

Белорусский государственный университет

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

А.В. Данильченко

Регистрационный № УД - 12/уч.



КОММУНИКАТИВНЫЕ ПРАКТИКИ И ТЕХНИКИ ПЕРЕГОВОРОВ

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности:**

1-24 81 05

«Правовое обеспечение альтернативных способов урегулирования
конфликтов и споров» (магистратура).

2015 г.

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта высшего образования второй ступени (магистратура) ОСВО 1-24 81 05 -2015 и учебного плана от 11.05.2015 № Е 24-197/уч. для специальности 1-24 81 05 «Правовое обеспечение альтернативных способов урегулирования конфликтов и споров».

СОСТАВИТЕЛЬ:

Д.Н. Северин, кандидат юридических наук

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой финансового права и правового регулирования хозяйственной деятельности юридического факультета Белорусского государственного университета (протокол № _11_ от 23.06.2015 г.).

Научно-методическим советом Белорусского государственного университета (протокол №_6__ от 29.06.2015 г.)



ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дисциплина «Коммуникативные практики и техники переговоров», разработана для подготовки магистрантов в учреждениях высшего образования Республики Беларусь в соответствии с требованиями Кодекса Республики Беларусь об образовании и образовательными стандартами по специальности 1-24 81 05 «Правовое обеспечение альтернативных способов урегулирования конфликтов и споров» (магистратура).

Изучение данного курса обусловлено потребностью освоения приемов и техник ведения переговоров, в том числе в сфере медиации, как альтернативного способа урегулирования, разрешения конфликтов и споров различных категорий, потребностью повышения уровня эффективности и справедливости правовой защиты, необходимостью формирования знаний у студентов второй ступени высшего образования.

Основными целями изучения дисциплины «Коммуникативные практики и техники переговоров» являются: формирование представления у студентов о роли коммуникации и переговоров в различных сферах правовой деятельности, в том числе при проведении медиативных процедур; развитие навыков применения полученных теоретических знаний при решении задач, обоснование правильности выбора стратегии при проведении переговорного процесса для достижения поставленной цели.

Основными задачами изучения дисциплины «Коммуникативные практики и техники переговоров» являются обеспечение необходимого уровня знаний студентов, который позволил бы выпускнику: владеть основными приемами коммуникации и техниками переговорного процесса, изученными в рамках рассматриваемой дисциплины, и применять их в профессиональной деятельности.

Дисциплина «Коммуникативные практики и техники переговоров» является дисциплиной, тесно связанной с дисциплиной «Основы альтернативного разрешения споров». В программе сформулированы названия тем, их содержание, количество часов в зависимости от вида занятий.

В результате изучения дисциплины **студенты должны знать:**

- понятия и виды коммуникации, ее теории и модели;
- виды, функции и стадии переговоров, а также понятие переговоров;
- типы манипуляций при проведении переговоров и механизмы противодействия манипуляциям;
- структуру эффективной модели переговоров;
- невербальные средства коммуникации;
- коммуникативные техники, используемые в переговорном процессе;

В результате изучения дисциплины **студенты должны уметь:**

- выстраивать эффективную модель переговоров;
- использовать средства манипулирования при проведении переговоров и механизмы противодействия манипуляциям;

– распознавать невербальные средства коммуникации и использовать коммуникативные техники;

В результате изучения дисциплины **студенты должны владеть** методикой проведения эффективного переговорного процесса и коммуникативными техниками.

Общее количество часов, отводимых на изучение дисциплины в соответствии с учебным планом, составляет максимально **74 часа**, из которых 32 часа аудиторных (32ч. лекций.)

Форма получения высшего образования – дневная, магистратура; форма текущей аттестации – зачет.

Учебная дисциплина относится к циклу дисциплин специальной подготовки компонента высшего образования. Дисциплина изучается на дневной форме обучения на 1 курсе в 1 семестре.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Понятие коммуникации. Теории и модели коммуникации.

Понятие коммуникации. Коммуникация как наука. Виды теорий коммуникации. Модели коммуникации (общая характеристика): линейная (классическая), социально-психологическая (интеракционистская), шумовая, факторная, циркулярная (замкнутая), текстовая.

Тема 2. Общая характеристика видов коммуникации.

Виды коммуникации по средствам ее осуществления: вербальная коммуникация, невербальная коммуникация, коммуникация с помощью знаков, коммуникация с помощью жестов, коммуникация с помощью символов, коммуникация с помощью других паралингвистических средств (мимика, позы и др.)

Виды коммуникации по субъектам коммуникации и типу отношений между ними: межличностная коммуникация, межгрупповая коммуникация, публичная коммуникация, массовая коммуникация.

Тема 3. Переговоры: понятие, виды, функции, стадии.

Понятие переговоров. Позиционные и рациональные (принципиальные) переговоры. Сепаратные переговоры.

Основные формы позиционных переговоров (мягкая, жесткая).

Стадии переговоров (общая характеристика): подготовительная, переговорный процесс, завершение переговоров и анализ их результатов.

Тема 4. Манипуляции при проведении переговоров. Механизмы противодействия манипуляциям.

Типы манипуляций при проведении переговорного процесса.

Давление на собеседника и его виды.

Манипуляция доверием, с усыплением бдительности.

Информационное давления путем неполной/избыточной или неструктурированной информации или некорректной аргументации.

Привлечение третьих лиц для манипуляций (эксперты, специалисты и т.д.). Манипуляции с использованием внешних обстоятельств.

Противодействие манипуляциям: универсальная модель поведения.

Тема 5. Эффективность переговоров. Типичные ошибки участников переговоров.

Общая модель эффективных переговоров. Характеристика этапов переговорного процесса: установление контакта, предъявление начальных позиций и выяснение интересов, формирование общего коммуникативного пространства, выход в позицию сотрудничества, разрешение противоречий, принятие общего решения.

Характеристика типичных ошибок переговоров: иррациональная эскалация, постановка на «якорь», референтное поведение, использование преимущественно легкодоступной информации, чрезмерная уверенность.

Тема 6. Коммуникация в деятельности лидера.

Коммуникативно-речевые навыки и умения лидера. Участие лидера в переговорах, манипулятивные техники. Генерация и продвижение идеи. Роль лидера в разрешении конфликтов. Установление внешних связей, взаимодействие с оппонентами и СМИ.

Тема 7. Невербальные средства коммуникации.

Типы невербальных средств коммуникации. Использование и оценка невербальных средств общения. Анализ и использование результатов оценки невербальных средств общения.

Тема 8. Коммуникативные техники.

Задачи коммуникативных техник. Роль коммуникативных техник в проведении переговорного процесса. Анализ собеседника и выбор тактики переговорного процесса с использованием коммуникативных приемов.

Основные виды коммуникативных техник и приемов, применяемых в управлении переговорным процессом (общая характеристика).

Тема 9. Коммуникативные техники активного слушания.

Управление переговорами с использованием коммуникативных техник: «Поддакивание», «Эхо». Общая характеристика приемов управления общением: «Оценка», «Побуждение» и «Парафраз». Использование приема «Парафраз» для противодействия давлению в переговорном процессе.

Тема 10. Коммуникативные техники постановки вопросов и расположения к себе собеседника.

Задачи коммуникативной техники «как мне это может помочь?» и ее использование в снижении давления на участников переговоров. Коммуникативная техника «конкретный комплимент», содержание и задачи. Коммуникативная техника «малый разговор» как эффективный способ расположения к себе собеседника, вызова его интереса, предваряющий дальнейшее обсуждение серьезных проблем.

Повышение эффективности переговоров и иных коммуникативных ситуаций с помощью техники «рамка воспроизведения».

Тема 11. Коммуникативные техники регуляции эмоционального напряжения.

Техники повышения эмоционального напряжения (общая характеристика): «Перебивание», «Игнорирование эмоционального состояния - своего партнера», «Подчеркивание различий между собой и

партнером», «Приуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего», «Поиск виновных и обвинение партнера» и др.

Техники снятия эмоционального напряжения (общая характеристика): «Предоставление возможности выговориться», «Вербализация эмоционального состояния - своего и партнера», «Подчеркивание общности с партнером (сходство интересов, мнений, единство целей)», «Проявление интереса к проблеме партнера», «Подчеркивание значимости партнера, его мнения в ваших глазах» и др.

Тема 12. Оценка невербального поведения в ходе медиации.

Жестикуляция, виды жестов и их интерпретация. Определение внутреннего психологического состояния посредством оценки жестов. Речевые паузы. Контроль и направление хода переговорного процесса путем анализа невербального поведения.

Тема 13. Применение коммуникативных техник при проведении медиации.

Коммуникативные техники как эффективный инструмент проведения медиации. Виды коммуникативных техник, применяемых в ходе примирения сторон. Коммуникативные техники характерные для процесса медиации и их виды (общая характеристика). Построение эффективной модели медиации посредством применения коммуникативных техник на различных стадиях переговорного процесса.

Тема 14. Анализ невербального поведения оппонента в ходе судебного разбирательства.

Жестикуляция оппонента (представителя оппонента), виды жестов и их интерпретация в ходе проведения судебного заседания. Определение внутреннего психологического состояния посредством оценки жестов оппонента, а также посредством провокации. Речевые паузы в выступлениях оппонента, их анализ. Направление хода судебного процесса путем анализа невербального поведения. Воздействие на оппонента путем давления.

Тема 15. Коммуникативные упражнения.

Роль коммуникативных упражнений в отработке навыков сглаживания конфликтов, развитии убедительной речи. Развитие интуиции в общении. Формирование установки на взаимопонимание. Совершенствование коммуникативной культуры. Развитие навыков первичного контакта.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	иное	Количество часов	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	ТЕМА 1. Понятие коммуникации. Теории и модели коммуникации	2						Опрос.
2.	ТЕМА 2. Общая характеристика видов коммуникации	2						Опрос, обсуждение докладов.
3.	ТЕМА 3. Переговоры: понятие, виды, функции, стадии	2						Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
4.	ТЕМА 4. Манипуляции при проведении переговоров. Механизмы противодействия манипуляциям	2						Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
5.	ТЕМА 5. Эффективность переговоров. Типичные ошибки участников переговоров.	2						Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
6.	ТЕМА 6. Коммуникация в деятельности лидера	2						Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
7.	ТЕМА 7. Невербальные средства коммуникации	2						Опрос, обсуждение

												докладов, коллоквиум.
8.	ТЕМА 8. Коммуникативные техники							2				Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
9.	ТЕМА 9. Коммуникативные техники активного слушания							2				Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
10.	ТЕМА 10. Коммуникативные техники постановки вопросов и расположения к себе собеседника							2				Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
11.	ТЕМА 11. Коммуникативные техники регуляции эмоционального напряжения							2				Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
12.	ТЕМА 12. Оценка невербального поведения в ходе медиации							2				Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
13.	ТЕМА 13. Применение коммуникативных техник при проведении медиации							2				Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
14.	ТЕМА 14. Анализ невербального поведения оппонента в ходе судебного разбирательства							2				Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
15.	ТЕМА 15. Коммуникативные упражнения							4				Опрос, обсуждение докладов, коллоквиум.
	Всего часов:							32				Зачет

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

1. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

Основные нормативные правовые акты

1. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г.).
2. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 окт. 2000 г.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г.
4. Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь от 11 января 1999 г.
 5. Закон Республики Беларусь "О медиации" от 12 июля 2013 № 58-З.
 6. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь от 15 декабря 1998 г.

Учебники и учебные пособия

1. Адвокат: навыки профессионального мастерства / Е.Ю. Булакова, Л.А. Воскобитова, М.Р. Воскобитова и др.; под ред. Л.А. Воскобитовой, И.Н. Лукьяновой, Л.П. Михайловой. - М.: Волтерс Клувер, 2006. - 592 с.
2. Аминов И.И. Юридическая психология: учебник для вузов / И.И. Аминов. М.: Издательство "Омега-Л", 2011. - 415 с.
3. Анцупов А.Я., Шпилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 591 с.
4. Васильев В.Л. Юридическая психология: Учебник для вузов. 5-е изд., доп. и перераб. СПб.: Питер, 2005. – 258 с.
5. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов /Под ред. А.П. Садохина. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 245 с.
6. Гулевич О.А. Психологические аспекты юриспруденции: Учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт, 2006. – 390 с.
7. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М., 2002.- 152 с.
8. Кашин В.Б. Введение в теорию коммуникации: Учебное пособие. Воронеж, 2000.- 158 с.
9. Леонтьев А.А. Психология общения. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: Смысл, 1997. - 240 с.
10. Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии // Методологические и теоретические проблемы психологии. - М.: Наука, 1984.- 148 с.
11. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: учебное пособие. — СПб.: Знание, ИВЭСЭП, 2001.- 153 с.

12. Почепцов Г. Теория коммуникации. - М.: Рефл-бук, Ваклер, 2001.- 214 с.
13. Прикладная юридическая психология: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А.М.Столяренко. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 145 с.
14. Психология и этика делового общения. Учебник / Под ред. В.Н. Лавриенко. – М.: ЮНИТИ, 5-е изд., 2006. – 540 с.
15. Соколов А.В. Общая теория социальной коммуникации: Учебное пособие. СПб., 2002. – 125 с.
16. Стернин И.А. О понятии коммуникативного поведения // Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung. Halle, 1989. – 282 s.
17. Техника ведения переговоров нотариусами: Практическое пособие / Под ред. Роберта Вальца. М.: Волтерс Клувер, 2005. - 166 с.
18. Титова Л.Г. Деловое общение: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 377 с.
19. Юридическая психология: Учебное пособие / Авторы-составители: Д.А.Головков, П.И.Пархимович. Минск: Академия МВД Республики Беларусь, 2004. – 144 с.

Дополнительная литература

Тема 1. Понятие коммуникации. Теории и модели коммуникации .

1. Бориснёв С. В. Социология коммуникации: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. - С. 6.
2. Гавра Д. П. Основы теории коммуникации. 1-е изд. - СПб.: Питер, 2011. -116 с.
3. Назарчук А. В. Теория коммуникации в современной философии. — М.: Прогресс-Традиция, 2009. - 246 с.
4. Яковлев И. П. Ключи к общению. Основы теории коммуникаций. — СПб.: «Авалон», «Азбука-классика», 2006. - 118 с.

Тема 2. Общая характеристика видов коммуникации.

1. Андреева Г. М. Социальная психология. М., 1997. - 115с.
2. Андрианов М.С. Невербальная коммуникация: психология и право. М.: Институт Общегуманитарных Исследований, 2007. – 145 с.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. - СПб., 1992. – 10 с.
4. Смелзер Н. Социология. М., 1994. – 167 с.
5. Столяренко Л. Д. Основы психологии. М., 1997. – 640 с.

Тема 3. Переговоры: понятие, виды, функции, стадии.

1. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. — М.: ИНФРА-М, 1996.

2. Горанчук В.В. Психология делового общения и управленческих воздействий. — СПб.: Нева, 2003.
3. Кеннеди Г. Переговоры. Полный курс. — М.: Альпина Паблишер (издательство), 2011. — 392 с.
4. Мастенбург В. Переговоры. — Калуга: КИСИ, 1993.
- Митрошенков О.А. Эффективные переговоры. — М.: ИНФРА-М, Новосибирск, 2002.
5. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. — М.: ИНФРА-М, Новосибирск, 2002.

Тема 4. Манипуляции при проведении переговоров. Механизмы противодействия манипуляциям.

1. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью. М.: Эксмо, 2003. — 83 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, 1997. — 59 с.
3. Скабелина Л.А. Зачем приходят к адвокату: психологический анализ потребностей доверителя // Адвокат. 2011. № 2. С. 10 - 17.
4. Скабелина Л.А. Психологическое воздействие в адвокатской деятельности // Адвокат. 2012. № 1. С. 44 - 56.
5. Стацевич Е., Гуленков К., Сорокина И. Манипуляции в деловых переговорах. Практика противодействия. — М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 152 с.
6. Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2001. — 142 с.

Тема 5. Эффективность переговоров. Типичные ошибки участников переговоров.

1. Ивар Унт. Искусство ведения переговоров. — М.: Баланс клуб, 2004. — 152 с.
2. Митрошенков О.А. Эффективные переговоры. — М.: Инфра-М, Весь мир, 2006. — 322 с.
3. Саркисян Б.Л. Победа на переговорах. — СПб., 2005. — 317 с.
4. Фишер Р.Р., Юри У.Ф. Путь к согласию или переговоры без поражения. — М.: Наука, 2002. — 289 с.

Тема 6. Коммуникация в деятельности лидера.

1. Глебова Т. Коммуникации: в поисках утраченных связей // Справочник по управлению персоналом. - 2010. - № 8. - С. 55-62.
2. Маусов Н. Менеджмент персонала — ключевое звено внутрифирменного управления // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — № 6.
3. Холопова Т.И., Холопова М.М. Протокол и этикет для деловых людей. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 311 с.

Тема 7. Невербальные средства коммуникации.

1. Андрианов М. С. Невербальная коммуникация: психология и право. – М.: Институт Общегуманитарных Исследований, 2007. — 145 с.
2. Лабуновская В.А. Невербальное поведение. – Ростов на Дону, 1979. – 127 с.
3. Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000. – 576 с.

Тема 8. Коммуникативные техники

1. Бодалева А.А. Психологическое общение. – М.: Изд-во “Институт практической психологии”, Воронеж: Н.П.О, “Модек”, 1996.- 256с.
2. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. – СПб: Речь. 2004 г. – 254 с.
3. Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Соловьёва О.В. Введение в практическую и социальную психологию. М.: Смысл, 1996. -373 с.

Тема 9. Коммуникативные техники активного слушания

4. Петровская Л.А. Компетентность в общении. – М.: Изд-во МГУ, 1989.- 216с.
5. Руденский У.В. Социальная психология. – М., 1997г. – 202 с.

Тема 10. Коммуникативные техники постановки вопросов и расположения к себе собеседника

1. Граудина Л.К., Ширяев Е.Н. Культура русской речи и эффективность общения. – М: Наука. - 441 с.
2. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. – СПб: Речь. 2004 г. – 254 с.
3. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. СПб: Смысл. 2005. - 280 с.
4. Руденский У.В. Социальная психология. – М., 1997г. – 202 с.

Тема 11. Коммуникативные техники регуляции эмоционального напряжения

1. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. – СПб: Речь. 2004 г. – 254 с.
2. Руденский У.В. Социальная психология. – М., 1997г. – 202 с.
3. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. – СПб.: Речь, 2008.- 208 с.
4. Ушаков Д.В. Социальный и эмоциональный интеллект: надежды, сомнения, перспективы // Социальный и эмоциональный интеллект: От процессов к измерениям. – М.: Изд-во Институт психологии РАН, 2009.- 351 с.

Тема 12. Оценка невербального поведения в ходе медиации

1. Колобашкина С.С. Проблемы использования адвокатом переговоров и медиации как внесудебных средств разрешения спора // Адвокат. 2011. N 2. С. 18 - 24.
2. Николукин С.В. Правовые технологии посредничества (медиации) в Российской Федерации: научно-практическое пособие. М.: Юстицинформ, 2013. - 240 с.

Тема 13. Применение коммуникативных техник при проведении медиации

1. Николукин С.В. Правовые технологии посредничества (медиации) в Российской Федерации: научно-практическое пособие. М.: Юстицинформ, 2013. - 240 с.
2. Скабелина Л.А. Психологическое воздействие в адвокатской деятельности // Адвокат. 2012. № 1. С. 44 - 56.

Тема 14 Анализ невербального поведения оппонента в ходе судебного разбирательства

1. Скабелина Л.А. Психологическое воздействие в адвокатской деятельности // Адвокат. 2012. № 1. С. 44 - 56.
2. Захарьяшева, И. Ю. Юридический конфликт как социальная предпосылка процессуальной деятельности / И. Ю. Захарьяшева // Юрист. – 2004. - №4. – С. 46-51.

Тема 15. Коммуникативные упражнения

1. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. – СПб: Речь. 2004 г. – 254 с.
2. Емельянов Ю. Н. Активное социально – психологическое обучение. - Издат Лен. Гос. Ун. , 1985. -162с Мелибурда Е. Л. - Ты-мы: Психологические возможности улучшения общения. - М. : Прогресс, 1986. - 265с.
3. Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Соловьёва О.В. Введение в практическую и социальную психологию. М.: Смысл, 1996. -373 с.

Информационные ресурсы Интернет

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [http: / www.pravo.by](http://www.pravo.by)
2. Национальный центр правовой информации Республики Беларусь: <http://www.ncpi.gov.by/>.

ПЕРЕЧНИ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ СРЕДСТВ ДИАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Опрос в устной и письменной форме

Коллоквиумы

Обсуждение докладов

Доклады в письменной форме, рефераты

Зачет

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы магистрантов (СРМ)

При изучении магистрантами учебной дисциплины рекомендуется использовать следующие формы организации самостоятельной работы: решение задач (казусов) и тестов в аудитории во время проведения семинарских занятий под контролем преподавателя; выполнение контрольных работ; подготовка докладов по индивидуальным темам; подготовка курсового проекта по индивидуальному заданию.

Занятия, проводимые на основе Практикума и планов практических занятий, нацелены на проверку усвоения магистрантами теоретических положений дисциплины и их способности применять эти знания в прикладных ситуациях. Указанные цели достигаются в ходе разрешения конкретных ситуаций и споров, в результате поиска ответов на дискуссионные вопросы, а также при анализе решений, вынесенных судами Республики Беларусь. Обязательной составляющей разрешения предложенных задач (казусов), полного ответа на вопросы, уяснения логики вынесенных решений является обращение к нормативным правовым актам. Тем самым студент не только знакомится с содержанием источников правового регулирования гражданских отношений, но и учится понимать, толковать и применять их к конкретному правовому вопросу. В основу большинства задач, предлагаемых для рассмотрения, положены реальные споры, рассмотренные судами Республики Беларусь (опубликованная и неопубликованная судебная практика). Задания ориентированы на актуальные и проблемные вопросы.

Примерный перечень контрольных мероприятий СРМ формируется с учетом сложности вопросов, которые включают отдельные темы учебной дисциплины, их значимости для усвоения учебного материала в целом, а также оценки достаточности / недостаточности количества часов на проведение лекционных и семинарских занятий по данным темам.

Рекомендуемый перечень тем СРМ:

- анализ невербального поведения;
- оценка невербальных средств коммуникации;
- анализ психологического состояния по внешним признакам;
- анализ психотипа личности по внешним признакам.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Основы альтернативного разрешения споров	Кафедра финансово го права	Предложения не вносились	Изменений не требуется (протокол № 11 от 23.06. 2015 г.)

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО
на ____/____ учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры финансового права и правового регулирования хозяйственной деятельности (протокол № ____ от _____ 20_ г.)

Заведующий кафедрой
доктор юридических наук, профессор _____ В.С. Каменков

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
доктор юридических наук, профессор _____ С.А. Балашенко