

**Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«Российский новый университет»
(АНО ВО «РосНОУ»)**

Елецкий филиал

Кафедра теории и истории права и государства

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«ЮРИДИЧЕСКАЯ ДИАЛОГИКА»**

**Код и направление подготовки: 40.03.01 Юриспруденция
Уровень высшего образования – бакалавриат
Направленность (профиль): гражданско-правовой
уголовно-правовой**

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры теории
и истории права и государства
28 августа 2017, протокол № 11

Заведующая кафедрой
кандидат политических
наук,
доцент Бурковская В.А.



Елец, 2017

Раздел 1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины «Юридическая диалогика» является:

Осознание социономического характера профессии юриста, принятие социогуманитарной природы правовых конфликтов и способов их разрешения, формирование коммуникативной компетентности юриста в сфере правового взаимодействия.

Задачи дисциплины:

- 1) Овладение стратегией и тактикой коммуникативного поведения в правовой сфере;
- 2) Развитие умений определять состав и структуру аргументации при решении правового спора;
- 3) Формирование навыков эффективного правового взаимодействия в процессуальных (производство допроса, очной ставки и других следственных действий, требующих диалогического общения) и не процессуальных ситуациях профессиональной деятельности (переговоры, интервьюирование, беседа с клиентом и др.);

Раздел 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП БАКАЛАВРИАТА

Учебная дисциплина предназначена для студентов, обучающихся по ОП направления подготовки 40.03.01 - «Юриспруденция», квалификация – «бакалавр».

Она изучается студентами очной формы на первом курсе обучения во 2 семестре и относится к дисциплинам по выбору вариативной части для всех профилей.

Учебная дисциплина содержательно и логически связана с другими учебными дисциплинами, изучаемыми студентами. Предшествуют освоению студентами данной дисциплины такие учебные дисциплины, как «Теория государства и права» (часть 1), «Профессиональная этика», «Культура речи» и другие. Знания, умения и навыки являются базовыми для изучения последующих дисциплин.

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

В результате изучения учебной дисциплины «Юридическая диалогика» студенты должны овладеть профессиональной компетенцией:

Трудоемкость (з.е. (час)	Компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)		
2 з.е.	ПК-2 (способен осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры)	ЗНАТЬ	ПК-2-31	содержательные, логические, психолого-социальные аспекты правового взаимодействия
			ПК-2-32	теорию и практику правового взаимодействия
			ПК-2-33	требования к коммуникативному поведению юриста в различных правовых ситуациях
			ПК-2-34	особенности позитивных и негативных правовых коммуникаций профессиональной деятельности
		ЕГ	ПК-2-у1	избирать и реализовывать стратегию и тактику коммуникативного поведения в правовой сфере

			ПК-2-у2	определять состав и структуру аргументации при решении правового спора
			ПК-2-у3	эффективно строить профессиональную коммуникацию при диалогическом общении
			ПК-2-у4	ориентироваться в ситуации профессионального общения; анализировать и оценивать характер общения (конфликтный и бесконфликтный)
			ВЛАДЕТЬ	ПК-2-в1
		ПК-2-в2		навыками активного слушания
		ПК-2-в3		Навыками систематизации правовых споров (конфликтов) и способов их решения
		ПК-2-в4		риторическими приемами аргументации

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

Дисциплина предполагает изучение 7 содержательно и логически взаимосвязанных тем. Общая трудоемкость дисциплины составляет две (2) зачетные единицы (72 час). Изучение дисциплины завершается **зачетом**.

Общий объем учебной дисциплины

№	Форма обучения	Семестр, курс	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем							СР	Контроль
			В з.е.	В часах	все го	Л	Сем	КоР	зач ет	ко нс	Э		
1	Очно-заочная	2 семестр	2	72	19	8	9	1,7	-		0,3	53	
3	Заочная	2 курс Сессия 2	1	36	4	4	-	-	-	-	-	32	-
		3 курс Сессия 1	1	36	8		6	1,7	0,3			24	3,7
		Итого	3	72	12	4	6	1,7	0,3			56	3,7

Расчет часов по разделам, темам и видам учебных занятий

а) очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем					СР	контроль	Формируемые результаты обучения
			Всего	Л	ПЗ	КоР	Конс			
2 семестр										
1.	Понятие и значение юридической диалогии. Цели, задачи курса.	10	2	1	1				8	ПК-2-з1 ПК-2-з2
2.	Аргументация в юридическом споре	10	2	1	1				8	ПК-2-з3 ПК-2-у3 ПК-2-в3
3.	Речевое воздействие.	10	2	1	1				8	ПК-2-з4 ПК-2-у1 ПК-2-у3 ПК-2-в4
4.	Виды общения в юридической практике	10	2	1	1				8	ПК-2-з1 ПК-2-у4 ПК-2-в1
5.	Функции и динамика конфликтов, их учет в юридической деятельности	10	2	1	1				8	ПК-2-з4 ПК-2-у4 ПК-2-в3
6.	Психологические характеристики межличностных конфликтов, их учет в юридической деятельности	11	3	1	2				8	ПК-2-з4 ПК-2-у3 ПК-2-в2
7.	Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности	9	4	2	2				5	ПК-2-з4
Всего		72	19	8	9	1,7	-	0,3	53	

б) заочная форма обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем					СР	контроль	Формируемые результаты обучения
			Всего	Л	ПЗ	КоР	Конс			
2 семестр										

1.	Понятие и значение юридической диалогии. Цели, задачи курса.	10	2	1	1				8		ПК-2-з1 ПК-2-з2
2.	Аргументация в юридическом споре	10	2	1	1				8		ПК-2-з3 ПК-2-у3 ПК-2-в3
3.	Речевое воздействие.	10	2	1	1				8		ПК-2-з4 ПК-2-у1 ПК-2-у3 ПК-2-в4
4.	Виды общения в юридической практике	9	1	1					8		ПК-2-з1 ПК-2-у4 ПК-2-в1
5.	Функции и динамика конфликтов, их учет в юридической деятельности	9	1		1				8		ПК-2-з4 ПК-2-у4 ПК-2-в3
6.	Психологические характеристики межличностных конфликтов, их учет в юридической деятельности	9	1		1				8		ПК-2-з4 ПК-2-у3 ПК-2-в2
7.	Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности	9	1		1				8		ПК-2-з4
	Всего	72	12	4	6	1,7		0,3	56	3,7	

Раздел 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ

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

Определение диалектики 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: основная 1-2; дополнительная 1-4

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: основная 1-2; дополнительная 1-4.

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: основная 1-2; дополнительная 1-4.

Тема 3. Виды общения в юридической практике

Принципы деятельности организации и речевое поведение в соответствии с ними: формализованный, отстраненный характер общения как отражение жесткой регламентации целей и мотивов делового общения. Беседа: ее виды, цели и структурная организация. Деловое совещание: его разновидности и методика проведения. Особенности телефонной коммуникации в юридической практике. Стили и техники ведения переговоров. Деловые переговоры и их характеристика. Этапы проведения. Стратегия и тактика.

Альтернативные способы разрешения споров в мировой юридической практике. Актуальность переговоров, медиации и третейского разбирательства для России. Медиация: ее принципы, функции и этапы проведения. Вопросы юридической этики и интервьюирование. Взаимосвязь консультирования и интервьюирования. Отличие

консультирования от интервьюирования с точки зрения целей данных видов общения.

Литература: основная 1-2; дополнительная 1-4.

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: основная 1-2; дополнительная 1-4.

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 ситуациях. 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: основная 1-2; дополнительная 1-4.

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, нанесения 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: основная 1-2; дополнительная 1-4.

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: «третьей стороной», 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.

Алгоритм деятельности руководителя таможенной деятельности по урегулированию конфликтных отношений. Сбор и обработка необходимой информации, ее анализ. Характеристика источников информации, отношение к ней таможенного специалиста или представителя третьей стороны. Специфика регулирования семейных конфликтов. Этические принципы деятельности руководителя таможенной деятельности или представителя третьей стороны по разрешению конфликта.

Анализ основных последствий конфликтов. Преодоление стрессовых последствий конфликтов.

Литература: основная 1-2; дополнительная 1-4.

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Понятие и значение юридической диалогии. Цели, задачи курса.
Тема 2. Аргументация в юридическом споре.
Тема 3. Речевое воздействие.
Тема 4. Функции и динамика конфликтов, их учет в юридической деятельности
Тема 5. Психологические характеристики межличностных конфликтов, их учет в юридической деятельности
Тема 6. Психологические условия предупреждения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности
Тема 7. Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности

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

Методические рекомендации для самостоятельной работы

Для достижения цели и задач изучения учебной дисциплины студентам необходимо использовать методические рекомендации по подготовке к каждому виду учебных занятий и во время самостоятельной работы выполнять следующие учебные действия:

- изучать указанные преподавателем тексты учебников и учебных пособий;

- строить структурно-логические схемы изученного учебного материала;
- работать со словарями и справочниками;
- изучать учебные пособия из электронных библиотек (библиотека КИС «РосНОУ», ЭБС IPR books);
- готовить доклады и сообщения к семинарскому занятию;
- решать учебно-профессиональные задания к семинарскому занятию;
- разрабатывать правовые ситуации (кейсы) и готовить пояснения к ним;
- готовиться к деловым играм и тренингам;
- готовить материалы к «интеллектуальным разминкам», «мозговым штурмам», готовиться к работе в формате тимлабов, воркшопов и других интерактивных форм.

При изучении дисциплины «Юридическая диалогика» используются следующие виды самостоятельной работы студентов:

- поиск (подбор) литературы (в том числе электронных источников информации) по заданной теме, сравнительный анализ научных публикаций:
- написание эссе или реферата по заданной теме;
- подготовка к участию в тематической дискуссии (ток-шоу, ворк-шоупе, тимлабеи т.д.);
- тестирование;
- подготовка и участие в научных студенческих конференциях.

Сборник задач и упражнений для самостоятельной работы

В рамках требований ФГОС ВО предусматривается написание по отдельным темам дисциплины рефератов, а также участие в тематических дискуссиях.

Не менее 20 процентов практических занятий проводятся в интерактивных формах, в том числе:

1. Составление тематических схем и таблиц по материалам учебной дисциплины.
2. Подбор и систематизация библиографических источников и нормативных правовых актов по каждой теме.
3. Обзоры новейшей литературы по проблемным вопросам учебной дисциплины.
4. Составление и разбор учебных ситуаций (кейсов) по темам.

Примерные темы рефератов:

1. Специфика слушания как вида речевой деятельности. Слушание в профессиональной деятельности юриста. Способы и виды слушания.
2. Невербальные средства общения. Особенности невербального поведения юриста.
3. Условия эффективной речевой коммуникации.
4. Построение рассуждений.
5. Дискуссия как разновидность полемического общения.
6. Полемическое мастерство, понятие и значение.
7. Доказательство и опровержение в споре.
8. Полемические приемы.
9. Доказывание и убеждение.
10. Аргументация и демонстрация.
11. Специфика риторической аргументации.
12. Тактика убеждения в зависимости от типа собеседника.
13. Логические ошибки.
14. Специфика судебных прений как вида публичного спора.

15. Логические и психологические аспекты контроля адвоката за вопросами и ответами.
16. Уловки в споре.
17. Подготовка адвоката к допросу.
18. Институты примирительных процедур.
19. Профессиональная подготовка медиатора.
20. Виды консультирования.

6.4 Практические задания

Задание 1.

Ниже сформулированы основные запреты к диалого-спору. Они даны в виде рекомендаций к тому, чего не следует делать, вступая в дискуссию или спор. Знакомясь с этими советами, попробуйте прокомментировать их и привести свои примеры. Какие из описанных нарушений вы наблюдаете наиболее часто?

1. Собственно языковые запреты

- не превращай монолога в диалог;
- не вступай в спор, не умея конструировать высказывания, в основе которых лежат причинно-следственные отношения;
- не употребляй слов, значение которых было бы непонятно твоему словесному противнику; не употребляй двусмысленных слов и выражений;
- не употребляй новых для партнера слов без должного толкования;
- не вступай в спор, не овладев умением конструировать правильные вопросные и ответные реплики.

2. Этические запреты

- не нарушай конвенции спора;
- не перебивай, дай словесному партнеру высказать спорные суждения;
- не изменяй своему облику в споре;
- не мешай проявить свою личность противнику;
- не стремись казаться правым, если истина не на твоей стороне;
- не будь излишне доверчивым;
- не переноси личное отношение к противнику на предмет спора;
- если выиграл спор, не ликуй.

3. Семантико-этические запреты

- не вступай в спор, не владея предметом спора;
- не дай противнику опровергнуть твое мнение, прежде чем он поймет твою мысль;
- не опровергай мнения противника, пока ты не поймешь его основной мысли;
- не принуждай противника признаться в его неправоте, а приведи его логически к этой мысли;
- если количество участников спора больше двух, не допускай, чтобы спорящие перешли на сторону твоего основного соперника (т.е. всегда ищи единомышленников);
- не подменяй аргумент шуткой.

Задание 2.

Ситуация спора часто перерастает в конфликтную, когда одна из сторон проявляет некорректное поведение или допускает некорректные суждения по отношению к другой. Для того, чтобы не допустить перерастания спора в конфликт,

необходимо против каждого «запрещенного» приема применить контрприем.

Проанализируйте таблицу, в которой наглядно показаны приемы некорректного ведения спора и его контрприемы.

Приемы некорректного ведения спора	Контрприемы против некорректного ведения спора
1. Неуважительное отношение к оппоненту, которое выражается в словах, жестах, мимике.	1. Пресекать неуважительное отношение в самом начале, не обостряя отношения, но давая понять, что вы как участник спора имеете на то все основания. В случае если это не помогает, то следует повторно, но уже в более резкой форме напомнить об этом.
2. Уклонение от предмета обсуждения, спора.	2. Остановка спора. Возвращение к его началу, акцентирование внимания на истинном предмете обсуждаемой проблемы. Указание на ошибку оппонента.
3. Опора на достоверные аргументы и факты подменяется ссылкой на мнения, которые в данном вопросе не являются авторитетными.	3. Аргументированный доказательный показ того, что мнение, авторитет, на которые ссылается ваш оппонент, таковыми применительно к обсуждаемому вопросу не являются.
4. Акцентирование внимания на мелочах, малых просчетах и ошибках, их преувеличение.	4. Показ главного, основного, сопоставление его с второстепенным. Показ роли и значимости приоритетного, основного в вашей аргументации и споре.
5. Подмена понятий, их нечеткое, произвольное толкование.	5. Четкое определение понятий, перечисление их основных признаков.
6. Аргументы «за» упоминаются вскользь, а аргументы «против» муссируются и обыгрываются как главные.	6. Расстановка акцентов на главном, на том, что является приоритетным и основным в данном споре.
7. Ложное обобщение, когда малозначительный факт, малозначимое явление возвеличиваются, а основное характеризуется как второстепенное.	7. Разоблачение ложности и неправомочности обобщений и выводов. Аргументированный показ малозначимости фактов, на базе которых делаются обобщения.
8. Муссирование красивых слов, которые прикрывают истинные намерения и устремления. Например, политические противники, используя слово «демократия», «свобода», «социальная защита», зачастую примыкают к реакционным политическим течениям.	8. Разоблачение истинных устремлений и поступков оппонента.
9. Эгоцентрический, сугубо личный подход к решению проблем.	9. Показ пагубности субъективно-личностного подхода к решению проблемы. Четкая характеристика других, более значимых аспектов, подходов к решению проблемы.

10.Подмена конструктивного подходадеструктивным.	10. Последовательное разоблачение ложности и деструктивности ведения спора и аргументированный показ принципиально другого в своей основе, конструктивного подхода и того, что он дает.
11.Ссылка на свидетельства очевидцев, которые якобы были участниками событий.	11.Предложить оппоненту доказать истинность его утверждений о действительных участниках событий. Если таких доказательств нет, то считать утверждения оппонента несостоятельными.
12. Одностороннееосвещениесобытий.	12.Показ возможностей системного, многомерного подхода к анализу событий.
13.Смешение полуправды с явной ложью	13.Последовательное разоблачение ложных и неправдоподобных утверждений.
14. Муссированиевраждебныхслухов.	14.Спросить: «Откуда исходит информация? Вы ее проверили? Кто был очевидцем событий?» После чего показать несостоятельность враждебных слухов.
15.Представление серьезных событий в комедийно-неприглядном, анекдотическомвиде.	15. Показать злонамеренность использованного приема, злой умысел его исполнителя.

Задание 3. Эвристическая игра «ИСКУССТВО ПОБЕЖДАТЬ В СПОРЕ»

Цель игры:

Развитие и оценка умений и способностей вести дискуссию-спор.

Проблематика дискуссии-спора:

1. Каков мой идеал творческой, конкурентоспособной личности?
2. В чем проявляются особенности творческой, интеллигентной и конкурентоспособной личности?
3. Как я представляю процесс саморазвития творческой, интеллигентной и конкурентоспособной личности?
4. Как реализовать себя творческой, интеллигентной, конкурентоспособной личности в условиях рыночных отношений?

Роли и задачи участников игры:

Две конкурирующие между собой команды (по 7-10 человек), которые ведут дискуссию-спор по перечисленным выше вопросам.

Эксперты, которые оценивают участников дискуссии-спора: а) логику, аргументацию, б) культуру речи, владение приемами ораторского искусства, в) дают заключительные характеристики типов и психологических особенностей.

Задача экспертов — разработать критерии оценки и дать оценку конкурирующим между собой командам, а также психологические характеристики их членов.

Этапы эвристической игры:

Первый этап является организационным.

Наряду с созданием двух конкурирующих и ведущих между собой дискуссию-спор команд формируется и команда экспертов, которая оценивает степень эффективности ведения спора-дискуссии как в целом, так и отдельными ее участниками. При этом в

задачу экспертов входит разработка критериев оценки эффективности та и успешности дискуссии- спора, который ведут между собой команды.

В качестве критериев могут быть взяты, например, следующие: а) доказательность и логичность суждений и выводов;

б) разнообразие и эффективность применения приемов ведения спора; в) умение ставить вопросы и др.

Второй этап. Это сам процесс эвристической игры. Во время развертывания спора-дискуссии конкурирующие команды могут взять тайм-аут, для того чтобы продумать и найти новую неожиданную стратегию спора-дискуссии, повернуть полемику в нужное русло. На этапе тайм-аута команды с целью выработки новых оригинальных идей могут широко использовать эвристические методы («мозгового штурма», эмпатии, инверсии, ключевых вопросов, организованных стратегий, случайных ассоциации и др.). Активное использование именно этих методов и характеризует игру как эвристическую, т.е. постоянно ориентирующую ее участников на проявление творческого подхода в обсуждении и решении проблем.

Третий этап — подведение итогов эвристической *игры*. На этом этапе дается возможность высказаться каждому из экспертов, которые обосновывают как критерии своих оценок, так и результаты выступлений участников дискуссии-спора.

Задача экспертов — обосновать, какая из конкурирующих команд победила, а также выявить:

- а) самого дипломатичного,
- б) самого интеллигентного,
- в) самого авторитетного,
- г) самого творческого.

Задание 4. Аргументация.

1. Подберите три-четыре аргумента к следующим тезисам.

1. Алкоголь сокращает жизнь. 2. Юридическое образование имеет много преимуществ. 3. Каждый должен уметь водить машину или мотоцикл. 4. Все должны заниматься спортом. 5. Дети должны использовать опыт и знания родителей. 6. Хорошо учиться необходимо для будущего.

2. Превратите фразы в аргумент: развейте мысль таким образом, чтобы исходная фраза стала аргументом к какому-либо тезису. Используйте следующие слова для связи частей высказывания: поэтому, неудивительно, вот почему, отсюда следует, теперь становится понятным, теперь появляется возможность, именно из-за этого, а это приводит к тому, что ит.д.

Образец: Погода сегодня плохая. - Погода сегодня плохая, поэтому транспорт плохо ходит; чтобы не опоздать, надо выйтязаранее.

1. Вчера выпал снег.
2. Взрослые тоже могут ошибаться.
3. У самого опытного оратора могут быть неудачные выступления.
4. Люди стали значительно меньше читать.
5. Муниципальный транспорт во всех городах испытывает финансовые трудности.
6. Молодежь стала более раскованной....

3. Используйте прием опережающего обсуждения возражений в аргументации следующих тезисов (приведите несколько аргументов).

(В беседе с родителями) Сегодня я приду домой поздно, потому что... Вы, конечно, скажете, что я обязан прийти рано, но...

(В разговоре с преподавателями) Преподаватели часто имеют любимых и нелюбимых студентов в группах... Конечно, преподаватели справедливо возразят,

что...но...

(В разговоре с другом) Я прошу тебя не звонить мне после десяти часов вечера. Ты, конечно, можешь сказать, что бывают неотложные дела, но...

4. Вежливо не согласитесь, приведя свой аргумент.

Образец. - Она очень умная студентка. - Да, я с вами согласен. Но, к сожалению, она не всегда проявляет свой ум — иногда начинает упрячиться и не слушает никаких аргументов.

1. Он хороший адвокат.
2. Она очень хорошо играет на гитаре.
3. Санкт-Петербург — очень красивый город.
4. Самое вкусное осенью — это арбузы.

5. Вежливо откажитесь, развернуто мотивировав свой отказ.

Образец. - Хотите чаю? Спасибо большое. Сейчас не хочется, мы перед тем, как зайти к вам, попили кофе в кафе на углу.

1. Заходите ко мне сегодня вечером.
2. Предлагаю вам вступить в нашу партию.
3. Купите мне, пожалуйста, по дороге хлеб.
4. Одолжите мне пятьдесят рублей до понедельника.
5. Присаживайтесь за наш столик.
6. Приглашаю вас сегодня в кино.
7. Приходите в следующий раз со своим другом (подругой).
8. Я приглашаю вас потанцевать.
9. Давай зайдем сейчас ко мне!
10. Дай мне на минуту свою ручку!
11. Дай мне палатку и спальный мешок на выходные дни!

6. Игра «А это как сказать...». Отвечайте на приводимые ниже утверждения «А это как сказать...» и приводите свои аргументы, опровергающие данные утверждения.

1. Хорошо иметь кучу денег.
2. Хорошо всегда выигрывать.
3. Сидеть дома одному скучно.
4. Хорошо, когда зимой много снега.
5. Приятно в жару есть мороженое.

Повышенный уровень: ПК-2п-у2, ПК-2п-в1

7. Используйте прием «Ссылайтесь на авторитеты» при аргументации следующих тезисов (воспользуйтесь сборниками цитат и афоризмов).

1. Учеба — основа всей дальнейшей жизни человека.
2. Русский язык — один из самых красивых и богатых языков мира.
3. Вежливость — важнейшее качество современного человека, помогающее ему установить хорошие отношения со окружающими.

8. Потренируйтесь в доказывании и опровержении доводов.

А) Это можно сделать в виде соревнования-диспута: один участник открывает один из тезисов, а другой открывает противоположный. Доказательство предлагается вести без подготовки, оценивая живость ума и чувства оппонентов. Вначале приведите несколько аргументов «за» этот тезис, а затем сформулируйте антитезис и возразите, создав несколько аргументов «против».

- Хороший ли климат в России?
- Передовое ли в России образование? Надо ли его реформировать?
- Надо ли уметь прощать?

Б) Самостоятельно потренируйтесь в нахождении аргументов «за» и «против» того или иного тезиса. Попробуйте сами сказать, где аргументация ваших оппонентов становилась эристической уловкой. Можете воспользоваться книгой афоризмов, подкрепляя вашу аргументацию мудрыми мыслями. Сформулируйте несколько своих антиномий на темы, кажущиеся вам актуальными.

Один в поле не воин	И один в поле воин
---------------------	--------------------

1. Телевидение: за и против.
2. Жизнь дороже всего # Есть многое, что дороже самой жизни.
3. Жить надо ради удовольствий # Невозможно жить только ради одних удовольствий.
4. Надо ли стремиться к богатству?
5. Надо ли стремиться к славе?
6. Молчание — золото # Молчанием предается Бог.
7. Милые бранятся — только тешатся # Разбитый горшок не склеишь.

Задание 5. Деловая игра «Дебаты»

Дебаты — публичное обсуждение какой-либо общественно важной проблемы с формулированием различных точек зрения на нее. Дебаты проходят как высказывание и аргументация участниками различных точек зрения на ту или иную поставленную проблему.

Подчеркнем, что важнейшая особенность дебатов заключается в том, что в их ходе не спорят, а:

1. высказывают свою точку зрения, приводя аргументы;
2. выслушивают оппонента, не перебивая;
3. задают оппоненту вопросы только на прояснение его позиции, не вступая с ним при этом в спор.

В дебатах по регламенту нельзя критиковать, использовать фразы: *Я не согласен; Вы не правы; Это неверно* и подобные, можно только ставить вопросы. А также приводить аргументы в поддержку своей точки зрения.

Подготовка дебатов

Подготовка к дебатам включает несколько этапов.

1. Определение темы (проблемы) дебатов.

На этом этапе участники совместно определяют интересующую их тему для дебатов. Проблема для дебатов должна быть:

- а) интересной для всех обучающихся;
- б) общественно значимой, т.е. такой, решение которой так или иначе затрагивает конкретные интересы общества, отдельных людей;
- в) такой, по которой общество разделяется во мнениях;
- г) допускающей достаточно легко формулируемые разные точки зрения.

Возможные темы для дебатов.

Почему существуют преступники?

Можно ли жить, несорясь?

Нужна ли смертная казнь?

Может ли свобода быть полной?

Нужны ли обществу законы?

Должна ли быть реклама честной?

Способна ли тюрьма исправить человека?

Всегда ли надо говорить правду?
Нужен ли суд присяжных?
Есть ли стыдные профессии?
Почему люди эмигрируют из России?
Надо ли нам учиться у Запада?
Брак по расчету или по любви?
Могут ли все жить богато?
Могут ли все быть счастливы?
Надо ли бороться с курением?

2. Формирование двух групп студентов, имеющих сходные мнения по данной проблеме (за и против)

3. Формирование команд для дебатов.

Выделенные на предыдущем этапе группы собираются и выбирают из своего состава капитана и члена команды (команда насчитывает два человека). Остальные члены — группа поддержки — 3-5 человек. Задача группы поддержки — помогать в сборе аргументов, подготовке вопросов и подготовке выступлений.

4. Определение тезисов для дебатов.

Это самый важный и трудный для участников этап подготовки. Тезис — это утверждение или отрицание, выражающее основную мысль, которую команда будет защищать в ходе дебатов. Требования к тезису:

- соответствие теме;
- четкость формулировки;
- достаточная краткость;
- понятность слушателям;
- удобство для защиты (команда должна быть уверена, что у нее наберется

достаточно аргументов, чтобы защитить этот тезис).

Важно, чтобы оба тезиса, сформулированные командами для защиты в ходе дебатов, были разными, раскрывали разные стороны избранной для обсуждения проблемы. Каждая команда знает тезис, который будут защищать ее оппоненты.

Подготовка команды к дебатам.

Определив тезис, каждая команда со своей группой поддержки подбирает аргументы для защиты своего тезиса, готовит выступления для дебатов и вопросы к оппонентам.

Участники дебатов (члены команды и группы поддержки) читают литературу по теме, самостоятельно подбирают материал, собирают мнения своих товарищей, родителей, авторитетных для них людей; можно провести социологический мини-опрос.

На завершающем этапе подготовки участники окончательно выбирают аргументы из собранных на предварительном этапе, располагают их в определенном порядке, распределяют аргументы между членом команды и капитаном, обдумывают, что вынести в заключительное слово, пишут тезисы своих выступлений (или их полные тексты — при отсутствии достаточной практики дебатирования). Каждый аргумент должен быть четко сформулирован, необходимо сопроводить его примером.

Правила для участников дебатов.

1. Обращаться к своим оппонентам на «вы».
2. Строго укладываться в отведенный регламент.
3. В своем выступлении приводить аргументы в поддержку собственной точки зрения, а не аргументы, показывающие слабость позиции оппонента.

4. Несогласие с точкой зрения или аргументами оппонентов выражать постановкой соответствующих вопросов к ним.
5. В ходе задавания вопроса и ответа не выражать несогласия, не вступать в спор.
6. Слушать, не перебивая. Не раздражаться, сохраняя приветливость.
7. Благодарить за ответ на каждый вопрос.
8. При ответе на вопрос оппонента отвечать не просто ДА или НЕТ, а приводить, как минимум, один аргумент в свою пользу.
9. Можно ответить на заданный вопрос в заключительном слове, если участники не могут ответить на него сразу.
10. Капитан и член команды могут совещаться друг с другом во время дебатов, а группа поддержки не имеет права вмешиваться.
11. Аплодировать оппонентам после каждого выступления.
12. После завершения дебатов пожать руки оппонентам и членам своей команды.

Существуют и определенные правила для зрителей.

1. Внимательно слушать аргументы обеих команд.
2. Не вмешиваться в ход дебатов, не задавать свои вопросы командам, ничего не выкрикивать.
3. Аплодировать каждому участнику по завершении его выступления.
4. Записывать аргументы обеих сторон.
5. Принять участие в голосовании, присоединившись к тезису одной из команд.

Участие зрителей

Роль зрителей в процессе проведения дебатов очень велика.

Во-первых, именно для них и проводятся дебаты. Зрители должны принять по результатам дебатов то или иное решение, присоединиться к мнению первой или второй команды.

После завершения дебатов собравшиеся должны определить, какая команда победила в дебатах. Могут быть заданы два вопроса: *Кто лучше провел дебаты?* и *Кто, по-вашему, прав?* В зависимости от результатов голосования определяется победитель дебатов.

Всего дебаты при соблюдении установленного регламента занимают примерно 30 минут.

В ходе дебатов участники, выступающие в качестве зрителей, получают задание: разделить лист бумаги на две половины, записать защищаемые командами тезисы и в каждой колонке по ходу дебатов записывать аргументы сторон, нумеруя их по порядку. Записи зрителей, содержащие перечень аргументов, могут быть обсуждены сразу после дебатов с выделением наиболее сильных аргументов или же отложены на следующее занятие, это сделает мнение участников более обдуманным и аргументированным.

Задание. Прочитайте примерные материалы для дебатов. Обсудите их.

Тема «Приносят ли деньги счастье?»

Возможные тезисы:

1. Деньги не приносят полноценного счастья.
2. Счастье без денег не может быть полноценным.
3. Богатые люди бывают также несчастны, как и бедные.
4. Деньги не приносят счастья, но успокаивают чрезвычайно.
5. Деньги приносят счастье только на краткое время.
6. Настоящее счастье может быть только у бедного человека.

Аргументы к тезису «Деньги не приносят полноценного счастья».

1. Деньги приносят удовольствие, а это не счастье.
2. Счастье — это удовлетворение желаний, но не все желания можно осуществить заденги.
3. Мнение, что деньги приносят счастье характерно только для бедных людей.
4. Богатые тоже бывают несчастны, деньги им не всегда приносят счастье.
5. Дворяне были богатыми, но многие были несчастны (вспомним русскую литературу).
6. Если вам дадут столько денег, сколько вы захотите, то вы скоро устанете их тратить, выполнив все свои желания, и станете несчастным.
7. Легко доставшееся богатство возвращает.
8. Богатых из-за денег губивают.
9. Богатые не могут жениться и выйти замуж по любви.
10. Потеряв деньги, богатые часто заканчивают жизнь самоубийством.
11. Дети в богатой семье не имеют счастливого детства: они не могут делать, что хотят, дружить, с кем хотят, учиться, где хотят.
12. Козьма Прутков говорил: «Хочешь быть счастливым, будь им». Он же не сказал: хочешь быть счастливым, заработай много денег.
13. Бедному для счастья далеко не всегда нужны именно деньги.
14. Из-за свалившихся денег люди часто ссорятся, хотя до этого жили дружно.
15. Деньги — это средство приближения к счастью, но они не должны быть самим счастьем.
16. Чтобы быть счастливым, деньги необязательны.
17. Деньги удовлетворяют материальные потребности, но для счастья надо удовлетворить и духовные.
18. Творческому человеку отсутствие денег дает творческую свободу и независимость.
19. Деньги приносят счастье на время, но моральную свободу забирают навсегда.
20. Многие богатые от пресыщенности становятся наркоманами, извращенцами.
21. Счастливых богатых ровно столько же, сколько и счастливых бедных.
22. Счастье — это состояние души, а не материальное благо.

Вопросы оппонентам:

1. Будет ли счастлив человек, которому дадут миллион долларов с условием, чтобы он отрекся от своих родных и близких?
2. Сколько денег для счастья вам нужно?
3. На что бы вы их потратили?
4. У вас есть волшебная палочка. Какие желания вы бы загадали?
5. Вы полюбили. И никакие деньги не помогают завоевать любимого человека. Будете ли вы счастливы?
6. Могут ли быть люди счастливыми в условиях войны, разрухи, стихийных бедствий?
7. Любимый вами человек погиб, но вам выплатили огромную компенсацию. Сделает ли она вас счастливым?
8. Студенты, как известно, самые бедные люди. По-вашему, они самые несчастные?
9. Почему богатые плачут, если у них есть деньги?
10. Можно ли за деньги купить моральную свободу?
11. Кто счастливее — ребенок-сирота, живущий в престижном детском доме, или ребенок, который живет в семье бедных, но любящих родителей?

Аргументы к тезису «Счастье без денег не может быть полноценным»:

1. Счастье — это полное удовлетворение потребностей человека, а без денег эта

полнота невозможна.

2. Деньги могут помочь вернуть человеку здоровье, а это приносит человеку счастье, не зря говорят: главное — здоровье.
3. Любовь купить невозможно, но сделать ее частью вашей жизни без денег тоже нельзя.
4. Можно деньгами способствовать счастью других людей.
5. Дающий деньги становится счастливым сам.
6. Деньги могут удовлетворить благородные, культурные потребности человека и сделать его счастливым.
7. С милым рай в шалаше, но это всегда длится недолго и это иллюзия счастья.
8. Истинное счастье — жизнь, лишенная забот, и каждый человек к этому стремится.
9. Счастье нельзя купить на «грязные» деньги, но не все деньги богатых «грязные», многие заработали их своим трудом, умом.
10. Деньги успокаивают человека, а спокойствие — это основа счастья.
11. Для многих людей счастье — это своя квартира, дом, машина, а это не получить без денег.

Вопросы оппонентам:

1. Откажетесь ли вы от денег, которые вам дадут на получение хорошего образования, о котором вы мечтали?
2. Если вы полагаете, что деньги для счастья не нужны, почему вы требуете повышения стипендии?
3. Хотели бы вы всю жизнь жить с любимым в шалаше или все-таки хотели бы иметь благоустроенную квартиру?
4. Почему счастлив бомж, живущий на улице: оттого что мы дали денег или оттого что живет свободно на улице?
5. Ребенка-инвалида могут вылечить за деньги. Счастье или несчастье принесут деньги в его семью?
6. Богатые люди часто занимаются благотворительностью. Согласны ли вы, что этим они делают счастливыми других и себя?

**Виды общения в юридической практике.
Вопросно-ответная форма общения.**

Задание 6. Допрос.

В ряде работ, посвященных деятельности адвоката в уголовном судопроизводстве, приводится так называемый «контрольный список для подготовки свидетелей в американском суде присяжных», то есть перечень вопросов, которые свидетелю следует разъяснить перед его выступлением в судебном заседании и его последующем допросе.

«Контрольный список для подготовки свидетелей в американском суде присяжных»:

1. Ваш внешний вид почти настолько же важен, как и то, что вы будете говорить. Идя в суд, оденьтесь опрятно и консервативно;
2. Принося присягу, вы должны встать прямо и сказать: «Клянусь». Помните, что, отвечая на вопросы, вы должны сидеть прямо, не сутулиться и не опираться на стойку;
3. Не держите ничего во рту (например, жвачку, конфету или пичку);
4. Говорите громко, чтобы никому не нужно было переспрашивать. Не прикрывайте рот рукой;
5. Давайте показания уверенно — тогда присяжных будет больше доверия к вам,

что вы говорите;

6. Не заучивайте наизусть то, что собираетесь сказать;

7. Будьте серьезны. Избегайте смеха и разговоров о деле в коридорах, комнатах для отдыха или каких-либо других местах в здании суда. Помните, что присяжные могут увидеть вас, входя в здание суда;

8. Отвечая на вопросы, обращайтесь к присяжным. Старайтесь как можно больше смотреть в их сторону и говорите с ними откровенно и искренне, как если бы вы обращались к другу или соседу;

9. Внимательно слушайте задаваемые вам вопросы. Отвечайте на заданный вопрос, не раскрывая добровольно никакую дополнительную информацию. Вы имеете право пояснить свой ответ, если это необходимо. Вы не обязаны всегда отвечать «да» или «нет», если необходимо пояснение;

10. Если ваш ответ был неверен, поправьтесь немедленно, а если ваш ответ был неясен, поясните его также немедленно;

11. Держитесь фактов, а не слухов, мнений или умозаключений. Обычно вы не имеете права давать показания о том, что вам кто-то сказал или что слышали;

12. Если вы не поняли вопроса, скажите об этом и попросите повторить его;

13. Не выходите из себя, когда вас допрашивает прокурор;

14. Будьте вежливы по отношению к представителям всех сторон, к судье;

15. Если прокурор спросит вас, не говорили ли вы с кем-нибудь об этом деле, это вопрос-ловушка, - просто скажите «да», вы говорили с адвокатом (или с полицией и т. д.). Не позволяйте прокурору взвинтить темп допроса. Думайте об ответах столько, сколько необходимо, и только после этого отвечайте;

16. Если я приношу протест по вопросу, не отвечайте на него до тех пор, пока судья не примет решение по протесту. Если судья поддерживает протест, это означает, что вы не должны отвечать. Если же судья отклоняет протест, это означает, что на вопрос нужно ответить. Если вы к этому времени забыли вопрос, вы можете попросить его повторить;

17. Если вы не знаете ответа на вопрос, не нервничайте. Просто скажите: «Я не знаю»;

18. Если вы не хотите отвечать на вопрос, не спрашивайте судью, обязательно ли вы должны это делать. Если вопрос некорректен, я принесу протест и обсужу это с судьей;

19. Отвечая на вопрос, не смотрите на меня или на судью, как бы прося помощи;

20. Уходя со свидетельского места после дачи показаний, держитесь уверенно, а не подавленно.

Адаптируйте данный список правил к современной российской действительности, но с учетом особенностей отечественного уголовно - процессуального законодательства. Подготовьте на основании этих советов рекомендации адвоката по подготовке свидетелей защиты и обвиняемого к судебному допросу.

Задание 7. Беседа

Практическая часть:

Познакомьтесь с классификацией типов собеседников, которая приводится П. Мицичем в книге «Как проводить деловые беседы». Обратите внимание на советы автора, как лучше вести себя с партнером определенного типа.

Вздорный человек, «нигилист». Такой собеседник часто выходит за профессиональные рамки беседы. В ходе ее он нетерпелив, несдержан и возбужден. Своей позицией и подходом он смущает собеседников и неосознанно наводит их на то, чтобы они не согласились с его тезисами и утверждениями. По отношению к нему следует вести себя таким образом:

1. Обсудить с ним и обосновать спорные моменты, если они известны, до

начала общей беседы;

2. Всегда оставаться хладнокровным и компетентным; неукоснительно следить за тем, чтобы по возможности решения формулировать его словами (при вашем содержании);

3. Когда есть возможность, предоставить другим опровергать его утверждения, а затем отклонить их;

4. Привлечь его на свою сторону, попытаться сделать из него позитивного участника беседы;

5. Беседовать с ним с глазу на глаз в перерывах и паузах переговоров и совещаний, чтобы узнать истинные причины его негативной позиции;

6. В экстремальных случаях настоять на том, чтобы деловая беседа была приостановлена, а позднее, когда наиболее горячие головы, и первую очередь «нигилист», остынут, продолжиться;

«Позитивный» человек. Это, конечно, самый приятный тип собеседника, добродушный и трудолюбивый, он позволяет вместе с ним подвести итоги беседы и спокойно и обоснованно провести дискуссию. По отношению к нему нужно занять следующую позицию:

1. Вместе выяснить и завершить рассмотрение отдельных случаев;

2. Следить за тем, чтобы все остальные собеседники были согласны с этим позитивным подходом в данной деловой беседе;

3. В трудных и спорных вопросах и ситуациях искать помощь и поддержку у собеседника этого типа;

4. В группе собеседников посадить его там, где есть свободное место.

«Всезнайка». Этот думает, что он все знает наилучшим образом. Обо всем у него есть свое мнение, он всегда требует слова. В общении с ним следует придерживаться нижеперечисленных правил:

1. Посадить его рядом с ведущим беседу;

2. Время от времени напоминать ему, что другие тоже хотят высказаться; попросить его, чтобы он дал и остальным собеседникам немного потрудиться над решением;

3. Дать ему возможность вывести и сформулировать промежуточные заключения;

4. При смелых и рискованных утверждениях дать возможность остальным собеседникам выработать и выразить свою точку зрения;

5. Иногда задавать ему сложные специальные вопросы, на которые в случае необходимости может ответить тот, кто ведет беседу.

«Болтун». Такой собеседник часто бестактно и без всякой видимой причины прерывает ход беседы. Не обращает внимания на время, которое тратит на свои выпады. Чтобы его нейтрализовать, надо:

1. Как и «всезнайку» посадить поближе к ведущему беседу или к другой авторитетной личности;

2. Когда он начнет отклоняться в сторону, его нужно тактично остановить;

3. Когда он отойдет от темы беседы, спросить его, в чем он видит связь между только что сказанным и предметом обсуждения;

4. Спросить поименно участников беседы, каково их мнение;

5. В случае необходимости ограничить время отдельных выступлений и всей беседы;

6. Следить, чтобы «болтун» не переворачивал проблемы «с ног на голову» только затем, чтобы посмотреть на них под новым углом зрения.

«Трусика». Этот тип собеседника отличается недостатком уверенности в себе во время публичных выступлений. Он охотнее промолчит боясь сказать что-нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо или даже смешно. С таким собеседником

нужно обходиться очень деликатно, с чувством меры:

задавать ему легкие информативные вопросы;

1. Одобрить его, чтобы он развил свое замечание или вставленное слово в ряд предложений;
2. Помогать ему формулировать мысли;
3. Решительно пресекать любые попытки насмешки над ним или его высказываниями;
4. Применять ободряющие формулировки типа «Все бы хотели услышать и ваше мнение»;
5. Специально благодарить его за любой вклад в беседу или замечание, но не делать этого высоко.

Хладнокровный, неприступный собеседник. Такой человек замкнут, часто чувствует себя вне времени и пространства, а также вне темы и ситуации конкретной деловой беседы, так как все это ему кажется недостойным его внимания и умственных усилий.

Что делать в таком случае? Любым способом необходимо:

1. Заинтересовать его в обмене опытом;
2. Спросить его: «Кажется, вы не совсем согласны с тем, что было сказано. Конечно, нам всем было бы интересно узнать, почему?»;
3. В перерывах и паузах беседы попытаться выяснить причины такого его поведения.

Незаинтересованный собеседник. Тема беседы его вообще не интересует. Он бы охотнее «проспал» всю беседу. Поэтому нужно:

1. Задавать ему вопросы информативного характера;
2. Придать теме беседы интересную и привлекательную форму;
3. Задавать ему стимулирующие вопросы;
4. Попытаться выяснить, что интересует личного.

«Важная птица». Такой собеседник не выносит критики - ни прямой, ни косвенной. Он чувствует и ведет себя как личность, стоящая выше остальных собеседников. Существенным элементом нашей позиции по отношению к такому собеседнику является тактика, в соответствии с которой:

1. Нельзя позволять ему разыгрывать в ходе беседы роль гостя;
2. Нужно незаметно предложить ему дать возможность занять равноправное с остальными участниками беседы положение;
3. Не допускать никакой критики в адрес присутствующих или отсутствующих руководителей и других лиц;
4. Всегда четко понимать, что речь идет только об одной деловой беседе, и помнить, кто является инициатором данной беседы;
5. Очень полезно в диалоге с таким человеком пользоваться методом «да-но».

«Почемучка». Кажется, что этот собеседник только для того и создан, чтобы сочинять и задавать вопросы независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны. Он просто сгорает от желания спрашивать все и вся. Как справиться с таким собеседником? Здесь может помочь следующее:

- Всегда все вопросы, относящиеся к теме беседы, сразу же направлять на всех собеседников, а если он один, то переадресовывать вопрос ему самому;
- На вопросы же, информативного характера отвечать сразу;
- Сразу признавать его правоту, если нет возможности дать ему нужный ответ.

Задание 8. Проведите тренинг-игру «Деловая беседа».

Представьте себе, что вы Председатель коллегии адвокатов. Вам необходимо провести: (тематика бесед дается на выбор):

- а) официальную кадровую беседу (прием на работу; увольнение; перемещение подолжности)
- б) официальную дисциплинарную беседу (нарушение трудовой дисциплины; уклонение от правил работы организации)
- в) официальную проблемную беседу (решение конфликтной ситуации)
- г) официальную организационную беседу (технология выполнения к.-л. задания)
- д) официальный прием посетителей (сотрудников, коллег родственных структур, посторонних граждан).

Внутри группы разделитесь на несколько подгрупп, разработайте сценарий деловой игры и проведите ее. Выберите 2-3 экспертов, которые будут оценивать эффективность делового общения руководителя и членов коллегии адвокатов.

Задание 9. Медиация

Задание для самостоятельной работы

(темы рефератов и сообщений)

1. Где и когда возникла медиация (посредничество).
2. Какие позиции, на ваш взгляд, могли бы войти в Кодекс профессиональной этики медиатора?
3. Закон о посредничестве (медиации) всего поэтапном и диалектическом развитии.

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

7.1. Средства оценивания в ходе текущего контроля:

- письменные краткие опросы в ходе аудиторных занятий на знание категорий учебной дисциплины, указанных в п. 6.1.1.;
- задания и упражнения, рекомендованные для самостоятельной работы;
- практическая работа (микропреподавание) по темам 3, 4, 5,
- задания и упражнения в ходе практического занятия по теме 6.

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, ПК-2-з2, ПК-2-з3, ПК-2-з4,	Письменный опрос на занятиях по темам 5, 6 на знание категорий учебной дисциплины; Задания для самостоятельной работы 1-8.
2		ПК-2-у1, ПК-2-у2, ПК-2-у3, ПК-2-у4,	Задания для самостоятельной работы 1, 2, 3
3		ПК-2-в1	Задание для самостоятельной работы 4
4		ПК-2-в2,	Задания для самостоятельной работы 5
5		ПК-2-в3	Задания для самостоятельной работы 6, 7
6		ПК-2-в4	Задания для самостоятельной работы 8, 9

7.3 ФОС для промежуточной аттестации.

Задания для оценки знаний.

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 проponent и опponent.
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 из 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 1-4, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6.2.) и задания 1-20, 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 1-9, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6.4.).

Раздел 8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Основная литература:

1. Рубаник Т.В. Культура речи юриста [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.В. Рубаник. — Электрон.текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 300 с. — 978-985-503-631-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67642.html>
2. Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов / И.Н. Кузнецов. — Электрон.текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 431 с. — 5-238-00696-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52558.html>

8.2. Дополнительная литература:

1. Брадецкая И.Г. Риторика [Электронный ресурс] : практикум / И.Г. Брадецкая, Н.Ю. Соловьева. — Электрон.текстовые данные. — М. : Российский государственный университет правосудия, 2017. — 96 с. — 978-5-93916-562-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65874.html>
2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика для юристов: Учебное пособие для вузов. – М.: Феникс, 2008. (Гриф)
3. Основы судебного красноречия (Риторика для юристов): учебное пособие/ Н.Н. Ивакина. – 3-е изд., пересмотр. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. – 592с.
4. Золотарева И.Д. Юридическая риторика [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие для бакалавров направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция/ Золотарева И.Д.— Электрон.текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2014.— 52 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/26003>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Раздел 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. СПС «КонсультантПлюс»;
2. Информационно-правовой портал ГАРАНТ;
3. www.teoria-prava.ru;
4. www.allpravo.ru/library;
5. www.lawbook.by;
6. www.kodeks.ru

Раздел 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 оснащённости образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014г. №АК-44/05вн, «Положением о порядке обучения студентов – 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» АНОВО «Российский новый университет» от » 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.

Кандидат исторических наук, доцент Болдырева О.М.



«28» августа 2017 г.

Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины

«Юридическая диалогика»

Целью освоения учебной дисциплины «Юридическая диалогика» является:

Осознание социономического характера профессии юриста, принятие социогуманитарной природы правовых конфликтов и способов их разрешения, формирование коммуникативной компетентности юриста в сфере правового взаимодействия.

Задачи дисциплины:

- 1) Овладение стратегией и тактикой коммуникативного поведения в правовой сфере;
- 2) Развитие умений определять состав и структуру аргументации при решении правового спора;
- 3) Формирование навыков эффективного правового взаимодействия в процессуальных (производство допроса, очной ставки и других следственных действий, требующих диалогического общения) и не процессуальных ситуациях профессиональной деятельности (переговоры, интервьюирование, беседа с клиентом и др.);

Содержание дисциплины. Понятие и значение юридической диалогике. Цели, задачи курса. Аргументация в юридическом споре. Речевое воздействие. Виды общения в юридической практике. Функции и динамика конфликтов, их учет в юридической деятельности. Психологические характеристики межличностных конфликтов, их учет в юридической деятельности. Психологические условия разрешения конфликтных ситуаций и конфликтов, их учет в юридической деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся по направлению подготовки Юриспруденция должен овладеть профессиональной компетенцией – способностью осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры (**ПК-2**).