Документ подписан квалифицированной электронной подписью
Сертификат: [illegible]
Владелец: "АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» АНО
Действителен: с 25.02.2021 по 25.02.2022

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КАМЕНСКИЙ ФИЛИАЛ

АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра юриспруденции

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Юридическая диалогика»

по подготовке бакалавров
Направление подготовки: 40.03.01 Юриспруденция
Направленность (профиль): Гражданско-правовой
для заочной и очно-заочной форм обучения

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании

кафедры юриспруденции

«01» сентября 2017 года, протокол №1

Зав.кафедрой юриспруденции
д.э.н., доцент, Кондратович И.В. _____
ученая степень, ученое звание, фамилия и инициалы, подпись зав.каф.

2017 год

1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина «Юридическая диалогика» изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (уровень бакалавриата) в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 01.12.2016 г. № 1511.

Основная цель изучения дисциплины состоит в том, чтобы дать обучающимся систематические знания о теоретических основах рационального речевого поведения, сформировать практические навыки и умения, необходимые для эффективного построения диалогических высказываний в процессуальных и непроцессуальных ситуациях, складывающихся в профессиональной деятельности юриста.

Изучение учебной дисциплины «Юридическая диалогика» направлено на подготовку обучающихся к осуществлению правоприменительной деятельности, в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по специальности 40.03.01 «Юриспруденция», утвержденным приказом Министерства образования и науки от 01 декабря 2016 г. № 1511.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОП

Учебная дисциплина относится к вариативной части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений, и изучается по очно-заочной форме и заочной форме обучения.

Изучению данной учебной дисциплины предшествует освоение следующих учебных дисциплин: «Теория государства и права», «Профессиональная этика», «Риторика юриста», «Культура речи юриста», «История государства и права России», «Римское право и латинская юридическая терминология». Параллельно с изучением данной дисциплины изучаются дисциплины: «Философия», «Логика», «Правовая культура», «Гражданский процесс», «История государства и права зарубежных стран», «Конституционное право», «Правоохранительные органы», «Правовая культура».

Результаты освоения дисциплины «Юридическая диалогика» являются базой для прохождения обучающимися учебной практики: практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, а также для изучения учебных дисциплин: «Социология права», «Адвокатура», «Административный процесс», «Безопасность жизнедеятельности».

При проведении учебных занятий по учебной дисциплине «Юридическая диалогика» происходит развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств. Это обеспечивается чтением интерактивных лекций по темам «Речевое воздействие», «Виды общения в юридической практике», проведением групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализа ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов по темам «Психологические характеристики межличностных конфликтов», «Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности», содержание которых разработано на основе результатов научных исследований, проводимых Университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОП.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть профессиональной компетенцией (ПК-2) - способен осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры.

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения	Код результата обучения

	Знать:	
Способен осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры (ПК-2)	- содержательные, логические аспекты правового взаимодействия	ПК-2-з1
	- теорию и практику правового взаимодействия	ПК-2-з2
	- требования к коммуникативному поведению юриста в различных правовых ситуациях	ПК-2-з3
	-особенности позитивных и негативных правовых коммуникаций профессиональной деятельности	ПК-2-з4
	- психолого-социальные аспекты правового взаимодействия	ПК-2-з5
	-правила построения тактики и стратегии коммуникативного воздействия	ПК-2-з6
	Уметь	
	- избирать и реализовывать стратегию и тактику коммуникативного поведения в правовой сфере	ПК-2-у1
	- определять состав и структуру аргументации при решении правового спора	ПК-2-у2
	- эффективно строить профессиональную коммуникацию при диалогическом общении	ПК-2-у3
	- ориентироваться в ситуации профессионального общения; анализировать и оценивать характер общения (конфликтный и бесконфликтный)	ПК-2-у4
	- выявлять потенциально конфликтные моменты коммуникации	ПК-2-у5
	- собирать и анализировать информацию о субъектах на основе их поведения	ПК-2-у6
	Владеть	
	- навыками организатора правового взаимодействия	ПК-2-в1
	- навыками активного слушания	ПК-2-в2
	-навыками систематизации правовых споров (конфликтов) и способов их решения	ПК-2-в3
	- риторическими приемами аргументации	ПК-2-в4
	- навыками построения системы взаимосвязанных аргументов	ПК-2-в5
	- навыками выявления культурных особенностей участников коммуникации	ПК-2-в6

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Дисциплина предполагает изучение 7 тем. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (72 часа).

Общий объем учебной дисциплины

№	Форма обучения	Семестр/ сессия, курс	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем						Сам. работа	Контроль
			В з.е.	В часах	Всего	Лекции	Сем	КоР	Конс	Зач		
1	Заочная	2,3 курс	2	72	12	4	6	1,7		0,3	56,3	3,7
2	Очно-заочная	1 курс	2	72	19	8	9	1,7		0,3	53	

Распределение учебного времени по темам и видам учебных занятий

Заочная форма обучения

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем						Самост. работа	Контроль	Формируемые результаты обучения
			Всего	Лекции	Сем.	КоР	Конс	зач			
1	Понятие и значение юридической диалогики. Цели, задачи курса.	12	1	1							ПК-2-з1 ПК-2-з2 ПК-2-з3 ПК-2-з4 ПК-2-з5 ПК-2-з6
2	Аргументация в юридическом споре.	10	2	1	1						ПК-2-з3 ПК-2-в3 ПК-2-у1 ПК-2-у2 ПК-2-у3 ПК-2-у4 ПК-2-у5 ПК-2-у6
3	Речевое воздействие.	10	1		1						ПК-2-з4 ПК-2-у1 ПК-2-у3 ПК-2-в1 ПК-2-в2 ПК-2-в3 ПК-2-в4 ПК-2-в5 ПК-2-в6
4	Виды общения в юридической практике	8	2	1	1						ПК-2-з1 ПК-2-у4 ПК-2-в1
5	Функции и динамика конфликтов, их учет в юридической деятельности	12	1		1						ПК-2-з4 ПК-2-у4 ПК-2-в3
6	Психологические характеристики межличностных конфликтов, их учет в юридической деятельности	10	2	1	1						ПК-2-з4 ПК-2-у3 ПК-2-в2
7	Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности	10	1		1						ПК-2-з4 ПК-2-у3 ПК-2-в1 ПК-2-в2 ПК-2-в3 ПК-2-в4
	Промежуточная аттестация (Зачет)		2			1,7		0,3			
	Итого	72	12	4	6	1,7		0,3	56,3	3,7	72

Очно-заочная форма обучения

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем						Самост. работа	Контроль	Формируемые результаты обучения
			Всего	Лекции	Сем.	КоР	Конс	зач			
1	Понятие и значение юридической диалогики. Цели, задачи курса.	12	2	2							ПК-2-з1 ПК-2-з2 ПК-2-з3 ПК-2-з4 ПК-2-з5 ПК-2-з6
2	Аргументация в юридическом споре.	10	3	1	2						ПК-2-з3 ПК-2-в3 ПК-2-у1 ПК-2-у2 ПК-2-у3 ПК-2-у4 ПК-2-у5 ПК-2-у6
3	Речевое воздействие.	10	2	1	1						ПК-2-з4 ПК-2-у1 ПК-2-у3 ПК-2-в1 ПК-2-в2 ПК-2-в3 ПК-2-в4 ПК-2-в5 ПК-2-в6
4	Виды общения в юридической практике	8	1	1							ПК-2-з1 ПК-2-у4 ПК-2-в1

5	Функции и динамика конфликтов, их учет в юридической деятельности	12	3	1	2						ПК-2-з4 ПК-2-у4 ПК-2-в3
6	Психологические характеристики межличностных конфликтов, их учет в юридической деятельности	10	3	1	2						ПК-2-з4 ПК-2-у3 ПК-2-в2
7	Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности	10	3	1	2						ПК-2-з4 ПК-2-у3 ПК-2-в1 ПК-2-в2 ПК-2-в3 ПК-2-в4
	Промежуточная аттестация (Зачет)		2			1,7		0,3			
	Итого	72	19	8	9	1,7		0,3	53		

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ)

Тема 1. Понятие и значение юридической диалогики. Цели, задачи курса.

Определение диалогики как области знания, предметом которой являлось искусство ведения беседы, спора. «Диалоги» Платона. «Топика» Аристотеля - логический трактат, написанный для участников спора. Работа Аристотеля «О софистических опровержениях». Размежевание диалектики с софистикой и эристикой. Диалектика как искусство, ведущее к познанию истины.

Искусство спора в Древней Индии и Древнем Китае. В традиции индийского спора - серьезное и вдумчивое отношение к взглядам и идеям противника. Древнеиндийские научные трактаты, посвященные искусству спора. Полезные советы для участников спора в древнекитайской философии.

Искусство спора в России. Московский и Петербургский университеты - средоточие русской передовой общественной мысли. Защиты диссертации как события общественной жизни. Литературная и политическая полемика между западниками (В.Г. Белинский, А.И. Герцен, Т.Н. Огарев, И.С. Тургенев и др.) и славянофилами (А.С. Хомяков, И.В. Киреевский, братья Аксаковы и др.).

Уважение оппонентов друг к другу - отличительная черта общественных споров.

Литература: а) основная:1-3. б) дополнительная: 4-6.

Тема 2. Аргументация в юридическом споре.

Сущность аргументации. Элементы, составляющие структуру аргументации. Ошибки в отношении тезиса в аргументах. Разновидности логических уловок и их суть.

Формирование теории спора. Общая характеристика социально-психологических аспектов спора. Основные психологические доводы, которые могут быть использованы в споре: физическое благополучие, экономические и социальные интересы, обращение к чувству собственного достоинства, обращение к справедливости и праву.

Правила использования психологических доводов. Развитие полимического искусства в России.

Основные разновидности спора: дискуссия, полемика, диспут. Стратегии и тактические приемы ведения спора. Лояльные и нелояльные приемы и аргументы ведения спора.

Литература: а) основная:1-3. б) дополнительная: 4-6.

Тема 3. Речевое воздействие.

Понятие о речевом воздействии. Способы речевого воздействия. Факторы, правила и приемы речевого воздействия. Психологические предпосылки современных технологий речевого воздействия. Коммуникативная позиция.

Способы речевого воздействия на личность. Основные коммуникативные барьеры. Эмоциональность и оценочность аргументированной речи.

Правила вербального речевого воздействия.

Литература: а) основная:1-3. б) дополнительная: 4-6.

Тема 4. Функции и динамика конфликтов, их учет в юридической деятельности

Функции конфликтов. Проблема определения конструктивности и деструктивности конфликта. Конструктивные и деструктивные функции конфликтов. Влияние конфликтов на жизнедеятельность оппонентов и социальной группы, организации и общества. Совместная деятельность коллектива и влияние конфликтов на ее эффективность.

Конфликты и здоровье человека. Психофизиологические аспекты стресса в конфликтных ситуациях.

Динамика конфликтов. Три периода в развитии конфликта: предконфликт, собственно конфликт и послеконфликтная ситуация.

Основные этапы каждого из периодов. Фазы дезинтеграции и кооперации. Психологические детерминанты эскалации конфликта. Факторы, влияющие на динамику конфликта.

Литература: а) основная:1-3. б) дополнительная: 4-6.

Тема 5. Психологические характеристики межличностных конфликтов, их учет в юридической деятельности

Конфликтные ситуации в межличностных отношениях. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях: компромисс, уступка, избегание, сотрудничество, соперничество. Этические системы ценностей и конфликтное поведение. Основные типы ситуаций жизнедеятельности человека. Трудные, конфликтные, обыденные и комфортные ситуации. Виды поведения человека в конфликтных ситуациях. Причины деструктивного поведения человека в конфликтных ситуации. Признаки конфликтных ситуаций. Основные факторы, определяющие эскалацию конфликтной ситуации.

Особенности супружеских конфликтов. Межличностные производственные конфликты. Межличностные конфликты в деловой сфере.

Факторы повышенной конфликтности отношений в звене «руководитель-подчиненный»: субординационный характер отношений, деятельность в системе «человек-человек», интенсивность взаимодействия, рассогласованность между формальной и психологической составляющей взаимодействия. Особенности протекания конфликтов по вертикали.

Понятие о конфликтности личности. Методики К. Томаса и Розенцвейга по определению стилей поведения человека в конфликтных ситуациях, их возможности и ограничения.

Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири. Методика Q- сортировка.

Опросник Басса-Дарки, методика «Рука» Вагнера по оценке агрессивности личности.

Литература: а) основная:1-3. б) дополнительная: 4-6.

Тема 6. Психологические условия предупреждения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности

Прогнозирование конфликтных ситуаций и конфликтов. Системно-ситуационный метод изучения конфликтов. Конфликтная ситуация как единица анализа конфликтов. Банк конфликтных ситуаций как источник информации о закономерностях возникновения, развития и разрешения межличностных конфликтов. Профилактика ошибочных действий руководителя. Пути предупреждения конфликтных ситуаций. Способы и приемы предупреждения конфликтов.

Условия и способы предупреждения конфликтов по вертикали. Роль конструктивной критики в предупреждении конфликтов. Сочетание уважительного отношения и справедливой требовательности. Влияние уровня профессионального мастерства и развитости нравственных качеств на предупреждение конфликтов между начальниками и подчиненными.

Влияние типа внутрисемейных отношений на возникновение конфликтов во взаимоотношениях родителей и детей. Особенности поведения детей в конфликтах с родителями.

Направления профилактики конфликтов в отношениях родителей и детей.

Основные психологические условия прогнозирования и предупреждения межличностных конфликтов: поддержание в процессе взаимодействия с окружающими баланса услуг и ролей, взаимных услуг, ненанесения ущерба, баланса взаимной зависимости в решениях и действиях; оценка состояния своей психики и управления им.

Приемы эмоциональной саморегуляции, уменьшения собственной тревожности и агрессивности. Оптимальная организация трудовой деятельности, релаксационные возможности взаимодействия с природной средой по уменьшению конфликтного потенциала человека.

Информационный способ предупреждения конфликтов. Своевременный и всесторонний обмен информацией как инструмент управления социальной ситуацией. Объективность, полнота и оперативность информации. Социально-психологические аспекты информации. Слухи: типология, возникновение, механизмы распространения. Способы нейтрализации слухов.

Коммуникативный способ предупреждения конфликтов. Непосредственное общение, учет групповых ожиданий, установок, ценностей, целей и притязаний.

Нейтрализация коммуникативных барьеров. Учет потери и искажения информации в процессе межличностной коммуникации.

Организационный способ предупреждения конфликтов. Полнота и упорядоченность материального, финансового, бытового и технического обеспечения, поддержание организационного порядка, правовое сопровождение решений и действий. Кадровая работа, профессиональный психологический отбор как принцип предупреждения конфликтов.

Литература: а) основная:1-3. б) дополнительная: 4-6.

Тема 7. Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности

Основные этапы разрешения конфликтов. Методы управления конфликтами. Способы и правила разрешения конфликтов. Разрешение организационных конфликтов. Принципы разрешения конфликтов в звене «начальник-подчиненный»: создание заинтересованности подчиненного в предлагаемом варианте решения проблемы, оптимальное использование должностного положения, признание психологического равенства оппонентов, использование многовариантности стратегий и тактик, учет возможных последствий конфликта.

Основные принципы и методы конструктивного разрешения конфликтов: исключение альтернативы «победа-поражение»; оценка действий, а не людей, сосредоточение внимания на интересах, а не на позициях; многовариантность решения проблемы; фрагментация конфликта; исключение конфликта; единство критериев оценки решения проблемы.

Условия конструктивного разрешения конфликта: прекращение противодействия, наличие желания разрешить конфликт, участие третьей стороны, поддержка правого оппонента в конфликте, снижение негативных эмоций, поиск общего в интересах и целях, рассмотрение оппонента не как противника, а как партнера в решении конфликтной проблемы, высокий уровень культуры общения.

Сущность психологической помощи конфликтным семьям. Психологическое консультирование конфликтных семей. Трудности психологического консультирования кризисных семей. Этапы психологического консультирования. Позиция таможенного специалиста или представителя третьей стороны по отношению к супругам.

Роль навыков и умений конструктивного саморазрешения межличностных конфликтов. Сущность конфликтологической компетентности и ее составляющие. Основные психологические методы формирования конфликтологической компетентности. Их возможности и ограничения.

Минимизация взаимодействия с оппонентом, односторонняя уступка, обращение за помощью к руководству и общественности. Стратегии разрешения конфликтов: нормативная, конфронтационная, манипулятивная и переговорная стратегии. Личностные и ситуативные факторы выбора стратегии разрешения конфликта.

Переговорный процесс как ненасильственный путь разрешения конфликта. Характеристика переговорного процесса. Психологические механизмы движения оппонентов от конфронтации к сотрудничеству. Тактические приемы, применяемые на переговорах. Тактика действий в условиях неуступчивости другой стороны.

Алгоритм проведения открытого разговора с оппонентом. Технология реализации

сотрудничества при решении проблемы. Этика поведения в конфликте. Конструктивная критика и возможности по ее реализации.

Роль и статус третьей стороны в конфликте: «третейский судья», арбитр, посредник, помощник, наблюдатель. Анализ ситуаций, в которых наиболее эффективен тот или иной статус третьей стороны. Цели третьей стороны и тактика воздействия на оппонентов. Сглаживание спорных проблем. Компромисс.

Создание ситуации переговоров. Достижение решения о взаимной терпимости. Использование умеренной конфронтации и принуждения.

Значение авторитетности и нейтральности третьей стороны для успеха урегулирования конфликта.

Анализ основных последствий конфликтов. Преодоление стрессовых последствий конфликтов.

Литература: а) основная:1-3. б) дополнительная: 4-6.

Планы семинарских занятий

Тема 1. Семинарское занятие. Понятие и значение юридической диалогики. Цели, задачи курса.

Основные вопросы:

1) Определение диалогики как области знания
2) Размежевание диалогики с софистикой и эристикой.
3) Диалогика как искусство, ведущее к познанию истины.
4) Искусство спора в Древней Индии и Древнем Китае.

Тема 2.Семинарское занятие. Аргументация в юридическом споре.

Основные вопросы:

1) Сущность аргументации.
2) Элементы, составляющие структуру аргументации.
3) Ошибки в отношении тезиса в аргументах.
4) Разновидности логических уловок и их суть. Формирование теории спора.

Тема 3. Семинарское занятие. Речевое воздействие.

Основные вопросы:

1) Понятие о речевом воздействии.
2) Способы речевого воздействия.
3) Факторы, правила и приемы речевого воздействия.
4) Психологические предпосылки современных технологий речевого воздействия.
5) Коммуникативная позиция.
6) Способы речевого воздействия на личность.

Тема 4. Семинарское занятие. Функции и динамика конфликтов, их учет в юридической деятельности.

Основные вопросы:

1) Функции конфликтов.
2) Проблема определения конструктивности и деструктивности конфликта.
3) Конструктивные и деструктивные функции конфликтов.

Тема 5. Семинарское занятие. Психологические характеристики межличностных конфликтов, их учет в юридической деятельности.

Основные вопросы:

1) Конфликтные ситуации в межличностных отношениях.
2) Стратегии поведения в конфликтных ситуациях: компромисс, уступка, избегание, сотрудничество, соперничество.
3) Этические системы ценностей и конфликтное поведение.
4) Основные типы ситуаций жизнедеятельности человека.

Тема 6. Семинарское занятие. Психологические условия предупреждения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности.

Основные вопросы:

1) Прогнозирование конфликтных ситуаций и конфликтов.
2) Системно-ситуационный метод изучения конфликтов.
3) Конфликтная ситуация как единица анализа конфликтов.

Тема 7. Семинарское занятие. Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности.

Основные вопросы:

1) Основные этапы разрешения конфликтов.
2) Методы управления конфликтами.
3) Способы и правила разрешения конфликтов.

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1. Задания для приобретения новых знаний, углубления и закрепления ранее приобретенных знаний.

6.1.1. Основные категории учебной дисциплины для самостоятельного изучения:

Анализ конфликта: прикладной — необходимое условие объективного понимания и разрешения конфликта, предполагающий выяснение следующих факторов:

1) причин конфликта;
2) его объекта;
3) сторон конфликта (его субъектов, конфликтеров);
4) их интересов, в том числе противоположных и совпадающих;
5) целей, преследуемых конфликтующими сторонами;
6) соотношения сил, средств, резервов противоборствующих сторон;
7) поводов и предлогов конфликтного взаимодействия;
8) позиций конфликтующих субъектов;
9) возможных этапов развертывания конфликта и его последствий.

Итогом прикладного анализа конфликта выступают:

1) выбор стратегии конфликтного поведения;
2) определение тактики конфликтного взаимодействия;
3) построение оптимальной модели разрешения конфликта;
4) выбор адекватной социальной технологии (приемов, способов и т. д.) реализации данной модели.

Анализ конфликта теоретический — построение системы идей, концепций, принципов, ориентированных на изучение, осмысление и интерпретацию основных тенденций и закономерностей развертывания конфликтных взаимодействий. Различают несколько взаимосвязанных уровней такого анализа.

Активное социально-психологическое обучение — психолого-педагогическая форма совершенствования коммуникативного поведения людей, осуществляемая в условиях групповой учебно-тренировочной деятельности.

Амбивалентность — двойственное отношение человека к какому-либо объекту, обусловливающее противоречивость соответствующих поведенческих проявлений.

Атрибуция — приписывание человеком причин и мотивов поведения, личностных качеств и характеристик другим людям на основе обыденного, житейского анализа их действий и поступков.

Антагонизм — одна из форм противоречий, характеризующаяся острой, непримиримой враждой, борьбой противоположных сил. Разрешима только в логике «или — или».

Альтернативы решений — новые, оригинальные варианты решения проблемы, лежащей в основе конфликта, которые отличаются от подходов, ранее предлагавшихся сторонами в ходе развития конфликта.

Антагонист — непримиримый, враждебный человек, который жестко отстаивает свои интересы в конфликте, не идет ни на какие уступки, придерживается крайних взглядов.

Антипатия — устойчивое отрицательное эмоциональное отношение индивида к другому человеку, группе, проявляющееся в неприязни, неприветливости, недоброжелательности.

Арбитраж — способ урегулирования трудовых, имущественных, политических, международных и других конфликтов, при котором конфликтующие стороны обращаются к арбитрам (третейским судьям), независимым от них, избираемых самими сторонами или назначаемыми по их соглашению из числа авторитетных лиц, организаций либо международных органов.

Аутгруппа — социальная группа, по отношению к которой индивид не ощущает чувства идентичности или принадлежности, испытывая к ней враждебность, представляя членов такой группы как не «наших», «чужих».

Аутоагрессия — агрессивные действия, направленные на самого себя (например, суицидальное поведение).

Бессознательное — совокупность психических процессов, актов и состояний, обусловленных явлениями действительности, во влиянии которых субъект не отдает себе отчета; наряду с сознанием, надсознанием и подсознанием является частью психики.

Бунт — острая и открытая форма межгруппового конфликта, представляющая собой стихийное, неорганизованное выступление народных масс в защиту своих интересов против несправедливости, чинимойсоциальной группой или индивидом, владеющими собственностью или властью.

Власть — способность и возможность индивида или группы оказывать решающее воздействие на других людей или социальные группы и слои и, навязывая им свою волю, побуждать их выполнять действия не только при их согласии, но и вопреки их оппозиции по отношению к властным структурам. Сущностью власти являются отношения руководства, господства и подчинения.

Война — самая острая, жестокая и деструктивная форма социального конфликта, сложное общественно-политическое явление, продолжение политики насильственными средствами, затрагивающее все сферы жизнедеятельности общества. Специфическое содержание войны составляет вооруженная борьба. Главными и решающими средствами ее ведения являются вооруженные силы, а также другие военизированные формирования. Наряду с вооруженной борьбой для достижения поставленных конфликтующими сторонами целей в войне применяются также экономические, политические, дипломатические, идеологические, психологические и другие средства и соответствующие им формы борьбы.

Воздействие управленческое на конфликт — действие управляющей системы на участвующие в конфликте стороны (или на одну из них) с целью изменения содержания и интенсивности конфликтного взаимодействия, его масштабов для эффективного разрешения или урегулирования конфликта.

Воля — способность личности и общности осуществлять регуляцию и саморегуляцию деятельности и поведения, в том числе и в конфликте, выражающуюся в активном преодолении трудностей и противоречий, конфликтных противоборств в процессе целеполагания и достижения сознательно поставленных целей.

Внутригрупповой (ингрупповой) фаворитизм — стремление каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы.

Генерализация конфликта — переход в конфликте от поверхностных к более глубоким противоречиям, увеличение диапазона различных точек столкновения, которое сопровождается расширением границ конфликта.

Геноцид — преднамеренное подавление и массовое уничтожение представителей определенной этнонациональной общности или расы, приводящее к вспышкам конфликтов на этнонациональной почве.

Группа конфликтная — совокупность людей, объединяемая общими интересами, целями и задачами деятельности, осознающая противоположность их интересам, целям и задачам соперничающей группы и ведущая с последней активную конфликтную борьбу.

Границы конфликта — внешние структурно-динамические пределы конфликта: субъектные (количество основных участников); пространственные (территория, на которой происходит конфликт); временные (продолжительность конфликта).

Диалогика – учение, обосновывающее диалогический характер познания, основоположником которого является В.С.Бибер.

Дилемма узника — затруднительная ситуация выбора между двумя неприятными возможностями; используется в качестве модели изучения динамики конфликтных взаимодействий и развития коммуникативных процессов в конфликте на основе применения класса игр с ненулевой суммой.

Дискриминация — несправедливое, принижающее личность или группу, их права, обращение с членами определенной общности (территориальной, политической, этнической, субкультурной, религиозной) со стороны господствующего социального слоя или властных структур, нередко приводящее к возникновению политических, этно- национальных и иных конфликтов.

Жертва конфликта — субъект, который провоцирует возникновение напряженности в отношениях между людьми и обладает таким комплексом психологических и интеллектуальных качеств, которые усиливают по отношении к нему агрессивные формы поведения даже со стороны очень мирных людей.

Забастовка — разновидность социального конфликта, выражающаяся в прекращении или сокращении работы, выпуска продукции, оказания услуг с выдвижением ряда требований экономического, социального или политического характера.

Ид (оно)— в психоаналитической теории 3. Фрейда подсознательное психическое формирование, которое является источником психической энергии личности, стимулируемой стремлением к удовольствию. В случае столкновения с другими психическими подсистемами личности — эго и суперэго — приводит к возникновению внутрилич-ностных конфликтов.

Индивидуализация конфликта — в конфликтологической концепции Р. Дарендорфа процесс вытеснения в общественной жизни массовых конфликтов, субъектами которых выступают большие социальные группы людей — классы, персонифицированными формами конфликтных взаимодействий, субъектами которых являются отдельные индивиды, враждующие по каким-либо причинам между собой.

Ингруппа — социальная группа, по отношению к которой человек испытывает чувство идентичности и принадлежности, выражаемое в терминах «мы», «наши».

Институционализация конфликта — процесс включения конфликтных взаимодействий в существующую в обществе систему ценностно-нормативных образцов действия, приведение их в соответствие с требованиями и установлениями Конституции и других правовых актов.

Инцидент — действие или совокупность действий участников конфликтной ситуации, провоцирующие резкое обострение противоречия и начало открытой борьбы между ними.

Квазигруппа — возникающая непреднамеренно и спонтанно социальная группа, в которой отсутствуют устойчивые ожидания и осознанное понимание противоположности своих интересов и целей интересам и целям другой группы или групп.

Компромисс — стратегия поведения субъекта в конфликте, ориентированная на определенные уступки взамен на частичные уступки со стороны оппонента.

Конкуренция — это борьба между субъектами или группами, которые не обязательно находятся в коммуникации или контакте, но которые заинтересованы в достижении одной и той же цели.

Консенсус — социальное согласие и определенная степень согласованности в действиях, благодаря чему обеспечивается социальная интеграция и совместные коллективные действия, в том числе и групп, находящихся до этого в конфликтных противостояниях.

Контроль социальный — способ саморегуляции социальной системы (общества, общности, группы), обеспечивающий упорядоченное взаимодействие составляющих ее элементов посредством ценностно-нормативного регулирования правовыми, социокультурными, моральными и иными нормами. Контроль социальный может либо усиливать возникающие в обществе конфликтные взаимодействия, либо подавлять их (в случае тоталитарной системы политической власти), либо смягчать и институционализировать их (в демократическом обществе).

Конфликт — форма проявления противоречия, не разрешенного в прошлом или разрешаемого в настоящем, которое возникает в ситуации непосредственного взаимодействия субъекта, и обусловленного противоположно выбранными целями, образами конфликтной ситуации, представлениями осознаваемых или неосознаваемых участниками ситуации действий,

направленных на разрешение или снятие противоречия.

Конфликтная ситуация — специфическое состояние социальной системы, общности, группы или взаимодействий между ними, в котором проявляются: противоречивость интересов, целей, мотивов поведения, жизненных установок; осознание этого противоречия, которое сопровождается негативными эмоциями, побуждающими потенциальных конфликтеров искать повода для конфликтного действия, вырабатывать стратегию, тактику и технологию предстоящей конфликтной борьбы.

Конфликтогены — слова, жесты, оценки, суждения, действия или бездействия одной или обеих взаимодействующих сторон, способные привести к возникновению конфликтной ситуации и к ее перерастанию в реальный конфликт.

Конфликтология — отрасль научного знания, опирающаяся на междисциплинарный подход, объектом которой является изучение конфликтов и их роли в жизни общества и личности.

Конфликтное поведение — пространственно-временная организация активности субъекта, регуляция которой опосредована образом конфликтной ситуации.

Насилие — применение человеком или социальной группой различных форм принуждения (физического, психологического, политического, экономического, вооруженного и т. п.) в отношении других людей, социальных групп и слоев с целью завоевания или сохранения и укрепления экономического, политического, идеологического господства, приобретения тех или иных прав или привилегий без учета интересов другой стороны.

Национализм — система взглядов и практических действий, основанная на этноцентризмеиэтноэгоизме, на дискриминации иных этнических групп, приводящая часто к обострению этнонациональнойнапряженности, возникновению межнациональных конфликтов.

Объект конфликта — конкретная материальная (ресурс), социальная (власть) или духовная (идея, принцип, норма) ценность, к обладанию или пользованию которой стремятся оба оппонента.

Образ конфликтной ситуации — организованная репрезентация конфликтной ситуации в системе знаний субъекта, которая представлена в двух аспектах: структурном и динамическом. Структура образа конфликтной ситуации, определяемая самим субъектом, включает следующие его презентирующие составляющие: самого себя, другого человека и концептуальность ситуации. Динамический аспект характеризуется такими феноменами, как целостность-незавершенность, взаимосвязанность-автономность, статичность-динамичность, типичность-индивидуальность.

Переговоры — механизм разрешения (урегулирования) конфликта; совместная деятельность оппонентов по поиску взаимоприемлемого решения проблемы. Переговоры часто проводятся с участием третьей стороны.

Помощник — третья сторона в урегулировании конфликта, функции которой заключаются в совершенствовании процесса обсуждения проблемы и невмешательстве в полемику по поводу содержания проблемы и принятия окончательного решения.

Посредник — третья сторона в конфликте, которая обеспечивает конструктивное обсуждение проблемы, однако окончательное решение принимается участниками.

Предмет конфликта — объективно существующая или мыслимая (воображаемая) проблема, служащая источником раздора между сторонами; основное противоречие, из-за которого возник конфликт.

Проблема — задача, преграда, трудность, объективно (в психологии — субъективно) возникающая в ходе развития, познания в теоретической или практической деятельности.

Соперничество — стратегия поведения оппонента в конфликте, состоящая в ориентации на свои интересы, навязывании другой стороне предпочтительного для себя решения, открытой борьбе по реализации своих интересов.

Сотрудничество — кооперативная стратегия поведения оппонента в конфликте, заключающаяся в ориентации на совместный поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон.

Суперэго — согласно психоаналитической теории З. Фрейда, психологическая подсистема личности, руководствующаяся требованиями совести, долга и ответственности и выполняющая функции нравственного контроля и моральной оценки деятельности личности. В случае расхождения ее оценок с требованиями двух других подсистем — Ид и Эго — возникает внутриличностный конфликт.

Теория игр — раздел математики, в котором изучаются математические модели принятия оптимальных решений, в том числе в условиях конфликта.

Толерантность — отсутствие или ослабление реагирования на какой-либо конфликтогенный фактор.

Третейский судья — третья сторона в конфликте, наиболее авторитарная по своим полномочиям; поочередно выслушав обе стороны, третейский судья принимает решения, обязательные для оппонентов.

Урегулирование конфликта — выбор такой альтернативы в конфликтном процессе, при которой основные усилия конфликтеров сосредоточены на снижении интенсивности противоборства, на последовательном переводе прямой конфронтации в плоскость смягчения противостояния и замене его бесконфликтными отношениями, на взаимоприемлемом для соперников решении самой проблемы, породившей конфликтную ситуацию.

Челночная дипломатия — способ организации деятельности посредника по налаживанию канала коммуникации между оппонентами; состоит в организации посредником встреч последовательно с каждой из сторон.

Этноцентризм — совокупность взглядов, идей, ценностей, действий, которые приводят к абсолютизации ценностно-нормативной системы культуры данного этноса и к недооценке, пренебрежению культурой другой этнической группы, что чаще всего оборачивается возникновением конфликтов в сфере этнонациональных отношений.

Юридическая диалогика — часть пролонгированного лингво-риторического курса, направленного на подготовку будущего юриста.

6.1.2 Задания для повторения и углубления приобретаемых знаний.

№	Задание	Код результата обучения
1	Раскройте понятие диалогика и ее роль в жизни общества.	ПК-2-З1
2	Охарактеризуйте диалогику как искусство, ведущее к познанию истины.	ПК-2-З2
3	Раскройте, где и когда возникла медиация (посредничество).	ПК-2-З3
4	Раскройте сущность Закона о посредничестве(медиации) в его поэтапном и диалектическом развитии	ПК-2-З4
5	Охарактеризуйте искусство спора в Древней Индии и Древнем Китае.	ПК-2-З5
6	Раскройте цели, приоритеты приемов эмоциональной саморегуляции	ПК-2-З6

6.2 Задания, направленные на формирование профессиональных умений.

7	Составьте схему разграничения диалектики с софистикой и эристикой.	ПК-2-У1
8	Сформулируйте цели, приемы уменьшения собственной тревожности и агрессивности.	ПК-2-У2
5	Дайте оценку учета потери и искажения информации в процессе межличностной коммуникации.	ПК-2-У3
10	Выявите основные цели предупреждения конфликтных ситуаций.	ПК-2-У4
11	Проанализируйте приемы некорректного ведения спора и его контрприемы.	ПК-2-У5
12	Выявите проблему определения конструктивности и деструктивности конфликта.	ПК-2-У6

6.3 Задания, направленные на формирование профессиональных навыков.

13	Подготовьте тест на знание основных понятий и терминов в области юридической диалогики.	ПК-2-В1
14	На основании системно-ситуационного метода изучения конфликтов спрогнозируйте конфликтную ситуацию.	ПК-2-В2
15	Смоделируйте и проведите деловую игру «Дебаты».	ПК-2-В3
16	Подготовьте алгоритм проведения открытого разговора с оппонентом.	ПК-2-В4
17	Подготовьте алгоритм деятельности руководителя юридической службы по урегулированию конфликтных отношений.	ПК-2-В5
18	Предложите направления преодоления стрессовых последствий конфликтов.	ПК-2-В6

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Средства оценивания текущего контроля:

- письменные краткие опросы в ходе аудиторных занятий по темам 1-7 дисциплины;
- задания и упражнения, рекомендованные для самостоятельной работы;
- задания и упражнения в ходе практических занятий по темам 1-7.

7.2. ФОС для текущего контроля.

№	Формируемая компетенция	Показатели результата обучения	ФОС текущего контроля
1	ПК-2 способен осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры	ПК-2-З1	Задание для самостоятельной работы 1
2		ПК-2-З2	Задание для самостоятельной работы 2
3		ПК-2-З3	Задание для самостоятельной работы 3
4		ПК-2-З4	Задание для самостоятельной работы 4
5		ПК-2-З5	Задание для самостоятельной работы 5
6		ПК-2-З6	Задание для самостоятельной работы 6
7		ПК-2-У1	Задание для самостоятельной работы 7
8		ПК-2-У2	Задание для самостоятельной работы 8
9		ПК-2-У3	Задание для самостоятельной работы 9
10		ПК-2-У4	Задание для самостоятельной работы 10
11		ПК-2-У5	Задание для самостоятельной работы 11
12		ПК-2-У6	Задание для самостоятельной работы 12
13		ПК-2-В1	Задание для самостоятельной работы 13
14		ПК-2-В2	Задание для самостоятельной работы 14
15		ПК-2-В3	Задание для самостоятельной работы15
16		ПК-2-В4	Задание для самостоятельной работы16
17		ПК-2-В5	Задание для самостоятельной работы17
18		ПК-2-В6	Задание для самостоятельной работы 18

7.3 ФОС для промежуточной аттестации.

7.3.1. Задания для оценки знаний.

№	Формируемая компетенция	Показатели результата обучения	ФОС для оценки знаний
1	ПК-2 способен осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры	ПК-2-З1	Вопросы к зачету 1,2,3,4,5,6,7,16
2		ПК-2-З2	Вопросы к зачету 8,9,10,11,12,13,14, 15, 17, 18,
3		ПК-2-З3	Вопросы к зачету 19, 20, 21, 22, 23, 24,
4		ПК-2-З4	Вопросы к зачету25, 26, 27, 28, 29
5		ПК-2-З5	Вопросы к зачету 30,31,32,33,34,35,36,37
6		ПК-2-З6	Вопросы к зачету38,39,40,41,42,43,44,45

Вопросы для подготовки к зачету

1. Как формировалась теория споров?
2. Кратко охарактеризуйте развитие полемического искусства в России.
3. Дайте определение спора. В чем заключается его ценность?
4. Какие вам известны виды спора по внешним признакам?
5. Охарактеризуйте основные разновидности спора: дискуссию, полемику, диспут, дебаты.
6. Расскажите о стратегии и тактике спора. Дайте определения понятий пропонент и оппонент.
7. Каковы тактические приемы ведения спора?
8. В чем заключается специфика судебных прений как вида публичного спора?
9. В чем заключается этика адвоката в юридическом споре?

10. Что такое вопросно-ответный комплекс?
11. Назовите основные виды вопросов и критерии их постановки.
12. Назовите основные виды ответов и критерии их правильности.
13. Что такое аргументация? Каковы ее основные свойства? Дайте определения понятиям аргументар, реципиент.
14. Какие элементы составляют структуру аргументации? Дайте характеристику каждому из них.
15. Какие виды аргументации чаще всего используются в полемических коммуникативных актах? Дайте характеристику каждому из них.
16. Дайте определение понятия тезис. Назовите разновидности критики тезиса.
17. Какие вам известны ошибки в отношении тезиса, в аргументах, в отношении демонстрации?
18. Что такое логическая уловка? Какие логические уловки вам известны?
19. К каким уловкам нередко прибегают в споре недобросовестные полемисты? В чем суть этих уловок?
20. Каковы социально-психологические аспекты спора?
21. Что представляет собой полемика в судебной речи?
22. Как используется вопросно-ответная система в процессе судопроизводства? Какие вам известны виды допроса?
23. Каковы логические и психологические аспекты контроля адвоката за вопросами и ответами?
24. Расскажите о правилах допроса в суде. Виды допроса: прямой и перекрестный, их специфика.
25. В чем заключается подготовка адвоката к допросу?
26. Перечислите особенности служебно-делового общения.
27. Укажите различия между деловой беседой и деловым совещанием как видами речевой коммуникации в организации.
28. Назовите основные этапы проведения деловой беседы.
29. Какие вопросы используются при проведении беседы?
30. При каких условиях использование группы при принятии решения является эффективным?
31. Назовите типичные ошибки, которые могут снизить эффективность деловых совещаний.
32. В чем заключается основная цель использования мозгового штурма при проведении деловых совещаний? Каковы основные принципы мозгового штурма?
33. В чем состоит преимущество телефонного разговора как средства деловой коммуникации? Приведите примеры этикетных формул общения по телефону.
34. Какие факторы определяют выбор конкретного вида технических устройств в деловом общении?
35. Какие вам известны альтернативные способы разрешения споров? Какие их них чаще используются в российской юридической практике?
36. Что такое конфликт? В чем заключаются его положительные и отрицательные стороны? Какие виды конфликтов вам известны?
37. Назовите известные вам стили ведения переговоров.
38. Каковы этапы ведения переговоров?
39. Каковы техники ведения переговоров?
40. Что такое медиация? Чем она отличается от судопроизводства? Каковы ее основные функции?
41. Каковы функции медиатора на различных этапах проведения медиации?
42. Что такое интервьюирование клиента? Назовите основные этапы интервьюирования.
43. Что такое консультирование клиента? Чем отличается интервьюирование и консультирование?
44. Каковы этические требования к проведению интервьюирования и консультирования?
45. На какие виды можно разделить письменное консультирование? Расскажите об особенностях каждого из них.

Задания для оценки умений.

В качестве фондов оценочных средств для оценки умений обучающегося используются задания 7-12, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6.2).

Задания для оценки навыков, владений, опыта деятельности

В качестве фондов оценочных средств для оценки навыков, владений, опыта деятельности обучающегося используются задания 13-18, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6.3), а также практическая работа: чтение лекций, проведение различных видов семинарских и практических занятий с использованием активных методов обучения.

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Основная литература:

1. Кузнецов, И. Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 431 с. — 5-238-00696-9. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/81843.html
2. Максуров, А. А. Медиация в праве [Электронный ресурс] : юридическая технология медиативных процедур / А. А. Максуров, М. В. Таланова. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЭкООнис, 2014. — 456 с. — 978-5-91936-040-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35261.html
3. Штрекер, Н. Ю. Русский язык и культура речи [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов / Н. Ю. Штрекер. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 351 с. — 978-5-238-02093-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/81846.html

Дополнительная литература:

1. Невежина М,В. Русский язык и культура речи [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов / М.В. Невежина [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 351 с. — 5-238-00860-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/71053.html
2. Нигматуллина, Т. А. Политическая медиация [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. А. Нигматуллина, Л. О. Терновая. — Электрон. текстовые данные. — Уфа : Башкирский институт социальных технологий (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2016. — 370 с. — 978-5-904354-66-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/66761.html

9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

9.1. Интернет- ресурсы

1. **http://yurpsy.by.ru /Юридическая психология**. Интернет-портал содержит всестороннюю тематическую подборку материалов и информации по юридической психологии: о научных мероприятиях по психологии и смежным дисциплинам; об известных деятелях в области юридической психологии, результаты их научно-исследовательской и психолого-педагогической деятельности; новинки публикаций периодических специализированных научно-практических изданий по проблемам юридической психологии.

2. **http://alpmag.info/Прикладная юридическая психология**. Интернет-версия одноименного журнала содержит полнотекстовые статьи, опубликованные за все время его существования. Прикладной характер журнала ориентирует на внимание к практическим нуждам и проблемам психологов, сотрудников правоохранительных органов, социальных служб, системы образования.

3. **http://psyjournals.ru/psyandlaw/Психология и право**. Периодическое электронное научно-практическое издание, в котором публикуются работы, выполненные на стыке психологии, правовых наук, судебной психиатрии. Отдельный акцент сделан на освещении тенденций развития юридической психологии. Опубликованы результаты научных исследований и практических разработок, обзоров, дайджестов книг и статей, сообщений о конференциях и профессиональных форумах.

4. **http://window.edu.ru/resource/270/40270/ Риторическая аргументация: материалы к практическим занятиям.** В пособии предлагается теоретическая информация о специфике риторической аргументации, ее видах, тексты для совместной работы преподавателя и студентов, контрольные задания по всем темам. Задания к текстам ориентированы на выработку умения анализировать систему аргументации в публичном высказывании, использовать риторические знания и умения в будущей профессиональной деятельности, совершенствовать навыки создания публичной речи аргументирующего типа.

10. ОБУЧЕНИЕ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Изучение учебной дисциплины «Юридическая диалогика» обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 9 ноября 2015 г. № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014г. № АК-44/05вн, «Положением о порядке обучения обучающихся - инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным приказом ректора от 6 ноября 2015 года №60/о, «Положением о службе инклюзивного образования и психологической помощи» АНО ВО «Российский новый университет» от 20 мая 2016 года № 187/о.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями с учетом их индивидуальных психофизиологических особенностей и специфики приема-передачи учебной информации.

С обучающимися по индивидуальному плану и индивидуальному графику проводятся индивидуальные занятия и консультации.

Автор: (составитель) к.ю.н. Солонченко И.В.

01 сентября 2017г.