его поступках – это:	А. Характер; Б. Темперамент; В. Индивидуальность; Г. Нет правильного ответа.
13	Отражение свойств реальности, возникающее в результате воздействия их на органы чувств и возбуждения нервных центров головного мозга – это:	А. Мышление; Б. Ощущение; В. Восприятие; Г. Внимание.
14	Самый древний метод психологических исследований, используемый практически всеми	А. Эксперимент; Б. Наблюдение;

	науками – это:	В. Анкетирование и тесты; Г. Проектирование.
15	Основные черты характера (терпеливость, любознательность, уступчивость или упрямство), а также основные нормы морали закладываются уже к:	А) 4—5 годам. Б) 6—7 годам. В) 10—12 годам
16	Что является высшей подструктурой в целостной системе личности?	А) Система знаний и умений Б) Ценностная система В) Центральная нервная система
17	Характер представляет собой совокупность ...	А) индивидуальных психических свойств, которые проявляются у человека в типичных условиях, а также находят выражение в типичных способах деятельности в таких же условиях Б) природных основ проявления в личности психологических качеств В) первичных форм объединения различных процессов и свойств человека, благодаря которым и складывается личность
18	Система профессиональных умений и навыков юриста включает такие стороны как:	А) общественная направленность и системность Б) организационная и коммуникативная сторона В) удостоверительная и прогностическая деятельность
19	Акцентуации личности — это:	а) это усиление по сравнению с другими какой-либо из черт характера, которое создает дисбаланс личности б) доминирующие потребности — физические, статусные, сексуальные, духовные, эстетические; в) динамическая характеристика психической деятельности и поведения человека
20	Фruстрация — это психическое состояние	а) психического напряжения, возникающего у человека в процессе деятельности в наиболее сложных, трудных условиях б) которое сопровождается ярко выраженными вегетативными и двигательными проявлениями. в) дезорганизации сознания и деятельности человека, вызванное объективно непреодолимыми препятствиями

З -ИУК-9.1;

знать: толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и

готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах

3-ИУК-9.2;

знать: индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов

3-ИПК-4.1

знать: нормы действующего законодательства

Тема 3. Профессиональные коммуникации юриста, их особенности, структура и виды

1	Что относится к неречевому общению:	a) взгляд б) телефонный разговор в) чтение стихотворения вслух
2	Невербальной коммуникацией называется:	a) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи б) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов в) сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме
3	Включает в себя содержание и смысл, определенным образом оформленные (тип, жанр, стиль речи) – такой компонент коммуникации:	a) знаковый б) текстовый в) процессуальный
4	О каком процессе идет речь, если видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями?	a) идентификации б) эмпатии в) рефлексии
5	Определите пропущенное слово, вставив верное: если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.	a) личностным б) деловым в) ролевым
6	Что будет являться существенным признаком внушения:	a) некритическое восприятие информации б) недоверие в) критичность
7	Что свойственно эффекту стереотипизации?	a) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала; б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате

		специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных качеств; в) предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов; г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю.
8	Отметьте этапы делового общения:	a) установление контакта б) выявление мотивов общения в) взаимодействие г) завершение общения д) все варианты верны
9	Такой ученый, как Роджерс считал, что конгруэнтность – это ...	а) Самоактуализацию в общении. б) Соответствие опыта, осознания и сообщения. в) Взаимодополнительность функций, эмоций, интуиции и общения г) Самосовершенствование личности.
10	Какое общение направлено на извлечение выгоды от собеседника?	а) формально-ролевое б) манипулятивное в) духовное
11	Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении – это:	а) кинесические средства б) таесические средства в) проксемические средства
12	Средства общения, связанные с голосом – это:	а) экстралингвистика б) просодика и кинесика в) просодика и экстралингвистика
13	Какие средства общения, связаны с пространственной ориентацией?	а) таесические б) кинесические в) проксемические
14	Невербальные средства общения – это:	а) средства передачи словесной информации б) средства передачи отношения к партнеру по общению в) средства передачи словесной информации и отношения к партнеру
15	Выберите механизмы, которые будут являться механизмами познания другого человека:	а) эмпатия б) все ответы верны в) рефлексия г) идентификация
16	Общение с использованием устной речи называется:	а). вербальной; б). невербальной; в). кратковременной
17	К элементам коммуникационного процесса относится:	А). обратная связь; Б). сообщение; В). оба варианта верны.

<p>3 -ИУК-5.3; знать: принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции 3- ИУК-6.1; знать: инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей 3- ИУК-6.2; знать: задачи саморазвития и профессионального роста 3- ИУК-6.3; знать: инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда</p>

Тема 4. Техники коммуникации.

1	Что такое передача эмоционального состояния человеку или группе, помимо собственно смыслового воздействия?	<p>а) убеждение б) психическое заражение в) эмпатия</p>
2	Манипуляция это	<p>а) открытое воздействие на партнера б) скрытое воздействие на партнера в) стремление победить сильного соперника</p>
3	Механизм восприятия собеседника, при котором мы ставим себя на место другого (отождествляем себя с ним)	<p>а) эмпатия б) идентификация в) рефлексия</p>
4	К основному свойству личности относится:	<p>а) ригидность; б) эмпатия; в) активность; г) избирательность.</p>
5	К неформальным методам оценки личности в ходе юридической работы относят:	<p>А). беседу Б). анализ документов и изучение биографии В). различные тесты. Г) интуицию.</p>
6	Что свойственно эффекту стереотипизации?	<p>а) удовлетворенность людей друг другом на основе подобия или различия характерологических свойств, способностей, равенство интеллектуального потенциала; б) возникает при минимальной информированности об объекте восприятия, восприятие его в результате специфических установок воспринимающего направлено на обнаружение у объекта определенных</p>

		<p>качеств;</p> <p>в) предполагает сходство взаимодействующих людей на основе их темперамента, зависит от скорости протекания психических процессов;</p> <p>г) возникает относительно групповой принадлежности человека, когда специфические характеристики данной группы рассматриваются как черты, присущие каждому её представителю</p>
7	Деловое общение принято разделять на две большие разновидности:	<p>а) запланированное и незапланированное</p> <p>б) непосредственное и опосредованное</p> <p>в) прямое и косвенное</p>
8	Виды слушания:	<p>А). Нерефлексивное пассивное.</p> <p>Б). Рефлексивное активное.</p> <p>В). Продуктивное.</p>
9	Задачи, решаемые на начальном этапе беседы:	<p>А). Установление контакта с собеседником.</p> <p>Б). Создание благоприятной атмосферы для беседы.</p> <p>В) Привлечение внимания к цели и теме разговора.</p> <p>Г). Пробуждение интереса собеседника.</p> <p>Д). Принятие решения.</p>
10	К коммуникативным навыкам в деловой беседе относят:	<p>А. Активное слушание.</p> <p>б. Пассивное слушание.</p> <p>в. Формулирование.</p> <p>г. Постановка вопроса.</p>
11	Основой внутреннего диалога является:	<p>1. Ответ.</p> <p>2. Дискуссия.</p> <p>3. Вопрос.</p> <p>4. Размышление.</p>

		1. Информационными. 2. Зеркальными. 3. Эстафетными. 4. Риторическими. 5. Правильными.
12	Вопросы внешнего диалога бывают:	1. Способ убеждения кого-либо посредством значимых логических доводов. 2. Способ восприятия значимых логических доводов. 3. Возможность довести до собеседника значимые логические доводы. 4. Способность донести до собеседника значимые логические доводы. 5. Способ общения.
13	Что такое аргументация:	1. Метод снятия напряжения. 2. Метод зацепки. 3. Метод риторических вопросов. 4. Метод открытых вопросов. 5. Метод прямого подхода.
14	Какие можно выделить правильные способы, чтобы начать беседу:	1. Положительные эмоции. 2. Хорошее настроение собеседника. 3. Жаргон. 4. Четкость и правильность произношения слов. 5. Нецензурное общение.
15	Основные принципы грамотного телефонного общения:	1. Знаки. 2. Язык 3. Жесты.
16	Что является главным средством человеческого общения?	

		4. Мимика. 5. Движение.
17	В каких формах реализуется деловое общение?	1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Деловая переписка. 4. Деловые совещания 5. Публичные выступления.
18	Причинами плохой коммуникации могут быть?	1. Стереотипы. 2. Предвзятые представления. 3. Отсутствие взаимоуважения. 4. Плохие отношения между людьми. 5. Отсутствие внимания и интереса собеседника.
19	Перечислите аспекты слушания:	1. Сосредоточение. 2. Понимание. 3. Запоминание. 4. Оценка. 5. Взвешивание.
20	Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения?	а) понимание целей партнера б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения г) знание индивидуальных особенностей партнера
З -ИУК-9.1; знать: толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах З-ИУК-9.2; знать: индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов З-ИПК-4.1 знать: нормы действующего законодательства		

Тема 5. Формы и особенности коммуникации в юридической деятельности		
1	Функция общения, которая реализуется в возможности человека познать, утвердить себя, свою ценность в процессе общения:	a) внутриличностная б) подтверждения в) pragматическая г) организация и поддержание межличностных отношений
2	Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией определяется понятием ...	а) мода б) убеждение в) заражение г) конформность
3	Неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации	а) проекция б) установка в) эмпатия г) идентификация
4	Требование выполнять распоряжение инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами	а) заражение б) принуждение в) просьба г) убеждение
5	Групповые нормы и ценности возникают в результате ...	а) заражения б) подражания в) внушения г) убеждения
6	Скрытое управление поведением партнера	а) просьба б) принуждение в) заражение г) манипулирование
7	Система средств общения, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику	а) экстралингвистика б) проксемика в) паралингвистика г) кинесика
8	Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия	а) убеждение б) просьба в) принуждение г) заражение
9	Естественные каналы коммуникации – это...	а) зрение б) слух в) телеграф г) телефонная связь д) интернет
10	Цель манипулятивного общения – это:	а) поддержание социальных связей б) взаимопонимание в) влияние и давление на индивидов в своих целях
11	Наличие субъектов коммуникации –	а) электронного

	это отличительный признак коммуникативного контакта:	б)спонтанного в)межличностного
12	Информационно-коммуникативная функция общения заключается ...	А) в восприятии и понимании другого человека Б) в любом виде обмена информацией между участниками общения В) в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия
13	Похлопывание по плечу возможно при ...	А) моральной поддержке человека Б) равенстве социального положения участников общения В) поддержке оптимальной близости между партнерами по общению Г) встрече с коллегами по работе
14	Противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством ...	А) забывчивости Б) лжи В) враждебности
15	Основная функция речевого этикета – ...	А) переход к внешней речи Б) снятие агрессии В) передача смысла высказывания
16	Верbalная коммуникация – это...	а)письменная речь б)речевое общение людей в)несловесный язык
17	Адресант коммуникации – это...	а)получатель б)аудитория слушателей в) отправитель
18	Информация – это:	а)сведения о чем-либо, передаваемые людьми б)субъект-объектное отношение в виде диалога в)обратная связь, как реакция на стимул
19	Необходимым условием коммуникации является:	а) обратная связь б)знание языка собеседника в)общность интересов собеседников
20	: Что такое коммуникации в организациях?	а)Маркетинг б)Менеджмент в)Информационные каналы

3 -ИУК-5.3;

знать: принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции

3- ИУК-6.1;

знать: инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей

3- ИУК-6.2;

знать: задачи саморазвития и профессионального роста

3- ИУК-6.3;

знать: инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда

Тема 6. Психологические барьеры и стрессы в профессиональных коммуникациях юриста.

1	Функция общения, которая реализуется в возможности человека познать, утвердить себя, свою ценность в процессе общения	а) внутриличностная б) подтверждения в) прагматическая г) организация и поддержание межличностных
---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		отношений
2	Отметьте верную характеристику логического коммуникативного барьера:	а) барьер возникает у партнеров с неодинаковым видом мышления; б) логический барьер возникает из-за неправильной стилистической организации речи; в) логический барьер возникает из-за национальных особенностей участников коммуникации.
3	Трудности эффективного слушания возникают из-за	а) низкой техники чтения; б) отключения внимания; в) незнания законов построения речи
4	Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий:	а) понимание целей партнера б) все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения в) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения г) знание индивидуальных особенностей партнера
5	При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект ...	а) края б) первичности в) ореола г) бумеранга
6	Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.	а) деловое б) манипулятивное в) светское г) формально-ролевое
7	Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект	а) незавершенного действия б) бумеранга в) новизны г) ореола
8	Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в	а) смысловые б) эмоциональные

	непонимания высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры.	в) физические
9	Существенный признак внушения:	а) некритическое восприятие информации б) недоверие в) критичность
10	Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...	а) психическое заражение б) конформность в) убеждение г) подражание
11	Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...	а) убеждение б) психическое заражение в) эмпатия
12	К признакам, которые свидетельствуют о наличии манипуляции в деловом общении, относятся:	А) Неконгруэнтность коммуникативных сообщений манипулятора Б) Поведенческая стратегия делового партнера-коммуникатора, ориентированная на сотрудничество В) Появление у партнера-адресата внутренних ощущений дискомфорта, эмоционального напряжения и беспокойства Г) Присутствие вербализированных и невербальных угрожающих сигналов Д) Структурная компоновка дискурсов информации, не релевантная их содержательной значимости для решения деловой проблемы
13	Какие бывают виды контрсуггестии, которые встают на пути коммуникации?	А) Избегание Б). Авторитет В) Убеждение. Г) Непонимание Д). Эффект ореола.
14	Какие системы специальных знаков-символов выработаны людьми в рамках неверbalного общения?	А) Знаки управления движением транспорта Б) Форменная одежда В) Знаки отличия Г) Звуковая речь. Д) Награды.
15	Барьеры восприятия и понимания?	А) Эстетический Б). Социальный В). Барьер отрицательных эмоций Г). Психологическая защита Д). Психологическая атака.
16	Причинами плохой коммуникации могут быть:	А) Стереотипы. Б). Предвзятые представления. В). Отсутствие взаимоуважения. Г). Плохие отношения между людьми. Д). Отсутствие внимания и интереса собеседника.
17	Выберите виды контрсуггестии	А) Избегание. Б). Сопротивление. В). Авторитет

		Г). Непонимание.
18	Барьеры в общении – это:	А) различия в особенностях личности; Б) препятствия на пути к психологическому контакту; В) неправильная речь; Г) незнание правил общения.
19	Каких барьеров при передаче информации не возникает:	а) технических; б) психологических; в) гуманитарных; г) психофизиологических; д) языковых; е) социальных; ж) культурно-национальных
20	Барьеры социокультурного различия возникают по причине:	а) логического непонимания; б) религиозных предпочтений; в) звуков-паразитов в речи; г) нарушений дикции
З -ИУК-5.3; знать: принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции З- ИУК-6.1; знать: инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей З- ИУК-6.2; знать: задачи саморазвития и профессионального роста З- ИУК-6.3; знать: инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда		
Тема 7. Основы конфликтологии.		
1	Что такое конфликтология?	а) Изучение закономерностей возникновения, развития и завершения конфликтов б) Изучение поведения людей в конфликтах в) Изучение исторических конфликтов
2	В чем заключается основная суть психологии конфликта?	а) Отсутствие согласия и расхождение целей б) Стремление к победе любой ценой в) Избегание конфликтов любой ценой

3	Что такое деструктивные (дисфункциональные) конфликты?	a) Конфликты, которые приводят к положительным результатам б) Конфликты, которые препятствуют принятию компетентных решений и эффективному взаимодействию в) Конфликты, которые легко разрешаются без каких-либо последствий
4	Каковы основные личностные причины конфликтов?	a) Высокий уровень социально-психологической компетентности б) Отсутствие эмпатии у человека в) Недооцененный или завышенный уровень притязаний
5	В чем заключается конструктивная сторона конфликтов?	a) Они всегда приводят к негативным последствиям б) Они могут привести к прояснению отношений и улучшению поведения в) Их всегда следует избегать любой ценой
6	Какова роль темперамента в конфликтах?	a) Он не играет никакой роли в конфликтах б) Он может способствовать возникновению конфликтов в) Он всегда помогает в разрешении конфликтов
7	Какова важность эмпатии в разрешении конфликтов?	a) Она не играет важной роли в разрешении конфликтов б) Она может помочь в понимании других и поиске решений в) Она усугубляет конфликты
8	Как уровень психологической стабильности влияет на конфликты?	a) Он не влияет на конфликты б) Более высокий уровень психологической стабильности приводит к большему количеству конфликтов в) Более низкий уровень психологической стабильности приводит к большему количеству конфликтов
9	. Какова основная цель разрешения конфликтов?	a) Победить любой ценой б) Достичь компромисса в) Найти взаимоприемлемое решение
10	Как можно конструктивно разрешить конфликт?	a) С помощью агрессивного поведения б) Через избегание и игнорирование конфликта в) Через открытое общение, переговоры и решение проблем.
11	Каково значение социально-психологической компетентности в разрешении конфликтов?	a) Она не имеет значения в разрешении конфликтов б) Она помогает понимать других и эффективно управлять конфликтами в) Она не имеет значения в разрешении конфликтов
12	Какова взаимосвязь между конфликтом и самооценкой?	a) Более высокая самооценка всегда приводит к конфликтам б) Низкая самооценка всегда приводит к конфликтам в) Неадекватная самооценка может способствовать возникновению конфликтов
13	Психология конфликта изучает	a) Человеческой несогласованности

	конфликт с точки зрения:	б) Отсутствие согласия в) Расхождения в целях
14	Деструктивные конфликты - это конфликты, которые:	а) препятствуют принятию компетентных решений и эффективному взаимодействию б) Стремятся к личной выгоде в) Стремятся к престижу или власти
15	Конструктивная сторона конфликтов заключается в том, что они могут:	а) Прояснить отношения между сторонами б) Улучшить поведение и личные качества участников в) Все вышеперечисленное
16	Внутриличностный конфликт относится к конфликтам, возникающим:	а) между отдельными людьми б) Внутри индивида в) Между личностью и группой
17	Одна из общепризнанных классификаций конфликтов включает:	а) Внутриличностные, межличностные и межгрупповые конфликты б) Деструктивно-тотальные, деструктивно-ситуативные и межгрупповые конфликты в) Все вышеперечисленное
18	Неконструктивный конфликт - это столкновение интересов, которое противоречит целям:	а) Руководства организации б) Участников конфликта в) Общества в целом
19	. К основным личностным причинам конфликтов относятся:	а) Низкий уровень социально-психологической компетентности б) Акцентуация характера, тип темперамента в) Все вышеперечисленное
20	Конфликт, приводящий к негативным, часто разрушительным действиям – это конфликт ...	А) конструктивный Б) деструктивный В) объективный
З -ИУК-9.1; знать: толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах		
З-ИУК-9.2; знать: индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов		
З-ИПК-4.1		
знать: нормы действующего законодательства		

Тема 8. Медиация в деятельности юриста.

1	Способ урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения – это ...	А) Третейское разбирательство. Б) Арбитражное судопроизводство. В) Процедура медиация.
2	Процесс переговоров, в котором медиатор-посредник является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее	А) Представительство. Б) Поручительство. В) Медиация.

	выгодному реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих сторон соглашению, в результате выполнения которого стороны урегулируют конфликт между собой - это ...	
3	Договор сторон о прекращении производства по делу и, соответственно, спора на определенных, согласованных ими условиях, который утверждается арбитражным судом – это...	A) Мировое соглашение. Б) Гражданско-правовая сделка. В) Третейское соглашение.
4	Установленные законодательством процессуальные возможности арбитражного суда по содействию урегулированию переданного в суд спора путем принятия под контролем суда мер, направленных на окончание дела миром и прекращение производства по делу - это ...	A) Примирительные процедуры. Б) Процедуры разногласия. В) Гражданско-правовой спор.
5	Медиатор – это ...	A) Независимое юридическое лицо, привлекаемое сторонами спора в качестве посредника для содействия в выработке ими решения по существу спора. Б) Заинтересованное физическое лицо, привлекаемое сторонами в качестве посредника в урегулировании спора для содействия в выработке сторонами решения по существу спора. В) Независимое физическое лицо, привлекаемое сторонами в качестве посредника в урегулировании спора для содействия в выработке сторонами решения по существу спора.
6	Медиация как метод урегулирования спора – это ...	A) Четко структурированный метод посредничества в разрешении спора, где третья сторона — посредник-медиатор — сохраняет нейтральность. Б) Метод третейского урегулирования спора при участии третейского судьи. В) Метод, позволяющий разрешить конфликт по существу в арбитражном суде.
7	Не относится к основной социальной роли медиатора:	A) Разрешение спора по существу. Б) Консультационная деятельность. В) Организация общений между конфликтующими участниками переговоров.
8	Кто разрабатывает пути решения конфликта?	A) Медиатор. Б) Прокурор. В) Стороны конфликта.
9	Медиация не может применяться:	A) К коллективным трудовым спорам. Б) К корпоративным спорам. В) К спорам, возникающим из гражданских

		правоотношений.
10	Процедура медиации применяется:	<p>А) К коллективным трудовым спорам.</p> <p>Б) К спорам, затрагивающим права и законные интересы третьих лиц.</p> <p>В) К спорам, возникающим из семейных правоотношений.</p>
11	Основными принципами проведения процедуры медиации являются:	<p>А) Добровольность, гласность, равенство сторон, беспристрастность и независимость.</p> <p>Б) Добровольность, конфиденциальность, сотрудничество и равноправие сторон, беспристрастность и независимость.</p> <p>В) Конфиденциальность, состязательность, беспристрастность и независимость, законность, заинтересованность.</p>
12	Принцип добровольности означает правило, согласно которому ...	<p>А) Начало и проведение процедуры медиации, а также заключение и исполнение медиативного соглашения осуществляются на основе решения, вынесенного медиатором при разрешении спора.</p> <p>Б) Начало и проведение процедуры медиации, а также заключение и исполнение медиативного соглашения осуществляются на основании исполнительного листа, выданного юрисдикционным органом.</p> <p>В) Начало и проведение процедуры медиации, а также заключение и исполнение медиативного соглашения осуществляются на основе взаимного волеизъявления участников медиации.</p>
13	Принцип независимости и беспристрастности медиатора означает правило, согласно которому ...	<p>А) Медиатор в ходе проведения примирительной процедуры стремится к равному и справедливому отношению к сторонам, а также не находится в организационной, функциональной или иной прямой или опосредованной зависимости от сторон.</p> <p>Б) Медиатор в ходе проведения примирительной процедуры стремится к справедливому разрешению спора, возникшего между сторонами, а также не должен находиться в организационной, функциональной или иной прямой или опосредованной зависимости от сторон.</p> <p>В) Медиатор в ходе проведения примирительной процедуры стремится к открытому публичному урегулированию спора, возникшего между сторонами, а также не находится в какой-либо прямой или опосредованной зависимости от сторон.</p>
14	Принцип конфиденциальности правила, согласно которому ...	<p>А) Все, о чем говорится или обсуждается в процессе проведения процедуры медиации, остается «внутри» этого процесса и не подлежит разглашению, если от сторон</p>

		<p>процесса не будет получено специальное разрешение на это.</p> <p>Б) Все, о чем говорится или обсуждается в процессе проведения процедуры медиации, медиатор-посредник может сообщить арбитражному суду, если он участвует в процессе в качестве свидетеля.</p> <p>В) Все, о чем говорится или обсуждается в процессе проведения процедуры медиации, может быть направлено в качестве информации в государственные организации, по их запросу.</p>
15	Принцип сотрудничества и равноправия сторон означает правило, согласно которому ...	<p>А) Стороны при осуществлении поиска вариантов урегулирования спора доказывать каждый свою позицию с целью достижения конечного результата, при этом стороны имеют равные возможности на совершение всех процедурных действий.</p> <p>Б) Стороны при осуществлении поиска вариантов урегулирования спора должны содействовать друг другу с целью достижения конечного результата, при этом ни одна из сторон не имеет преимуществ по отношению к другой стороне, стороны имеют равные возможности на совершение всех процедурных действий.</p> <p>В) Стороны при осуществлении поиска вариантов урегулирования спора должны содействовать друг другу с целью достижения конечного результата, при этом сторона, обратившаяся за проведением процедуры медиации, имеет преимущественное право на совершение всех процедурных действий по отношению к другой стороне.</p>
16	Если процедура медиации не привела к урегулированию конфликта, то стороны ...	<p>А) Не имеют права обратиться в суд за урегулированием спора.</p> <p>Б) Не имеют права обратиться в третейский суд за урегулированием спора.</p> <p>В) Имеют права на обращение в суд за урегулированием конфликта.</p>
17	Процедура медиации является:	<p>А) Претензионным способом урегулирования спора.</p> <p>Б) Судебным способом урегулирования спора.</p> <p>В) Несудебным способом урегулирования спора.</p>
18	Процедура медиации представляет собой:	<p>А) Арбитражно-процессуальную форму защиты права.</p> <p>Б) Нотариальную форму защиты права.</p> <p>В) Альтернативную (несудебную)форму защиты права.</p>
19	Медиатор – это ...	<p>А) Независимое юридическое лицо, привлекаемое сторонами спора в качестве посредника для содействия в выработке ими решения по существу спора.</p> <p>Б) Заинтересованное физическое лицо,</p>

		привлекаемое сторонами в качестве посредника в урегулировании спора для содействия в выработке сторонами решения по существу спора. Б) Независимое физическое лицо, привлекаемое сторонами в качестве посредника в урегулировании спора для содействия в выработке сторонами решения по существу спора.
20	Соглашение о проведении процедуры медиации - это ...	A) Соглашение сторон, с момента заключения которого начинается рассмотрение дела по существу спора, возникшего между сторонами. Б) Соглашение сторон, с момента заключения которого начинает применяться процедура медиации в отношении спора, возникшего между сторонами. В) Соглашение сторон, заключенное в письменной форме об урегулировании спора, возникшего между ними, с применением процедуры медиации.
21	Не относится к задачам медиативных процедур –	A) Содействие развитию партнерских деловых отношений. Б) Формирование уважительного отношения к закону и суду. В) Формирование этики делового оборота и гармонизация социальных отношений.
22	Порядок проведения процедуры медиации устанавливается...	A) Медиатором. Б) Арбитражным судьей. В) Сторонами, в соглашении о проведении процедуры медиации.
	Медиативное соглашение - это ...	A) Соглашение сторон, с заключения которого начинается рассмотрение дела по существу спора, возникшего между сторонами. Б) Соглашение, достигнутое сторонами, в результате применения процедуры медиации к спору и заключенное в письменной форме. В) Соглашение сторон, заключенное в письменной форме об урегулировании спора, в третейском суде.
	При проведении медиативных процедур медиатор не вправе ...	A) Поддерживать связь, как со всеми участниками процедуры, так и с каждым в отдельности. Б) Вносить предложения об урегулировании спора. В) Внимательно выслушивать требования и предложения сторон конфликта.
З -ИУК-9.1; знать: толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах		
З-ИУК-9.2; знать: индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов		

З-ИПК-4.1 знать: нормы действующего законодательства		
Тема 9. Деловые связи. Networking для практикующего юриста. Основы делового этикета.		
1	Для деловой партнерской беседы оптимальным расположением партнеров является их размещение:	A) с одной стороны стола; Б) напротив друг друга; В) с угла стола; Г) по диагонали;
2	Что относится к этике:	A) кодекс правил общения людей; Б) совокупность правовых норм; В) наука о прекрасном; Г) учение о морали, как одна из форм общественного сознания;
3	Если конфликт не затрагивает жизненно важных интересов сторон, а партнер обладает более высоким рангом, целесообразнее всего использовать стратегию:	A) уклонения; Б) приспособления; В) сотрудничества; Г) компромисса;
4	Из перечисленных вариантов, являются средствами сознательного воздействия на партнера в процессе общения:	A) управление эмоциональной атмосферой; Б) внешность собеседника; В) выбор времени, места, состава участников; Г) применение специальных вербальных и невербальных методик;
5	Нарушение этических норм общения влечет за собой санкции:	A) административные; Б) моральные; В) дисциплинарные; Г) правовые;
6	Коммуникативная зона общения с большими аудиториями – это зона:	A) профессиональная; Б) социальная; В) публичная; Г) формальная;
7	Переживание эмоциональных состояний другого человека в форме сопереживания и сочувствия называется:	A) симпатией; Б) эмпатией; В) рефлексией; Г) антипатией;
8	Деловое общение принято разделять на две большие группы:	A) запланированное и незапланированное; Б) прямое и косвенное; В) непосредственное и опосредованное; Г) официальное и неофициальное;
9	К методам ведения деловых переговоров относят:	A) метод интеграции, вариативный метод; Б) метод фальсификации, метод интеграции; В) метод обмена мнениями, метод идентификации; Г) метод возможных допущений и компромиссный метод;
10	Тактичность в деловых отношениях – это:	A) состояние человека, который берет за привычку уважать честь и достоинство собеседника, терпим к его взглядам и мировоззрению; Б) распределение профессиональных обязанностей

		между членами деловой организации; Б) состояние человека, который легко осуществляет внутренний самоконтроль даже в самых стрессовыхжененных ситуациях;
11	Что формирует образ делового человека:	А) внешний вид; Б) манеры; В) речевая культура; Г) все вышеперечисленное;
12	Когда лучше всего вручить визитную карточку:	А) после знакомства; Б) во время разговора; В) в начале знакомства; Г) в любой момент;
13	Чем отличается деловое общение от общения с друзьями и родственниками:	А) деловое общение — это только вербальные коммуникации, исключающие нецензурные выражения и сленг; Б) деловое общение реализуется в предметно-профессиональной деятельности, происходит по некоторым установленным правилам и этическим нормам, которые в кругу друзей и родственников не обязательно выдерживаются; В) общение с друзьями и родственниками происходит в атмосфере доверительности и открытости, тогда как деловое общение подразумевает закрытость и субординацию; Г) в общении родственников и друзей допускается невербальная коммуникация, любой стиль одежды, тогда как в деловом общении обязателен дресс-код и знание профессиональной терминологии;
14	Внимательное молчание, характеризующееся минимальным речевым вмешательством в монолог партнера по общению, называется слушанием:	А) нерефлексивным; Б) рефлексивным; В) эмпатическим; Г) эмотивным;
15	Установление контакта в деловом общении предполагает:	А) соблюдение нейтралитета; Б) понимание другого человека; В) нарушение правил этикета; Г) представление себя другому человеку;
16	Фиксация договоренности является:	А) заключительным элементом основной части деловой беседы; Б) элементом заключительного этапа деловой беседы; В) заключительным элементом подготовительной части деловой беседы; Г) все вышеперечисленное;
17	К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты можно отнести:	А) использование психотехнических приемов встречной манипуляции; Б) целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора; В) временное прерывание адресатом делового контакта; Г) все вышеперечисленные варианты;

18	К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники:	A) запутывания, скрытого принуждения; Б) расположения; В) убеждения; Г) угрозы;
19	В случае, когда оппоненты притягают на один объект, но имеют примерно равные ранги, не могут и не хотят выяснить отношения в решительной борьбе, эффективна стратегия:	A) соперничества; Б) сотрудничества; В) приспособления; Г) компромисса;
20	Визитная карточка это:	A) название и логотип компании; Б) традиционный носитель контактной информации о человеке или организации; В) почтовый адрес, номер телефона;

4.1.3. Темы докладов

№ п/п	Перечень тем докладов	Код и наименование результата обучения
№ п/п	Перечень тем докладов	Код и наименование результата обучения
Тема 2. Личность как субъект коммуникаций.		
1	1. Понятие личности и ее структура. 2. Темперамент и характер субъектов коммуникации, и их влияние на процесс коммуникации. 3. Психотипы личности и их проявление в процессе коммуникации. 4. Особенности профессиональной коммуникации юриста в зависимости от психотипа партнера по коммуникации. 5. «Я-концепция (собственный имидж)» (личный бренд юриста) и его роль для эффективного делового общения.	У -ИУК-9.1; уметь: демонстрировать толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах У-ИУК-9.2; уметь: учитывать индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов У-ИПК-4.1 уметь: вести квалифицированную экспертно-консультационную деятельность, а также оказывать иные виды юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства
Тема 9. Деловые связи. Networking для практикующего юриста. Основы делового этикета.		

2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Система установления деловых связей. 2. Классификатор контактов. Управление контактами. Удержание контактов после первого знакомства. 3. Networking – современная технология или внутренние состояния? 4. Репутационные риски и управление лояльностью. Нетворкинг - искусство налаживать профессиональные связи. 5. Варианты начала и завершения разговора на деловых мероприятиях. 6. Подготовка и представление краткой личной презентации. 7. Основы делового этикета. Дресс-код для юриста. 8. Инициация знакомства и навыки самопрезентации. 	<p>У -ИУК-9.1; уметь: демонстрировать толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах</p> <p>У-ИУК-9.2;</p> <p>уметь: учитывать индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов</p> <p>У-ИПК-4.1</p> <p>уметь: вести квалифицированную экспертно-консультационную деятельность, а также оказывать иные виды юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
---	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тема 8. Медиация в деятельности юриста.

3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правовые основы института медиации. 2. Перспективы применения примирительных процедур в различных сферах деятельности. 3. Принципы медиации. 4. Инструментарий медиативных практик в повседневной практической деятельности юриста 	<p>У -ИУК-9.1; уметь: демонстрировать толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах</p> <p>У-ИУК-9.2;</p> <p>уметь: учитывать индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов</p> <p>У-ИПК-4.1</p> <p>уметь: вести квалифицированную экспертно-консультационную деятельность, а также оказывать иные виды юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.1.4. Кейс задание

№ п/п	Перечень кейс-заданий	Код и наименование результата обучения
Тема 1. Психологические основы общения. Установление и развитие психологических контактов в общении.		
1	<u>1. Кейс-задание.</u> В XVIII в. известный политик граф	У-ИУК-5.3

	<p>Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: «Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чем-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова». Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали дипломатам вы? Обоснуйте ваш ответ.</p> <p>2. Кейс-задание. Установить контакт и составить картину проблемы, управляя поведением клиента.</p> <p>Солидный мужчина среднего возраста, все время потеет и вытирает лысину салфетками, части от которой остаются на лбу, говорит с напором, постоянно «нависает» над стажером: «Я ставлю свою машину под окнами, у меня уже однажды машину угоняли, бросили, сиденья изгадили, из багажника пропали складная канистра, плед и надувная подушка. Я ставлю машину под окном, а еще я поставил сигнализацию. Мне друг посоветовал, по спецзаказу привезли, друг с электроникой работает. Во-первых, лампочка мигает, не просто так мигает, а знаете, как зарево ярко, такие всполохи, как северное сияние. Очень удобно — ночью просыпаюсь, глаза открыл — раз, весь потолок яркая зарница пробежала, и я спокоен, сигнализация работает. Во-вторых, если кто-то приближается или трогает машину — пикает, бибикает, потом воет и как пулемет отстреливается. Соседи меня прессингуют — убери машину, она всем мешает. А сын соседки, между прочим, в вашей Академии учится, облил машину валерьянкой. Прибежали коты (почти кричит, со слезами в голосе), тучи котов, машина начала выть, а коты спрыгнуть не могут — потому что за ними прибежали все окрестные собаки. Коты по машине каталась, когтями драли, остались множественные царапины. Я хочу получить возмещение ущерба. Откуда я знаю, что это сосед-студент сделал, он мне сказал, что найдет управу. Нет, сам я не видел, как он валерянку лил, но кто еще может до такого додуматься?»</p> <p>3. Кейс-задание. Ориентируясь на психологические особенности партнера, напишите максимальное количество рекомендаций по оптимизации межличностного взаимодействия в данной ситуации: С начала работы в адвокатской конторе помощник чувствует неприязнь со стороны адвоката, чьим помощником он является, который игнорирует его, не реагирует на просьбы и вопросы. Помощник беспокоится о слаженности дальнейшей работы в конторе.</p>	<p>уметь: применять принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции;</p> <p>У-ИУК-6.1</p> <p>уметь: использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей;</p> <p>У-ИУК-6.2</p> <p>уметь: определять задачи саморазвития и профессионального роста, распределять их на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения;</p> <p>У-ИУК-6.3</p> <p>уметь: использовать инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тема 2. Личность как субъект коммуникаций.

2	1. <u>Кейс-задание.</u> Используя свои знания о	У -ИУК-9.1;
---	-------------------------------------------------	-------------

	<p>невербальной коммуникации, по приведенным отрывкам попробуйте догадаться о том, что в действительности происходит с их персонажами.</p> <p>1....Однако бойкость не удавалась ей, и чаще всего, особенно при новы людях, взгляд Марии Ивановны пропадал в пространстве, хотя болтала она в это время без умолку. (И. А. Бунин)</p> <p>2.Лицо Александра Ивановича сохраняло нейтральность, но руки его бесцельно шарили по столу, как у слепого. (И. Ильф, Е. Петров)</p> <p>3.Разговаривая, он, как на пружинах, подскакивал на диване ,оглушительно и беспричинно хохотал, быстро-быстро потирал от удовольствия руки, а когда и этого оказывалось недостаточно для выражения его восторга, бил себя ладонями по коленкам, смеясь до слез. (Б. Пастернак)</p> <p>2. Кейс-задание. Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов.</p> <p>Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях?</p> <p>Как вы считаете, на какую, информацию надо полагаться в случае явного расхождения верbalной и невербальной информации?</p> <p>1. 3. Фрейд, беседуя с пациенткой о том, как она счастлива в браке, заметил, что она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо.</p> <p>2. Вы просите у знакомого книгу. Он с готовностью соглашается дать вам ее и начинает искать на полках. Ищет, ищет... Казалось бы, все обыскал — книги нет как не было!</p> <p>3. Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: «Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества...» Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа.</p>	<p>уметь: демонстрировать толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах У-ИУК-9.2;</p> <p>уметь: учитывать индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов У-ИПК-4.1</p> <p>уметь: вести квалифицированную эксперто-консультационную деятельность, а также оказывать иные виды юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тема 3. Профессиональные коммуникации юриста, их особенности, структура и виды.

3	<p>1.Кейс-задание. Можно выделить следующие критерии анализа поведения:</p> <p>1) постоянное поведение – в сходных ситуациях поведение однотипно;</p> <p>2) отличающееся поведение – в других случаях поведение проявляется иначе;</p> <p>3) обычное поведение – в сходных обстоятельствах такое поведение свойственно большинству людей.</p> <p>Подберите конкретные жизненные ситуации характерные для каждого вышеназванного критерия.</p> <p>2. Кейс-задание. Студентка А.把自己的 межличностные коммуникации с однокурсниками выстраивает</p>	<p>У -ИУК-9.1;</p> <p>уметь: демонстрировать толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах У-ИУК-9.2;</p> <p>уметь: учитывать</p>
---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>преимущественно по принципу их функционально-ситуативной полезности: с М. она готовит доклады к семинару, с Н. готовится к экзаменам, с К. посещает студенческие вечера и дискотеки. В каждой из этих коммуникаций А. использует техники присоединения, «ложного вовлечения» и скрытого принуждения. В беседе с родителями студентка А. сетует на то, что у нее нет настоящих друзей, понимающих ее.</p> <p>Дайте анализ кейса по следующей схеме.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1. Краткое описание межличностных коммуникаций студентки А. • 2. Обоснование присутствия манипуляции. • 3. Тип манипулятивной технологии, применяемой студенткой А. • 4. Рекомендации М., К., Н. по выбору техник антиманипулятивной защиты. <p>3. Кейс-задание. Менеджер М. сменил несколько мест работы. Он огорчен и не может понять, почему в начальный период его работы деловые отношения с подчиненными в организации складываются вполне正常ально, а затем они начинают ухудшаться, становятся дискомфортными, а порой и конфликтными.</p> <p>М. связывает это с непониманием подчиненными стиля его руководства, жестко ориентированного на интересы дела. В сложных деловых ситуациях М., используя техники запугивания, запутывания, обесценивания, скрытого принуждения, перекладывает ответственность и вину за свои собственные ошибки на подчиненных. Дайте анализ кейса по следующей схеме.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1. Краткое описание управленческой ситуации. • 2. Проблема ситуации менеджера М. • 3. Обоснование присутствия манипулятивного управления. • 4. Определение типа манипулятивной технологии. <p>4. Кейс-задание. Сотрудница отдела маркетинга Н.</p>	<p>индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов</p> <p>У-ИПК-4.1</p> <p>уметь: вести квалифицированную эксперто-консультационную деятельность, а также оказывать иные виды юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>должна была уйти в запланированный отпуск согласно графику. Однако неожиданно из отдела уволился маркетолог Т., оформив увольнение согласно Трудовому кодексу. Одно из важных направлений работы отдела маркетинга было приостановлено, и требовалось время, чтобы найти нового сотрудника. Руководитель отдела маркетинга М. предложил сотруднице Н. перенести свой запланированный отпуск на другое время, частично выполняя (за определенную доплату) работу уволившегося сотрудника Т.</p> <p>В начале беседы с Н. руководитель М., применяя техники пристройки, «ложного вовлечения» и скрытого принуждения, заметил, что она является очень хорошим и ценным сотрудником отдела, что только она одна способна по своим личностным и человеческим качествам понять сложившуюся в отделе трудную ситуацию и выручить отдел.</p> <p>Никогда ранее руководитель отдела маркетинга М. не отличал «хорошей и ценной» работы сотрудницы Н. и ее «особых человеческих качеств». После некоторых колебаний сотрудница Н. согласилась перенести свой отпуск.</p> <p>Дайте анализ кейса по следующей схеме.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1. Краткое описание сложившейся в отделе маркетинга ситуации. • 2. Распознавание манипулятивного присутствия в ситуации. • 3. Мишень манипулятивного воздействия, избранная руководителем М. • 4. Тип примененной манипулятивной технологии. • 5. Рекомендации Н. по выбору техник антиманипулятивной защиты. 	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Тема 4. Техники коммуникации.

4	<p>1. <u>Кейс-задание.</u> Предложите анализ следующей ситуации: Мария – сотрудница медицинского центра. Она оканчивает аспирантуру, ее профессионализм высоко ценят в коллективе. Медицинский центр расширяется, и Мария предлагает главврачу центра взять на работу свою подругу Людмилу. Собеседование главврача с Людмилой, начавшись с сугубо профессиональных вопросов, очень быстро перешло в задушевный разговор о «жизни» (воспоминание о годах учебы, поиск возможных общих знакомых в медицинских кругах, проблемы «отцов и детей» и т.п.). В итоге главврач принял решение о приеме Людмилы на работу.</p> <p>Какие из механизмов и эффектов социального восприятия повлияли на решение главврача? Аргументируйте.</p> <p>2. <u>Кейс-задание.</u> Ваш заместитель очень опытный</p>	<p>У-ИУК-5.3 уметь: применять принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции;</p> <p>У- ИУК-6.1 уметь: использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей;</p> <p>У- ИУК-6.2</p>
---	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>специалист, действительно знающий работу как «свои пять пальцев», практически незаменим, когда он рядом, вы уверены, что все будет хорошо. Однако вы знаете, что он бесчувственный человек и никакие «человеческие» проблемы его не интересуют. От этого в коллективе в последнее время стало тревожно, некоторые коллеги собираются подать заявления об уходе, так как он их обидел. Вы пытались в неформальной беседе с ним обсудить это, но он даже не понимает, о чем вы говорите, его интересует только выполнение работы.</p> <p>Как нужно воздействовать на своего заместителя, чтобы изменить его стиль взаимодействия с персоналом? Что необходимо предпринять? Обоснуйте свой ответ.</p> <p>3. <u>Кейс-задание.</u> Вслед за кратким выговором работнику было сказано несколько приятных слов. Наблюдая за этим работником, было заметно, что его лицо, поначалу было несколько напряженное, а после быстро повеселело. К тому же он начал весело шутить и балагурить, рассказал пару свежих анекдотов и историю, которая произошла сегодня у него в доме. В конце разговора начальник понял, что критика, с которой он начал разговор, не только не была воспринята, но и как бы забыта. Вероятно, он услышал только приятную часть разговора.</p> <p>Что необходимо предпринять? Обоснуйте свой выбор.</p>	<p>уметь: определять задачи саморазвития и профессионального роста, распределять их на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения;</p> <p>У-ИУК-6.3</p> <p>уметь: использовать инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда.</p>
	<p>1. <u>Кейс-задание.</u> Прочтите небольшой отрывок из повести А. де Сент-Экзюпери «Маленький принц». Выделите основные факторы, влияющие на характер речевого общения героев этого отрывка, и ответьте на следующие вопросы:</p> <p>а) Какова роль контекста?</p> <p>б) Как проявляется коммуникативное намерение в речевом поведении Лиса?</p> <p>в) Каковы ближняя и отдаленная цели героев и как они отражаются на их поведении?</p> <p>«Лис замолчал и долго смотрел на Маленького принца. Потом сказал:</p> <p>– Пожалуйста... приручи меня!</p> <p>– Я бы рад, – отвечал Маленький принц, – но у меня так мало времени. Мне надо еще найти друзей и узнать разные вещи.</p> <p>– Узнать можно только те вещи, которые приручишь,</p> <p>– сказал Лис. – У людей уже не хватает времени что-либо узнавать. Они покупают вещи готовыми в магазинах. Но ведь нет таких магазинов, где торговали бы друзьями, и потому люди больше не имеют друзей. Если хочешь, чтобы у тебя был друг, приручи меня!</p> <p>– А что для этого надо делать? – спросил Маленький</p>	

	<p>принц.</p> <p>– Надо запастись терпением, – ответил Лис. – Сперва сядь вот там, поодаль, на траву – вот так. Я буду на тебя искоса поглядывать, а ты молчи. Слова только мешают понимать друг друга. Но с каждым днем садись немножко ближе...</p> <p>Назавтра принц вновь пришел на то же место.</p> <p>– Лучше приходи всегда в один и тот же час, – попросил Лис. – Вот, например, если ты будешь приходить в четыре часа, я уже с трех часов почувствую себя счастливым, и чем ближе к назначенному часу, тем счастливее. В четыре часа я уже начну волноваться и тревожиться. Я узнаю цену счастью! А если ты приходишь всякий раз в другое время, я не знаю, к какому часу готовить свое сердце...</p> <p><...></p> <p>Так Маленький принц приручил Лиса. И вот настал час прощанья.</p> <p>– Я буду плакать о тебе, – вздохнул Лис.</p> <p>– Ты сам виноват, – сказал Маленький принц. – Я ведь не хотел, чтобы тебе было больно, ты сам пожелал, чтобы я тебя приручил...</p> <p>– Да, конечно, – сказал Лис.</p> <p>– Но ты будешь плакать!</p> <p>– Да, конечно.</p> <p>– Значит, тебе от этого плохо.</p> <p>– Нет, – возразил Лис, – мне хорошо. Вспомни, что я говорил про золотые колосья».</p> <p>2. <u>Кейс-задание</u>. На работу был принят молодой специалист (только что окончивший колледж), который превосходно справляется с работой. Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими членами команды. Какие замечания и каким образом необходимо сделать молодому специалисту, чтобы изменить его стиль общения в коллективе? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>3. <u>Кейс-задание</u>. Решите задачу. Аргументируйте свой ответ.</p> <p>Во время деловой встречи с вами, ваш помощник «вышел из себя», не принимая ваших замечаний по поводу. Вы не можете позволить подчиненному так себя вести, ведь он подрывает ваш авторитет. Что необходимо предпринять?</p>	
Тема 5. Формы и особенности коммуникации в юридической деятельности		
5	<p>1.<u>Кейс-задание</u>. Сформулируйте перечисленные ниже темы таким образом, чтобы они побуждали людей к их проблемному обсуждению:</p> <p>а) возможность студентам, успешно занимающимся в течение семестра, не сдавать курсовой экзамен;</p> <p>б) введение всеобщего платного обучения в высшей</p>	<p>У -ИУК-9.1; уметь: демонстрировать толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к</p>

	<p>школе;</p> <p>в) трудности межкультурного общения на совместных предприятиях;</p> <p>г) работа городского транспорта.</p> <p>2. Кейс-задание. Ваш подчиненный - зрелый и талантливый специалист творческого типа, обладающий статусом и личностными достижениями, пользуется большой популярностью у деловых партнеров, решает любые проблемы и великолепно взаимодействует в коллективе. Вместе с тем у вас не сложились отношения с этим работником - он не воспринимает вас как руководителя, ведет себя достаточно самоуверенно и амбициозно. В его работе вы нашли некоторые недочеты и решили высказать ему критические замечания, однако ваш предыдущий опыт свидетельствует о его негативной реакции на критику: он становится раздражительным и настороженным.</p> <p>Как себя вести? Аргументируйте свой выбор.</p> <p>3. Кейс-задание Экономист К. имеет большой опыт работы в планово-экономическом отделе. Свои поддерживающие коммуникации с новой сотрудницей отдела М. она выстраивает всегда таким образом, чтобы последняя как можно чаще прибегала к ее советам и помощи (даже тогда, когда М. может справиться с решением проблемы сама). За это М. оказывает К. «добровольно» небольшие услуги.</p> <p>Дайте анализ кейса по следующей схеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1. Ситуация межличностных отношений К. и М. • 2. Проблема ситуации — распознавание манипулятивного вторжения. • 3. Определение типа манипулятивной технологии. • 4. Рекомендации М. по выбору техник antimанипулятивной защиты. • 5. Постманипулятивная стратегия поведенческих действий М. 	<p>конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах У-ИУК-9.2;</p> <p>уметь: учитывать индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов У-ИПК-4.1</p> <p>уметь: вести квалифицированную экспертно-консультационную деятельность, а также оказывать иные виды юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тема 6. Психологические барьеры и стрессы в профессиональных коммуникациях юриста.

6	<p>1. Кейс-задание. Сопоставить виды коммуникативных барьеров:</p> <p>1) Внешняя среда способствует возникновению барьеров, которые создают дискомфортные условия передачи и восприятия информации. К ним относятся: акустические помехи - шум, стуки, звонки и т.д.; световые – блики, яркий свет, темнота и т.д.; погодные – ветер, снег, дождь и т.д.</p> <p>2) Для их обозначения чаще всего используется понятие «шумы», которое было введено в научный</p>	<p>У-ИУК-5.3</p> <p>уметь: применять принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции;</p> <p>У-ИУК-6.1</p> <p>уметь: использовать инструменты и методы управления временем при</p>
---	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>оборот К. Шенном. Шумы – это все то, что искажает или прерывает передаваемый сигнал и в результате влияет на сообщение в целом. К таким барьерам можно отнести шумы, возникающие в электрической сети во время грозовых разрядов, и др., к искусственным перегруженность телефонных каналов и др.</p> <p>3) Неоднозначное понимание или интерпретация информации в результате первого впечатления, стереотипов, определенных внутренних установок, конфликтной ситуации, личного неприятия темы или собеседника и т.д.</p> <p>4) Обусловлены различиями в социальных, профессиональных и жизненных установках людей, вступающих в коммуникативный обмен. Если, допустим, у руководителя в прошлом опыте сложилась стойкая отрицательная установка к восприятию какого-либо члена организации, ее будет чрезвычайно трудно преодолеть даже в том случае, если подчиненный сообщает действительно важную и нужную информацию. Эта информация будет либо отторгаться, либо пониматься ошибочно, либо, по крайней мере, восприниматься с повышенным недоверием.</p> <p>5) Возможны вследствие больших различий в организационном статусе коммуникантов. Очень хорошо известно, как трудно бывает понять «большому руководителю» нужды «простого рабочего». Общим здесь является правило: чем больше статусные различия, тем выше вероятность такого рода ошибок.</p> <p>6) Мы охотно говорим о том, что нам интересно. Если тема дискуссии далека от нашего круга интересов, уровень восприятия информации значительно снижается.</p> <p>A - Барьеры интереса</p> <p>B - Барьеры внешней среды</p> <p>C - Технические барьеры</p> <p>D - Барьеры восприятия</p> <p>E - Диспозиционные барьеры</p>	<p>выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей;</p> <p>У- ИУК-6.2</p> <p>уметь: определять задачи саморазвития и профессионального роста, распределять их на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения;</p> <p>У-ИУК-6.3</p> <p>уметь: использовать инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда.</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2. Кейс-задание. Перепишите следующие предложения так, чтобы они соответствовали десяти характерным особенностям эффективных письменных коммуникаций. В каждом из предложений присутствует по крайней мере одна ошибка.

- Наш региональный директор, девушка, имеющая много лет опыта, проверит ваши счета.
- Если вы срочно не заплатите, вы не получите существенной скидки.
- Ввиду того что товар находился у вас только шесть месяцев, совершенно ясно, что ремонт будет в рамках гарантии.
- Если работник имеет жалобу, работник должен доставить эту жалобу в комитет по жалобам.
- Нюхая вино, полицейский арестовал водителя.
- Членам Совета попечителей верится, что новый план будет работать.
- Несмотря на вашу задержку с оплатой счета, мы не закроем счет.
- На этот раз я могу сказать, что юрист может обеспечить решение этой проблемы, но что он обязательно должен быть специалистом по налогам.
- Из этой политики не может существовать исключений.
- Полный отчет будет послан вам председателем департамента.
- Вам не разрешается пропускать работу, если у вас нет уважительной причины.
- В настоящий момент консенсус мнений таков, что текучесть кадров будет расти в течение мая месяца.
- Ваша работа была целиком неудовлетворительна.
- Отчет был предназначен для Анны и меня, а не для Ивана и Петра.
- Каждая из следующих страниц была вычитана в гранках редакторами.

<p>- В соответствии с вашим запросом мы прикладываем сюда отчет об инвентаризации запасов.</p> <p>- Курение запрещено везде, кроме холла.</p> <p>3. <u>Кейс-задание.</u> Существует 10 особенностей, делающих письменную коммуникацию эффективной. Напишите краткую версию предложенной фразы</p> <p>Краткость - Ее можно достичь за счет избегания многословных выражений, ненужных повторений и абстрактных слов.</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Многословно</td><td style="width: 50%;">Кратко</td></tr> </table> <p>Пример Долгий период времени - Долгое время</p> <p>В настоящее время</p> <p>Консенсус мнений</p> <p>Благодаря тому факту, что</p> <p>В течение марта месяца</p> <p>По причине того, что</p> <p>Во многих случаях</p> <p>В некоторых случаях</p> <p>В ближайшем будущем</p> <p>В том случае, если</p> <p>В городе Томске</p> <p>В виду того, что</p> <p>Относительно того, что</p> <p>Исходя из вышеизложенного</p> <p>Банка голубого цвета</p> <p>В приложении вы сможете увидеть образец</p> <p>Мое внимание привлекла</p> <p>В отдельном конверте</p> <p>Позвольте сообщить о том, что</p>	Многословно	Кратко	
Многословно	Кратко		

	<p>До момента написания</p> <p>В соответствии с вашим запросом</p> <p>Будьте любезны</p>	
--	------------------------------------------------------------------------------------------	--

Тема 7. Основы конфликтологии.

7	<p>1. <u>Кейс-задание.</u> С помощью приведенной памятки проанализируйте следующую конфликтную ситуацию:</p> <p>Конфликт – столкновение противоположно направленных целей, интересов, мнений, которое обычно сопровождается негативными эмоциями. Стороны конфликта – субъекты, участники конфликтного взаимодействия. Интересы сторон Причины конфликта – это явления, события, факты, ситуации, которые предшествуют конфликту и, при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия, вызывают его.</p> <p>Характеристики конфликта</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) По социальному статусу сторон: вертикальный — между субъектами, находящимися в подчинении один другому; горизонтальный — между субъектами, имеющими одинаковый социальный статус. 2) По количеству участников: внутриличностный – столкновение противоположных по направленности мотивов, интересов внутри одной личности; межличностный – конфликт между двумя личностями; внутригрупповой – конфликт между личностью и группой личностей; межгрупповой – конфликт между группами личностей. 3) По результату: конструктивный – выигрывают обе стороны; деструктивный – выигрывает кто-то один. <p>Стратегии – модели поведения в конфликтной ситуации: противоборство – настойчивое стремление добиться своего; сотрудничество – поиск взаимовыгодных решений; компромисс – путь взаимных уступок (уступка – готовность пожертвовать собственными интересами ради интересов другого); избегание – уход от конфликтного взаимодействия. Возникновение – ущемление потребности одной из сторон. Становление – при активном противодействии второй стороны конфликт из потенциального становится</p>	<p>У-ИУК-5.3 уметь: применять принципы консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции;</p> <p>У- ИУК-6.1 уметь: использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей;</p> <p>У- ИУК-6.2 уметь: определять задачи саморазвития и профессионального роста, распределять их на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения;</p> <p>У-ИУК-6.3 уметь: использовать инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда.</p>
---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

актуальным.

Зрелость – стадия активного противоборства сторон. Преобразование – конструктивный (выработка соглашения) либо деструктивный исход (принуждение).

Самооценка – оценка личности самого себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей, может быть нормальной/занышенной/заниженной.

Конфликтогенное поведение – поступки, приводящие к конфликтной ситуации.

2. Кейс-задание. СИТУАЦИЯ. Николай заболел и попросил Ивана поработать в его смену, объяснив, что у него высокая температура. Иван одну смену поработал один, а в следующий раз не пошел, т.к. посчитал, что на работу должен уже выйти Николай. А Николай тем временем все еще температурил. В итоге, на работу никто не ходил в течение двух смен Николая. Инспектор по кадрам вызвала специалистов «на ковёр». Только там специалисты выяснили, что никто на работу не ходил. На вопрос инспектора по кадрам, почему никто не ходил на работу, Иван ответил, что была очередь Николая. В свою очередь Николай настаивал на своей версии: я болею, с кровати не встаю, у меня высокая температура, постельный режим, и вы хотите, чтобы я пришел администрировать Linux-сервер?!! Иван тем же тоном: «А почему ты не сказал, что еще болеешь?! Почему не сказал, чтобы я еще 2 дня один работал?!» Николая реакция: «А почему бы тебе не спросить у меня, выздоровел ли я, выйду ли я на работу?» Иван: «А почему я должен спрашивать?» В итоге каждый участник конфликта остался при своем мнении: мы оба виноваты, но моя вина меньшая. После объяснения с инспектором по кадрам, или, если точнее, выяснения отношений между собой пошли и разобрали завал электронных писем от недовольных пользователей сервера. Аргументируйте.

2. Кейс-задание. Ситуация. Дело происходит в банке. Идет беседа клиента и кассира. Клиент, который пришел в банк, хочет положить деньги на свой счет, но у кассира это не получается. Всему причиной то, что у клиента когда-то был в этом банке кредит, но он его не выплатил. Кассир ему объясняет, что это невозможно – он должен оплатить задолженность по кредиту. Клиент не реагирует на слова кассира, между ними происходит конфликт, и кассир начинает повышать голос. Клиент не выдерживает и тоже повышает голос. Все вокруг смотрят на них и негодуют, после чего вызывают менеджера-психолога. Он их внимательно выслушивает, и озвучивает свое мнение. Вопросы: 1) С чего начался конфликт? Кто был

	<p>инициатором конфликта? 2) Кто первый начал поднимать голос? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>3. Кейс-задание.</p> <p>Директор компании, занимающийся производством и продажей бытовой техники, принял решение увеличить продажи в регионах. С этой целью на работу был принят новый начальник региональных продаж.</p> <p>Заместитель директора по производству, имеющий на директора большое влияние, негативно воспринял новую идею, тем не менее он не стал открыто демонстрировать несогласие с действиями менеджера, надеясь, что новый начальник потерпит неудачу. Однако контакты с регионами росли, появились новые заказчики.</p> <p>Заместитель директора, опираясь на поддержку финансового директора, перешел к открытому сопротивлению, видя в этой ситуации угрозу своему привилегированному положению.</p> <p>Директор оказался перед выбором: бороться с оппозицией в лице заместителей или отказаться от выгодного проекта. К концу второго года, невольно втянутый в бесконечные разбирательства и устав от нежелания директора принять решение, начальник региональных продаж уволился.</p> <p>Задание. Проанализируйте, что, на ваш взгляд, явилось объективными и субъективными причинами конфликта. Оцените действия директора с позиций этических моделей управления конфликтами.</p> <p>4.Кейс-задание.</p> <p>На торговых площадках АвтоВАЗа скопилось более 20 тыс. непроданных автомобилей. Дилеры винят в этом завод, который, по их мнению, слишком завысил цены на свою продукцию.</p> <p>На заводе считают, что всему виной — жадность дилеров, не желающих снижать розничные цены. Вице-президент по маркетингу заявил, что завод приостановит отгрузку машин фирмам, которые не прислушались к рекомендациям АвтоВАЗа снизить цены.</p> <p>Задание. Проанализируйте, что явилось предметом спора конфликтующих сторон и в чем может быть скрыта истинная причина конфликта. Какие возможны сценарии развития конфликта в зависимости от этической позиции обеих сторон?</p>	
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Тема 8 Медиация в деятельности юриста.

8	<p>1. Кейс-задание. Предложите необходимые действия медиатора в ситуации осложнения проведения медиации (на конкретном примере):</p> <ul style="list-style-type: none"> - стороны вступают в «перепалку» во время презентации; 	<p>У -ИУК-9.1; уметь: демонстрировать толерантное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и</p>
---	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>- одна из сторон потеряла контроль над собой и заплакала (впала в истерику)</p> <p>- сторона во время «кокуса» находится в тупике и не может найти решения выхода из сложившейся ситуации. (для работы выберите одну из предложенных ситуаций)</p> <p>Ситуация «Подруги»</p> <p>- Вика и Люба еще на стадии презентации начали препираться друг с другом. Действия медиатора: достаточно твердо напомнила им о правилах, которых договаривались в самом начале, переспросила, помнят ли они об этом и предупредила их, обеих, о том, что у них будет время задать друг другу вопросы.</p> <p>- Вика в ходе дискуссии потеряла контроль, расплакалась. Медиатор дала возможность выразить эмоции используя технику сообщение о переживаемом, впоследствии именно она, первая была приглашена на кокус, где уже более подробно и проговорили, используя эхо-технику и сообщения о переживаемом.</p> <p>- В кокусе с Любой, медиатор увидела, что она находится в «тупике», пошли чувства и неожиданный поворот. Она совсем не ожидала, что Вика тоже обижена. Люба услышала ее позицию и не знала, как реагировать, помогли выйти открытые вопросы, эхо-техника и «развитие идеи», она увидела варианты выхода из ситуации и начала говорить о предложениях.</p> <p>2. Кейс-задание.</p> <p>Приведите пример коммуникативной компетенции в ситуации конфликта или проявленной агрессии.</p> <p>Опишите поведение в этой ситуации и дайте краткий анализ эффективным действиям.</p>	<p>готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах У-ИУК-9.2;</p> <p>уметь: учитывать индивидуальные особенности лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов У-ИПК-4.1</p> <p>уметь: вести квалифицированную экспертно-консультационную деятельность, а также оказывать иные виды юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.1.5 Практический вопрос

№ п/п	Практический вопрос	Код и наименование результата обучения
Тема 1. Психологические основы общения. Установление и развитие психологических контактов в общении.		
1	<p>Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов.</p> <p>Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях?</p> <p>Как вы считаете, на какую, информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?</p> <p>1.Служащий рассказал начальнику о своем проекте</p>	<p>В-ИУК-5.3</p> <p>владеть: навыками применения принципов консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной</p>

	<p>реорганизаций работы отдела. Начальник сидел очень прямо, плотно упираясь ногами в пол, не останавливая взгляда на служащем, но время от времени повторяя: «Так-так... да-да...» В середине беседы, отклонившись назад, оперев подбородок на ладонь так, что указательный палец вытянулся вдоль щеки, он задумчиво полистал проект со словами: «Да, все, о чем вы говорили, несомненно, очень интересно, я подумаю над вашими предложениями».</p> <p>2. Вы по пути решили навестить приятельницу, не предупредив её заранее о своем визите: «Не помешаю? У тебя есть время? Мне надо кое-что тебе рассказать...» — «Ну что ты... заходи, конечно... Кофе будешь?». Хозяйка достала банку, насыпала кофе, плотно закрыла ее и спрятала на полку. «Так ты сейчас ничем не занята?» — «Для тебя у меня всегда найдется время...»</p>	<p>интеграции. В-ИУК-6.1 владеть: навыками использования инструментов и методов управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей.</p> <p>В-ИУК-6.2 владеть: навыками определять задачи саморазвития и профессионального роста и распределять их на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения.</p> <p>В-ИУК-6.3 владеть: навыками применения инструментов непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тема 9 Деловые связи. Networking для практикующего юриста. Основы делового этикета.

2	<p>В старинных русских пословицах, приведенных ниже, заложены определенные требования этикета. Как вы понимаете эти требования? Можно ли их использовать сегодня?</p> <p>«Благовоспитанному сыну отцов приказ не ломит спину»;</p> <p>«Кричать, да спорить, да браниться во всяком месте не годится»;</p> <p>«А где как честь хранится строго, там не должно болтать-де много».</p> <p>«Похвала доброт твоих быть должна в устах других».</p>	<p>В-ИУК-9.1; владеть: навыками демонстрирования толерантного отношения к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах</p> <p>В-ИУК-9.2; владеть: навыками учета индивидуальных особенностей лиц с ограниченными</p>
---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов</p> <p>В-ИПК-4.1</p> <p>владеть: ведения квалифицированной экспертно-консультационной деятельности, а также оказания иных видов юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.1.6 Практическое задание

№ п/п	Практическое задание	Код и наименование результата обучения
Тема 3. Профессиональные коммуникации юриста, их особенности, структура и виды		
1	<p>Задание 1. Каковы роль и место коммуникативной функции общения в профессиональной деятельности, в межличностном общении? Какова структура коммуникативного процесса и основные его составляющие? Назовите виды, сущность и содержание барьеров общения. В результате чего они возникают?</p> <p>Задание 2. Выявите достоинства и недостатки разных моделей общения применительно к таким формам, как переговоры, презентации, публичная лекция, пресс-конференция, торги, деловое совещание.</p> <p>Задание 3. Определите, какие черты, на ваш взгляд, относятся или не относятся к психологическому портрету члена вашей группы.</p> <p>Составьте его комплексный психологический портрет по следующей схеме.</p> <p>Негативные черты</p> <p>Позитивные черты</p> <p>Иждивенчество.</p> <p>Самомнение, эгоцентризм.</p> <p>Неумение управлять собой.</p> <p>Аморальное поведение, нарушение этики.</p>	<p>В -ИУК-9.1; владеть: навыками демонстрирования толерантного отношения к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах</p> <p>В-ИУК-9.2; владеть: навыками учета индивидуальных особенностей лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов</p> <p>В-ИПК-4.1</p> <p>владеть: ведения квалифицированной экспертно-консультационной деятельности, а также оказания иных видов</p>

<p>Неспособность принимать стратегически важные решения и нести ответственность.</p> <p>Пассивность.</p> <p>Супергибкость (конформность).</p> <p>Зависимость от мнений окружающих.</p> <p>Лень. Мотивация к избеганию неудач.</p> <p>Активность, инициативность.</p> <p>Умение и желание прийти на помощь, стремление к коллективизму.</p> <p>Самоконтроль, управление эмоциями.</p> <p>Наличие духовных ценностей и смысла жизни.</p> <p>Склонность к прогнозируемому риску, к экспериментированию.</p> <p>Умение полагаться только на себя.</p> <p>Мобильность.</p> <p>Стремление к сотрудничеству и партнерским отношениям.</p> <p>Трудолюбие. Мотивация на успех</p>	<p>юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
<p>Задача 1. 1) Ниже приводится перечень некоторых улик против подозреваемых, на основе которых следователи (лица, производящие дознание) предполагают о причастности данных лиц к совершенному преступлению:</p> <ul style="list-style-type: none"> • создание ложного алиби; • немотивированный и внезапный отъезд из местности, где было совершено преступление; • проявление повышенного интереса к процессу расследования; • распространение слухов о личности преступников, потерпевшего; • демонстративность поведения, призванного всячески убедить окружающих в полной непричастности к преступлению, даже когда об этом никто не спрашивает. <p>Вопросы: 1 Каким образом конкретные улики могут повлиять на выбор линии поведения следователя и как они могут проявиться при производстве следственных действий?</p> <p>2 Какие еще улики поведения известны вам из практики и какие психологические ситуации в ходе расследования подтверждают вывод о причастности данного лица к преступлению?</p> <p>2) В ходе работы по раскрытию убийства двух девушек в поле зрения оперативных работников</p>	<p>В -ИУК-9.1; владеть: навыками демонстрирования толерантного отношения к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах</p> <p>В-ИУК-9.2;</p> <p>владеть: навыками учета индивидуальных особенностей лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов</p> <p>В-ИПК-4.1</p> <p>владеть: ведения квалифицированной экспертно-консультационной деятельности, а также оказания иных видов юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>

	<p>попал государственный служащий П., которого они заподозрили в причастности к преступлению.</p> <p>Как способ оперативной проверки данного лица одним из оперативников был предложен следующий вариант: вечером, когда П. Будет находиться дома, ему должен поступить звонок от неизвестного лица, которое в жесткой манере даст ему понять, что им известна его причастность к убийству и если он не хочет, чтобы эти сведения стали известны полиции, то должен принести в условленное время и указанное место крупную сумму денег.</p> <p>Задание: Укажите, какой психологический прием использован в данном замысле, на что при этом рассчитывал оперативный работник, адекватен ли данный прием цели проверки П. на причастность к преступлению. Обоснуйте свое мнение.</p> <p>Задача 2. Проанализируйте особенности партнеров и предположите, какие барьеры могут возникнуть между людьми и помешать полноценной коммуникации.</p> <p>Ситуация 1.На конференции по предпринимательству встретились: финн средних лет, бизнесмен, владелец сети ресторанов и закусочных, и туркмен, студент 2-го курса Финансовоэкономического университета.</p> <p>Ситуация 2. В купе поезда встретились: женщина 70 лет с 3 внуками от сына и дочери и мужчина 30 лет, разведен, детей нет, преподаватель колледжа.</p> <p>Ситуация 3. На деловом совещании встретились: опытный, проработавший на данном предприятии более 30 лет, менеджер, не имеющий управленческого образования, и молодой специалист 26 лет, только что закончивший самый прогрессивный экономический вуз, факультет управления.</p>	
Тема 4. Техники коммуникации		
2	<p>Задача 1 «Язык без костей» Задание на находчивость и красноречие Вам предлагается составить импровизацию – завершенный логически фрагмент выступления (не более двух минут), куда органической частью включить предлагаемый материал (один из них).</p> <p>А. Провал – это возможность начать снова, но более эффективно. Успех – это когда получаешь то, что хочешь. Счастье – это когда то, что ты получаешь, тебе нравится. Я не знаю ключа к успеху, но ключ к провалу заключается в попытке доставить удовольствие всем. (Генри Форд)</p> <p>Б. Единственные настоящие поэты нашего времени служат в рекламных агентствах. (Теннеси Уильямс)</p> <p>В. Тише едешь – дальше будешь.</p> <p>Г. Желающего судьба ведет, а не желающего – тащит.(Сенека).</p> <p>Д. Если единственный инструмент, которым вы</p>	<p>Б-ИУК-5.3 владеть: навыками применения принципов консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.</p> <p>В- ИУК-6.1 владеть: навыками использования инструментов и методов управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей.</p>

	<p>располагаете, - это молоток, то многое вокруг покажется вам гвоздями. (Марк Твен)</p> <p>Е. Большая удача вызывает много мелких неприятностей (японская пословица).</p> <p>Ж. Не плыви по течению, не плыви против течения – плыви поперек течения, если хочешь достигнуть противоположного берега (китайская мудрость).</p> <p>Задача 2. Проанализируйте ситуацию и разработайте механизм критики для нее</p> <p>У вас несколько подчиненных, которые совершают немотивированные действия. Вы видите их постоянно вместе, при этом вам кажется, что вы знаете, кто у них неформальный лидер. Вам нужно заставить их хорошо работать, а не устраивать «тусовки» прямо на рабочем месте. Вы не знаете какой интерес их объединяет. Что вы предпримите для изменения ситуации и улучшения работы?</p> <p>Задача 3. Классифицируйте приведённые ниже незыковые сигналы по пяти категориям – Поза, Мимика, Жестикуляция, Дистанцирование и Интонация.</p> <p>Например: «Вы мечтательно рассмеялись» (мимика).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Он воскликнул: «Хотел бы я хоть раз убедиться, что ты выполнишь порученное тебе дело!» 2. Она отступила на шаг назад: «Что это ты о себе вообразил?» 3. Он стоял, прислонившись к буфету, скрестив ноги. 4. Четырёхлетняя Валя уверяла свою маму, что может застегнуть пальто самостоятельно. Мама сказала: «Конечно, ты сможешь это сделать, моё сокровище!» и тут же сама застегнула пальто малышке. 5. В то время как Дима уверял, что ищет контактов с молодым поколением, он неоднократно выставлял руки вперёд, словно защищаясь, будто хотел отодвинуться от слушателей. 6. Вы ждёте, переминаясь с ноги на ногу, пока помощница заполняет формуляр. 7. Он идёт к окну и закрывает его. 8. Она безмолвно на него взглянула, но крылья её носа дрожали от едва сдерживаемого возбуждения 9. Кофе был столь горячим, что он инстинктивно его выплюнул. 10. Он иронично сказал: «Коробка передач просто счастлива, что вы так сильно жмёте на педаль» 	<p>В-ИУК-6.2 владеть: навыками определять задачи саморазвития и профессионального роста и распределять их на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения.</p> <p>В-ИУК-6.3 владеть: навыками применения инструментов непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда</p>
Тема 5. Формы и особенности коммуникации в юридической деятельности		
3	<p>Задача 1. Определите специальности, в которых императивный тип общения используется эффективно. Опишите сферы человеческих отношений, где применение императива невозможно.</p> <p>Задача 2. Опирайся на нормативы профессиональной этики, подготовить профессиограмму юриста.</p>	<p>В-ИУК-9.1; владеть: навыками демонстрирования толерантного отношения к людям с ограниченными возможностями здоровья и</p>

	<p>Задача 3. Моделирование голоса и тона. Нижеприведенную фразу: Разве вы не знаете, что этот человек здесь больше не работает?</p> <ul style="list-style-type: none"> - прочтите последовательно следующим тоном: спокойным, злобным, дружеским, язвительным, начальственным. <p>Потренируйтесь несколько раз, а затем проанализируйте в группе: какие недостатки заметили ваши слушатели, всегда ли голос соответствовал заданному тону?</p> <p>Задача 4. Замените слова, пришедшие в русский язык из других языков, русскими синонимами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - адаптация, альтернатива, апелляция, аудиенция, валюта, виза; - девальвация, корпорация, лимит, лицензия, стереотип, фактор; - экспертиза, эксклюзивный, номинация, сертификат, супермаркет; - санация, профанация, реклама, паритет, презентация, офис; - корпорация, коррупция, мафия, гамбургер, вексель, кворум; - инновация, гарант, брифинг, бестселлер, парламент, партнёр; - лояльность, инвестиции, реклама, рейтинг, имидж, креативность. 	<p>готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах В-ИУК-9.2;</p> <p>владеть: навыками учета индивидуальных особенностей лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов В-ИПК-4.1</p> <p>владеть: ведения квалифицированной экспертно-консультационной деятельности, а также оказания иных видов юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тема 7. Основы конфликтологии

4	<p>Задача 1. Начальник отдела совершал обход. Он был доволен порядком и организацией работы. Все были заняты своим делом. Вдруг он увидел трех подчиненных, о чем-то увлечено беседующих и не торопящихся на свои рабочие места. Начальник окликнул их и спросил, почему они не занимаются делом. Подчиненные стали что-то невнятно говорить, но он... Что предпринял начальник?</p> <p>Задача 2. Ваш непосредственный начальник постоянно недоволен вашей работой. Что бы вы ни делали, он все бракует. Вы не раз пытались подстраиваться под него, но дело не изменилось. Тогда вы решили высказать ему критические замечания.</p> <p>Как бы вы поступили на самом деле? Что надо сделать, чтобы сохранить деловые отношения?</p> <p>Задача 3. Между двумя сотрудниками возник конфликт, который мешает успешно работать. Каждый из них в отдельности обращается к непосредственному начальнику с просьбой разобраться и поддержать её позицию. Как наиболее эффективно разрешить данную ситуацию?</p> <p>Задача 4. Определите типы возникающих конфликтов</p>	<p>В-ИУК-5.3</p> <p>владеть: навыками применения принципов консенсусной коммуникации при общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.</p> <p>В- ИУК-6.1</p> <p>владеть: навыками использования инструментов и методов управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей.</p> <p>В- ИУК-6.2</p> <p>владеть: навыками определять задачи саморазвития и профессионального роста и</p>
---	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>в зависимости от тех или иных вариантов их регулирования.</p> <p>1. Вы летите в самолете, удобно расположившись в пассажирском кресле. Сзади вас сидит ребенок и стучит ногой по вашему креслу. Вас это раздражает и вы решаете прекратить «безобразие», действуя следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) постараитесь сами объяснить ребенку, что стучать ножкой по креслу нельзя; б) обратитесь к родителям ребенка с просьбой, чтобы они «угомонили свое чадо»; в) вызовите стюардессу и попросите ее, чтобы она обеспечила вам надлежащий покой. <p>2. Ваши соседи, живущие этажом выше, нередко доставляют вам неудобства тем, что устраивают шумные гулянки, допоздна ноют, танцуют, слушают музыку. Вам это надоело и вы решаетесь как-то утихомирить соседей. Ваши действия:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) случите металлическим предметом по трубам центрального отопления; б) поднимаетесь к соседям и лично «выясняете отношения»; в) обращаетесь к управдому или в полицию, чтобы вам обеспечили надлежащий покой. 	<p>распределять их на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения.</p> <p>В-ИУК-6.3</p> <p>владеть: навыками применения инструментов непрерывного образования (образования в течение всей жизни) с учетом личностных возможностей, этапов временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тема 9. Деловые связи. Networking для практикующего юриста. Основы делового этикета.

5	<p>Задача 1. В отдел назначают нового молодого руководителя. При этом большинство его подчиненных значительно старше — средний возраст персонала — 40 лет. Любые решения и установки молодого начальства сотрудники воспринимают негативно — они полагают, что руководитель недостаточно компетентен. Молодой человек в свою очередь понимает, что его подчиненные относятся к нему отрицательно, и хочет изменить такое отношение. Как можно выйти из подобной ситуации? Аргументируйте ваш выбор.</p> <p>Задача 2. Вы руководитель производственного коллектива. В период ночного дежурства один из ваших рабочих в состоянии алкогольного опьянения испортил дорогостоящее оборудование. Другой, пытаясь его отремонтировать, получил травму. Виновник звонит вам домой по телефону и с тревогой спрашивает, что же им теперь делать?</p> <p>Постановка задачи. Как вы ответите на звонок? Обоснуйте.</p> <p>а) «Действуйте согласно инструкции. Прочтайте ее,</p>	<p>В -ИУК-9.1; владеть: навыками демонстрирования толерантного отношения к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах</p> <p>В-ИУК-9.2; владеть: навыками учета индивидуальных особенностей лиц с ограниченными возможностями здоровья при осуществлении социальных и профессиональных контактов</p> <p>В-ИПК-4.1</p> <p>владеть: ведения квалифицированной</p>
---	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>она лежит у меня на столе и сделайте все, что требуется»;</p> <p>б) «Доложите о случившемся вахтеру. Составьте акт на поломку? оборудования, пострадавший пусть идет к дежурной медсестре. Завтра разберемся»;</p> <p>в) «Без меня ничего не предпринимайте. Сейчас я приеду и разберусь»;</p> <p>г) «В каком состоянии пострадавший? Если необходимо вызовите врача».</p> <p>Задача 3. У вас создались натянутые отношения с коллегой. Допустим, что причины этого вам не совсем ясны, но нормализовать отношения необходимо, чтобы не страдала работа. Что бы вы предприняли в первую очередь?</p> <p>А. Открыто вызову коллегу на откровенный разговор, чтобы выяснить истинные причины натянутых взаимоотношений.</p> <p>Б. Прежде всего попытаюсь разобраться в собственном поведении по отношению к нему.</p> <p>В. Обращусь к коллеге со словами: «От наших натянутых взаимоотношений страдает дело. Пора договориться, как работать дальше».</p> <p>Г. Обращусь к другим коллегам, которые в курсе наших взаимоотношений и могут быть посредниками в их нормализации.</p> <p>Вас не устраивает ни один из данных вариантов. Предложите свой вариант. Выбор обоснуйте.</p> <p>Задача 4. Руководство ЗАО «Рикор-холдинг», переманивая специалистов уровня топменеджеров, при приеме кандидата на работу соглашается на его условия. По истечении испытательного срока сотрудника переводят на более низкую должность с понижением заработной платы, мотивируя решение некомпетентностью работника.</p> <p>Задание. Оцените ситуацию с позиций права и этики. Какие нарушения совершило руководство компании? Дайте этическую оценку поведению кандидата.</p>	<p>экспертно-консультационной деятельности, а также оказания иных видов юридических услуг в соответствии с нормами действующего законодательства</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.2. Типовые задания для промежуточной аттестации

4.2.1. Вопросы к зачету

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Пример оценочного средства	Код компетенции
Тема 1. Психологические основы общения. Установление и развитие психологических контактов в общении.	<p><u>1.</u> Общая характеристика общения.</p> <p><u>2.</u> Методы понимания человека человеком в процессе длительного и кратковременного взаимодействия</p> <p><u>3.</u> Сущность и значение психологического контакта.</p> <p><u>4.</u> Психологические механизмы установления и развития контакта в процессе общения.</p> <p><u>5.</u> Формирование интереса и активности у общающихся сторон.</p> <p><u>6.</u> Доверие и доброжелательность как важнейшие условия установления контакта.</p> <p><u>7.</u> Тактика и приёмы установления психологического контакта.</p>	ИУК-5.3 ИУК-6.1 ИУК-6.2 ИУК-6.3
Тема 2. Личность как субъект коммуникаций.	<p><u>1.</u> Понятие личности и ее структура.</p> <p><u>2.</u> Темперамент и характер субъектов коммуникации, и их влияние на процесс коммуникации.</p> <p><u>3.</u> Психотипы личности и их проявление в процессе коммуникации.</p> <p><u>4.</u> Особенности профессиональной коммуникации юриста в зависимости от психотипа партнера по коммуникации.</p> <p><u>5.</u> «Я-концепция (собственный имидж)» (личный бренд юриста) и его роль для эффективного делового общения.</p>	ИУК-9.1 ИУК-9.2 ИПК-4.1
Тема 3. Профессиональные коммуникации юриста, их особенности, структура и виды	<p><u>1.</u> Деловые коммуникации и их особенности. Виды деловых коммуникаций. Структура деловой коммуникации.</p> <p><u>2.</u> Коммуникативный шум или барьеры коммуникации.</p> <p><u>3.</u> Роль и место коммуникации в юридической деятельности.</p> <p><u>4.</u> Особенности профессиональной коммуникации юриста.</p> <p><u>5.</u> Коммуникационные модели: юрист - не</p>	ИУК-9.1 ИУК-9.2 ИПК-4.1

	юрист: клиент, общество; юрист - юрист. Навык общения с коллегами (вышестоящими, равными по статусу и нижестоящими).	
Тема 4. Техники коммуникации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Техники коммуникации в профессиональной деятельности юриста. 2. Установление контакта с собеседником, ведение диалога, активное слушание, работа с возражениями. 3. Вопросные техники. Невербальные сигналы. Вербализация. 4. Регуляция эмоционального напряжения. 5. Приемы, повышающие эффективность коммуникации (подчеркивание общности, благодарность, эмоции). 	ИУК-5.3 ИУК-6.1 ИУК-6.2 ИУК-6.3
Тема 5. Формы и особенности коммуникации в юридической деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формы и особенности коммуникации в юридической деятельности. 2. Реконструкция прошлого через коммуникацию. Интервью. Консультирование. Допрос. Переговоры. 3. Выступление юриста в прениях. Резюмирование позиций. 4. Обсуждение юридической проблемы. Медиация. Иные формы коммуникации. 5. Противодействие влиянию (манипуляции) в процессе профессиональных коммуникаций юриста. 6. Эффективная полемика, выступление в неблагожелательно или равнодушно настроенной аудитории (совещания, коллегии, судебные прения) 	ИУК-9.1 ИУК-9.2 ИПК-4.1
Тема 6. Психологические барьеры и стрессы в	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие психологических барьеров. Виды психологических барьеров. 2. Причины возникновения и способы их 	ИУК-5.3 ИУК-6.1 ИУК-6.2 ИУК-6.3

профессиональных коммуникациях юриста	<p>преодоления.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Коммуникативные барьеры (непонимания, семантический, логический, стилистический, фонетический). 4. Перцептивные барьеры (установок, первого впечатления, отрицательных эмоций). 5. Интерактивные барьеры (социальных установок, межличностной несовместимости). 	
Тема 7. Основы конфликтологии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Типология конфликтов. 2. Типы конфликтных личностей и их поведенческие стратегии. 3. Причины конфликтов. 4. Стадии развития конфликтов. 5. Способы урегулирования конфликтов. 	ИУК-5.3 ИУК-6.1 ИУК-6.2 ИУК-6.3
Тема 8. Медиация в деятельности юриста	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правовые основы института медиации. 2. Перспективы применения примирительных процедур в различных сферах деятельности. 3. Принципы медиации. 4. Инструментарий медиативных практик в повседневной практической деятельности юриста 	ИУК-9.1 ИУК-9.2 ИПК-4.1

<p>Тема 9. Деловые связи. Networking для практикующего юриста. Основы делового этикета.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Система установления деловых связей. Классификатор контактов. Управление контактами. Удержание контактов после первого знакомства. 2. Networking – современная технология или внутренние состояния? Юрист – человек брэнд. Основные принципы Networking. Репутационные риски и управление лояльностью. Нетворкинг - искусство налаживать профессиональные связи. Варианты начала и завершения разговора на деловых мероприятиях. 3. Подготовка и представление краткой личной презентации. План поддержания отношений с новыми контактами. Разработка личной стратегии нетворкинга и составление пошагового плана действий на профессиональных мероприятиях. 4. Основы делового этикета. Дресс-код для юриста. 5. Визитная карточка – формальность, возведенная в культ. Участие в официальных мероприятиях. Правила получения рекомендаций. Как правильно подготовить и вручить визитку. Инициация знакомства и навыки самопрезентации. 	<p>ИУК-9.1 ИУК-9.2 ИПК-4.1</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ И ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценочное средство	Шкала оценивания
Тест	<p>Результат тестирования оценивается по процентной шкале оценки. Каждому обучающемуся предлагается комплект тестовых заданий из 25 вопросов:</p> <p>Оценка «отлично» – 25-22 правильных ответов.</p> <p>Оценка «хорошо» – 21-18 правильных ответов.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» – 17-13 правильных ответов.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» – менее 13 правильных ответов.</p>
Коллоквиум	<p>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если: обучающийся четко выражает свою точку зрения по рассматриваемым вопросам, приводя соответствующие примеры.</p> <p>Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если: обучающийся допускает отдельные погрешности в ответе</p> <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если: обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях основного учебного и нормативного материала</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если: обучающийся обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи.</p>
Доклад, сообщение	<p>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – доклад оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями; – при написании докладчик использовал нормативные правовые акты, научную и специальную литературу (монографии, диссертации и т. п.), позволяющие раскрыть тему доклада в полном объеме; – докладчик показал владение понятийным аппаратом темы доклада; – уверенно и грамотно отвечает на заданные вопросы; – выводы самостоятельны и соответствуют действующему законодательству (при этом могут носить дискуссионный характер). <p>Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – доклад оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями; – при написании докладчик использовал нормативные правовые акты, научную и специальную литературу (монографии, диссертации и т. п.) позволяющие раскрыть тему доклада в полном объеме; – докладчик показал владение понятийным аппаратом темы доклада; – докладчик неуверенно отвечает на заданные вопросы; – выводы нечетки и неясны. <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – доклад оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями; – при написании докладчик в недостаточной степени (мере) использовал нормативные правовые акты, научную и специальную литературу (монографии, диссертации и т.п.) позволяющие раскрыть тему доклада в полном объеме (доклад не завершен, есть «пробелы» и т.п.); – докладчик не показал владение понятийным аппаратом темы доклада в полном объеме; – докладчик не может четко ответить на вопросы; – выводы имеются, но не доказаны.

	<p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – доклад не оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями; – доклад зачитывается, т.е. докладчик не показал владение понятийным аппаратом темы доклада в полном объеме; – содержание доклада не соответствует теме; – докладчик не может ответить на заданные вопросы; – отсутствуют выводы.
Кейс-задание	<p>Оценка «отлично» выставляется, если обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – в полной мере осмыслил реальную профессионально-ориентированную ситуацию; – знает содержание юридической терминологии и умеет применять её для конкретной реальной профессионально-ориентированной ситуации; – полностью правильно решил кейс-задание; – дал исчерпывающие ответы на все позиции кейс-задания. <p>Оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – в достаточном объеме осмыслил реальную профессионально-ориентированную ситуацию; – знает содержание юридической терминологии и умеет применять её для конкретной реальной профессионально-ориентированной ситуации с незначительными ошибками; – решил кейс-задание более чем наполовину. <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – не понял в полном объеме представленную в кейс-задании реальную профессионально-ориентированную ситуацию; – в неполном объеме знает содержание юридической терминологии и имеет затруднения в её применении для конкретной реальной профессионально-ориентированной ситуации; – дал неполный ответ на кейс-задание, но в достаточном объеме для проверки сформированности компетенции. <p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – не осмыслил реальную профессионально-ориентированную ситуацию; – не знает юридическую терминологию по представленной реальной профессионально-ориентированной ситуации; – полностью неправильно решил кейс-задание.
Задача (практическое задание)	<p>Оценка «отлично» выставляется если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – при решении задачи (практического задания) обучающийся дает развернутый и полный ответ на все вопросы, поставленные в ней; – при решении задачи (практического задания) в полном объеме используется соответствующая нормативная правовая база, позволяющая правильно – решить поставленные задачи, доказать точку зрения автора, решение аргументировано и логично. <p>Оценка «хорошо» выставляется если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – при решении задачи (практического задания) обучающийся дает развернутый и полный ответ на все вопросы, поставленные в ней; – при решении задачи (практического задания) не в полном объеме используется соответствующая нормативная правовая база, позволяющая доказать точку зрения автора (т.е. обучающийся в решении ссылается не на все необходимые нормы); – решение аргументировано и логично лишь в части. <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – при решении задачи (практического задания) обучающийся дает развернутый и полный ответ не на все вопросы, поставленные в ней, и допускает 1-2 незначительные ошибки (неточности); – при решении задачи не используется соответствующая нормативная правовая база, позволяющая правильно решить поставленные задачи, т.е. ответ – в целом верен, но решение нет;

	<ul style="list-style-type: none"> – решение недостаточно аргументировано и логично. <p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – при решении задачи (практического задания) обучающийся дает не правильный ответ; – при решении задачи (практического задания) не используется соответствующая нормативная правовая база, позволяющая правильно решить поставленные задачи, т.е. ответ и решение не верно, решение не аргументировано и не логично.
Практический вопрос	<p>Оценка «отлично» выставляется, если: обучающийся дал полный, развернутый ответ на поставленный практический вопрос, проявил совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыл основные положения темы. В письменном ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений. Обучающийся подкрепляет теоретический ответ практическими примерами. Ответ сформулирован научным языком, обоснована авторская позиция обучающегося. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень владения компетенцией(-ями).</p> <p>Оценка «хорошо» выставляется, если: обучающимся дан полный, развернутый ответ на поставленный практический вопрос, проявлено умение выделять существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, но есть недочеты в формулировании понятий, решении задач. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень владения компетенцией(-ями).</p> <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется, если: обучающимся сформулирован неполный ответ на практический вопрос, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, явлений, нарушена логика изложения письменного ответа, не сделаны выводы. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень владения компетенцией(-ями).</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если: обучающийся испытывает значительные трудности в ответе на практический вопрос, допускает существенные ошибки, не владеет терминологией, не знает основных понятий. Обучающимся продемонстрирован низкий уровень владения компетенцией(-ями).</p>
Промежуточная аттестация	<p>Оценки «зачтено» заслуживает обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обучающийся в основном показывает или показывает прочные знания основных процессов изучаемой темы; – обучающийся дает полный и развернутый ответ на поставленные вопросы, но при этом может допускать некоторые незначительные неточности; – обучающийся полностью или не в полном объеме владеет терминологическим аппаратом темы; – обучающийся показывает полное или частичное умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий; – обучающийся делает выводы и обобщения, дает ответы на основные поставленные вопросы; – ответу присуща логичность и последовательность.
ЗАЧЕТ	<p>Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обучающийся не показывает знания основных процессов изучаемой темы; – обучающийся не дает полный ответ на поставленные вопросы, и допускает «грубые» (значительные) неточности; – обучающийся не владеет терминологическим аппаратом темы; – обучающийся не показывает достаточное умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий; – обучающийся не может сделать выводы и обобщения, не дает аргументированные ответы и не может привести соответствующие примеры;

	<p>– ответ не логичен и не последователен, обучающийся не может ответить на дополнительные вопросы.</p> <p>Оценка «не зачтено» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании ВУЗа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------