

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Бойко Валерий Леонидович
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.01.2025 18:59:23
Уникальный программный ключ:
1ae60504b2c916e8fb686192f29d3bf1653db777



Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования
«Высшая школа управления» (ЦКО)
(НОЧУ ВО «Высшая школа управления» (ЦКО))

Рабочая программа дисциплины
ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ РОССИЙСКОГО
ТАМОЖЕННИКА

Специальность
38.05.02 Таможенное дело
Направленность (специализация) подготовки
Таможенные платежи и валютное регулирование
Квалификация выпускника
Специалист таможенного дела
Форма обучения
Очная, заочная

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры
таможенного дела, внешнеэкономической деятельности и туризма
«29» августа 2024, протокол №1

Заведующий кафедрой
Радченко М.Ю. к. ю. н. доцент

Москва
2024

1. Цель, задачи и перечень планируемых результатов обучения по дисциплине соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

Цель: обеспечение достижения планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций выпускников) на этапе изучения дисциплины.

Задачами изучения дисциплины являются:

- формирование у студентов ясного представления о социально-психологической структуре общения;
- уяснение основных функций делового общения, его видов и стилей;
- овладение навыками эффективного делового общения для успешной деятельности специалиста таможенных органов, для организации коммуникаций в таможенных организациях, а также для реализации потенциала личности в своей профессиональной деятельности.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

Наименование компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения	Код результата обучения
УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	Воспринимает Российскую Федерацию как национальное государство с исторически сложившимся разнообразным этническим и религиозным составом населения и региональной спецификой.	УК-5.1.
	Анализирует социокультурные различия социальных групп, опираясь на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории, социокультурных традиций мира, основных философских, религиозных и этических учений.	УК-5.2.
	Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям своего Отечества.	УК-5.3.
	Конструктивно взаимодействует с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и социальной интеграции	УК-5.4.
ПК-6. Способен осуществлять деятельность в сфере таможенного дела, основанную на таможенном законодательстве Евразийского экономического союза и законодательстве Российской Федерации при совершении таможенных операций	Знает нормы международного и таможенного законодательства при осуществлении таможенных процедур	ПК-6.1
	Умеет применять нормы законодательства Евразийского экономического союза и законодательства Российской Федерации при совершении таможенных операций	ПК-6.2
	Владеет навыками применения норм международного и таможенного законодательства в международных цепях поставок	ПК-6.3

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО специалитета

Для специальности 38.05.02 «Таможенное дело» дисциплина «Психология делового общения Российского таможенника» (Б1.В.ДЭ.01.02) относится к элективным дисциплинам и обеспечивает понимание студентами роли психологии деловых отношений в формировании специалистов в области таможенной деятельности, знакомство с социальными отношениями и процессами, основными методами решения проблем, возникающих в таможенных коллективах.

Студенты должны находить рациональный выход из сложившихся ситуаций без значительных нервно-психических напряжений, изучить круг проблем человеческого общения в его межличностных и межгрупповых формах, узнать социально-психологические свойства и качества личности. Предметом курса является деловое общение как социально-психологический феномен. Дисциплина взаимодействует с дисциплиной «Управление таможенной деятельностью» и др.

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы (108 часов).

№ п/п	Объем дисциплины	Всего часов	
		для очной формы обучения	для заочной формы обучения
1	Общая трудоемкость дисциплины ¹	108	108
2	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего) ² :	36,25	22,25
2.1	Контактная работа при проведении аттестации ³	0,25	0,25
3	Аудиторная работа (всего) ⁴ :	36	22
3.1	Занятия лекционного типа	12	10
3.2	Занятия практического типа	24	12
4	Самостоятельная работа обучающихся (всего) ⁵	71,75	85,75
4.1	Курсовая работа ⁶	-	-
5	Вид промежуточной аттестации обучающегося ⁷ (зачет)	-	-

¹ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Всего» учебного плана и должно быть равно сумме строк 2, 4, 4.1, 5

² для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Контакт.» учебного плана

³ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «КрАт» учебного плана

⁴ сумма строк 3.1, 3.2, где строка 3.1. - для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Лек.» учебного плана, строка 3.2. - для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Лаб /Пр.» учебного плана

⁵ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «СР» учебного плана

⁶ - для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «КуР» учебного плана

⁷ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Контроль»

учебного плана.

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

Очная форма обучения (срок обучения 5 лет)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Общая трудоёмкость (в часах) ¹	Контактная работа ²	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся по всем видам учебных занятий и трудоемкость (в часах)				
				Занятия лекционного типа/ И ³	Занятия практического типа/ И ³	Курсовая работа ⁴	Самостоятельная Работа ⁵	Контроль ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Социально-психологический анализ делового общения	11,75	4	2	2		7,75	
2.	Виды и формы делового общения	12	4	2	2		8	
3.	Культура речевого поведения российского таможенника	12	4	2	2		8	
4.	Технология восприятия партнера по деловому общению	12	4	2	2		8	
5.	Приемы и способы эффективной коммуникации	15	5	1	4		10	
6.	Психологические аспекты переговорного процесса	15	5	1	4		10	
7.	Дискуссия как организованная форма коммуникативной деятельности	15	5	1	4/4		10	
8.	Имидж российского таможенника как составная часть организационной культуры	15	5	1	4/4		10	
	Форма промежуточной аттестации (зачет) ⁷	0,25	0,25					
	Всего ⁸ :	108	36,25	12	24/8		71,75	

¹ по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины, количество часов в графе 3 равно сумме граф 4 и 8

² по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины, количество часов

контактной работы равно сумме граф 5 и 6

³в том числе – занятия, проводимые в интерактивных формах (И), количество часов в соответствии с учебным планом

⁴ в графе 7 указываются часы только в строках «Форма промежуточной аттестации» и «Всего» в соответствии с количеством часов в графе «КуР» учебного плана

⁵ количество часов в графе 8, указанных по строке «Всего» распределяется по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины

⁶ в графе 9 указываются часы только в строках «Форма промежуточной аттестации» и «Всего» в соответствии с количеством часов в графе «Контроль» учебного плана

⁷ в графе 3 указывается сумма граф 4,7,9, где в графе 4 – количество часов из графы «КрАт» учебного плана, в графе 7 – количество часов из графы «КуР» учебного плана, в графе 9 – количество часов из графы «Контроль» учебного плана

⁸количество часов по графам 3-9 в соответствии с графами в учебном плане, где графа 3 – «Всего», графа 4 – «Контакт.», графа 5 – «Лек», графа 6 – «Лаб»/«Пр», графа 7 – «КуР», графа 8 – «СР», графа 9 – «Контроль»

Заочная форма обучения (срок обучения 5 лет 6 мес.)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Общая трудоёмкость (в часах) всего ¹	Контактная работа ²	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся по всем видам учебных занятий и трудоемкость (в часах)				
				Занятия лекционного типа/ И ³	Занятия практического типа/ И ³	Курсовая работа ⁴	Самостоятельная Работа ⁵	Контроль ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Социально-психологический анализ делового общения	12,75	2	1	1		10,75	
2.	Виды и формы делового общения	12	2	1	1		10	
3.	Культура речевого поведения российского таможенника	13	3	1	2/2		10	
4.	Технология восприятия партнера по деловому общению	14	3	1	2/2		11	
5.	Приемы и способы эффективной коммуникации	14	3	1	2		11	
6.	Психологические аспекты переговорного процесса	14	3	1	2/2		11	
7.	Дискуссия как организованная форма коммуникативной деятельности	15	4	2	2		11	
8.	Имидж российского таможенника как составная часть организационной культуры	15	4	2	2/2		11	

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Общая трудоёмкость (в часах) всего ¹	Контактная работа ²	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся по всем видам учебных занятий и трудоемкость (в часах)				
				Занятия лекционного типа/ И ³	Занятия практического типа/ И ³	Курсовая работа ⁴	Самостоятельная Работа ⁵	Контроль ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Форма промежуточной аттестации (зачет) ⁷	0,25	0,25					
	Всего ⁸ :	108	22,25	10	12/8		85,75	

Сноски те же.

4.2. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Социально-психологический анализ делового общения	Понятие «делового общения». Функции делового общения. Характеристика и содержание делового общения. Технологическая структура акта делового общения. Деловое общение как технология достижения эффективности в социальном взаимодействии личности.
2	Виды и формы делового общения	Деловое общение как процесс взаимодействия. Прямое деловое общение и косвенное. Формы делового общения. Деловая беседа. Деловые переговоры. Деловые совещания. Публичные выступления. Ведение делового телефонного разговора. Прием посетителей и общение с ними. Стили общения.
3	Речевое поведение российского таможенника	Речевая культура делового разговора. Основные требования к деловому общению. Риторический инструментарий деловой речи. Речевой этикет. Психологическая культура делового общения. Структура речевого поведения. Культура мышления, речи, языка и соматической (телесной) коммуникации.
4	Технология восприятия партнера по деловому общению	Понятие перцепции в деловом общении. Роль точности восприятия партнера по деловому общению. Психологические механизмы социальной перцепции. Ошибки и эффекты при построении образа другого. Приемы и правила построения точного образа партнера по взаимодействию.
5	Приемы и способы эффективной коммуникации	Сущность социальной коммуникации. Невербальные средства и техники общения. Вербальные техники общения. Техники выявления ведущей модальности человека, эффективного присоединения и ведения партнера по общению. Нереплексивное и рефлексивное слушание.
6	Психологические аспекты переговорного процесса	Деловые переговоры, их сущность и задачи. Подготовка к деловым переговорам. Порядок ведения переговоров. Динамика переговоров. Техника ведения переговоров. Методы и средства воздействия на партнеров по переговорам

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
7	Дискуссия как организованная форма коммуникативной деятельности	Определение понятий «спор», «дискуссия», «полемика». Предмет спора. Позиции полемистов. Поведение участников спора. Индивидуальные особенности участников спора. Психологические приемы убеждения. Уловки и приемы ведения дискуссии. Аргументация и способы опровержения доводов оппонента.
8	Имидж российского таможенника как составная часть организационной культуры	Понятие имиджа. Модели поведения. Самоподача, самопрезентация. Критерии выбора модели поведения. Тактика общения. Механизмы воздействия имиджа на окружающих. Составляющие имиджа российского таможенника.

5. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем (при необходимости)

Для реализации предусмотренных видов учебной работы в качестве образовательных технологий используются информационные и коммуникационные образовательные технологии:

- мультимедийное обучение (презентации, мультимедийные курсы);
- сетевые компьютерные технологии (Интернет, локальная сеть);
- при организации образовательного процесса с применением ДОТ лекции проводятся в режиме онлайн.

Перечень лицензионного программного обеспечения, необходимого для освоения дисциплины

1. Операционная система Microsoft Win 7,
2. LibreOffice,
3. Adobe Acrobat Reader DC,
4. 7-zip,
5. Paint.Net

Профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

- Правовая информационная база данных Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru/>
- Сайт Федеральной службы государственной статистики – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Специальное программное обеспечение: программные продукты организаций – разработчиков: ООО «Альта-Софт», ООО «СТМ»

Электронно-библиотечные системы:

- Научная электронная библиотека elibrary.ru – Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>

6. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю), текущего контроля и промежуточной аттестации

6.1 Содержание и трудоемкость самостоятельной работы по темам дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид самостоятельной работы	Трудоемкость (в академических часах) Очная форма	Трудоемкость (в академических часах) Очно-заочная форма
1	Социально-психологический анализ делового общения	Конспектирование учебно-методической литературы, выполнение заданий преподавателя при подготовке занятия в ходе самостоятельной работы	7,75	10,75
2	Виды и формы делового общения	Ответ на теоретический вопрос, конспектирование учебно-методической литературы	8	10
3	Культура речевого поведения российского таможенника	решение педагогических задач в ходе практических занятий, опрос по определениям	8	10
4	Технология восприятия партнера по деловому общению	Промежуточный тест – Конспектирование учебно-методической литературы	8	11
5	Приемы и способы эффективной коммуникации	Участие в научно-исследовательской работе, написание эссе	10	11
6	Психологические аспекты переговорного процесса	решение педагогических задач в ходе практических занятий, выполнение заданий преподавателя при подготовке занятия в ходе самостоятельной работы	10	11
7	Дискуссия как организованная форма коммуникативной деятельности	Ответ на теоретический вопрос, блиц-опрос по определениям, решение практических задач	10	11
8	Имидж российского таможенника как составная часть организационной культуры	Участие в научно-исследовательской работе, блиц-опрос по определениям, решение практических задач, контрольная работа	10	11

6.2 Перечень учебно-методического обеспечения для текущего контроля успеваемости

Примерная тематика и планы семинарских и/или практических занятий для очной и очно-заочной форм обучения

Тема 1. Социально-психологический анализ делового общения

1. Задания для самостоятельной работы

1. Законспектируйте и отработайте конспект лекции по данной теме.
2. Изучите раздел «Социально-психологический анализ делового общения по любому учебнику психологии общения.
3. Выпишите в рабочую тетрадь определение основных понятий темы.
4. Разберитесь в понятиях «общение» и «деловое общение».
5. Изучите элементы основных функций общения: коммуникативной, перцептивной и интерактивной.
6. Обсудите в учебной группе: механизмы социальной перцепции.

2. Рекомендации по выполнению заданий

При выполнении 5-ого задания особое внимание обратить на изучение вопросов: что такое коммуникация в общении; механизмы социальной перцепции; основные свойства интерактивной функции.

3. Контрольные вопросы для самопроверки

1. Как возникла необходимость в знаниях психологии делового общения?
2. Докажите необходимость знаний по психологии делового общения для вашей профессиональной деятельности.
3. Дайте определение общения. Покажите всю сложность и многоплановость этого процесса.
4. Какие особенности обмена информацией в процессе общения вы знаете?
5. Какие функции общения вы можете назвать?

Тема 2. Виды и формы делового общения

1. Задания для самостоятельной работы

1. Разберитесь: чем отличаются виды и формы делового общения от простого общения.
2. Выпишите определения основных форм делового общения: совещания, беседы,
3. Определите в чем разница между понятиями «совещание» и «беседа».
4. Проведите самостоятельное тестирование по определению позиций в транзактном анализе (Родитель-Ребенок- Дитя».

2. Контрольные вопросы для самопроверки

1. Какие виды общения вы знаете?
2. Что может помешать вам понять вашего собеседника? А что может помочь вам?
3. Какие типы взаимодействия людей в общении вы знаете?
4. В чем заключается сущность и функции деловой беседы?
5. Какие этапы проведения деловой беседы вы можете выделить?
6. Как подготовиться к деловой беседе?
7. Какие рекомендации по аргументированию своих доводов и опровержению

доводов собеседника вы можете дать?

Тема 3. Речевое поведение российского таможенника

1. Задания для самостоятельной работы

1. Изучите ключевые понятия темы: речевой этикет, культура мышления, культура языка, культура речи, культура соматической (телесной) коммуникации.

2. В рабочей тетради составьте схему сравнительных подходов к определению понятия «речевое поведение».

3. Составьте свой психологический портрет, куда должны войти особенности ваших качеств в процессе общения.

4. Определите свои ведущие потребности и мотивы, склонности и интересы, реализуемые в ходе общения.

2. План практического занятия.

1. Сущность социальной коммуникации в деловом общении

2. Понятие перцепции в деловом общении.

2. Психологические механизмы социальной перцепции.

3. Эффекты восприятия партнера по общению.

4. Общение как взаимодействие.

Реферат на тему: Применение трансактного анализа при анализе ситуаций межличностного взаимодействия.

3. Рекомендации по подготовке заданий и проведению практического занятия

Социально-психологический тренинг:

1. Тренинг представляет собой моделирование ситуаций и действий, обучаемых в этих ситуациях, а также проведение упражнений игры по развитию перцептивных навыков общения. Для его проведения каждый студент готовит ситуацию взаимовосприятия и отрабатывает рефлексию.

2. Проведение ролевой игры по развитию коммуникативных навыков общения. Отрабатываются следующие ситуации: обратиться к пожилому человеку, узнать который час; обратиться к декану факультета по вашему заявлению; к преподавателю о переекзаменовке и т.п.

4. Контрольные вопросы для самопроверки

1. Какие составляющие речевого поведения?

2. Что такое речевой этикет?

3. Какие задачи решаются при использовании культуры мышления?

4. Какие составляющие культуры соматической (телесной) коммуникации?

5. Что включает в себя культура речи?

Тема 4. Технология восприятия партнера по деловому общению

1. Задания для самостоятельной работы

1. Законспектируйте и отработайте конспект лекции по данной теме.

2. Изучите раздел «Технология восприятия партнера по деловому общению» по любому учебнику психологии общения.

3. Выпишите в рабочую тетрадь определение основных понятий темы.

4. Разберитесь в понятиях «перцепция» и «психотехники общения».

5. Выпишите в тетрадь основные элементы перцептивного восприятия.

6. Обсудите в учебной группе: психологический механизм установки на восприятие.

2. План практического занятия.

1. Методы принятия групповых решений (методы Синектики, дневников, Гордона, Дельфы, «635», голосования «за и против», утопических игр, Дельбека).
2. Приемы организации пространства в деловом общении.
3. Этапы, цели и задачи проведения делового совещания.
4. Психологические и риторические приемы убеждения собеседника.
5. Нейтрализация замечаний собеседника.
6. Особенности общения с разными психологическими типами собеседников.
7. Проведение ролевой игры.

3. Рекомендации по подготовке заданий и проведению практического занятия

1. При проведении ролевой игры необходимо обратить внимание на отработку навыков проведения интервью. Для работы предлагается свободная тема, например, 1) политические симпатии студентов факультета; 2) изучение удовлетворенности молодежной политикой администрации города (или); 3) эффективные формы проведения практических занятий в ВУЗе.

В роли ведущего интервью по возможности должен побывать каждый студент. В ходе игры ведущий должен потренировать навыки: вступления в контакт, активного слушания, резюмирования, стимулирования, снижения активности интервьюеров. По результатам игры проводится обсуждение успешности выполнения.

2. В ходе занятия отработать:

- построение деловой беседы с подчиненным на предмет повышения его мотивации к профессиональной деятельности.

- построение деловой беседы с руководителем на предмет повышения заработной платы.

3. Провести деловую игру «Выбор руководителя»: микрогруппам из студентов предлагается для изучения характеристики деловых и личных качеств 3-х специалистов, претендующих на должность инспектора таможенного отдела. Характеристики составляются студентами.

Необходимо:

1) методом мозгового штурма выделить необходимые и достаточные психологические качества должности, например, «Начальник таможенного отдела», или «инспектор, старший инспектор таможенного поста»,

2) методом дискуссии отобрать из числа имеющихся кандидатов наиболее подходящего на данную должность.

Результаты работы групп сравниваются, обсуждаются.

4. Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что такое «фактор превосходства»?
2. Как проявляется «фактор отношения к вам»?
3. Что такое идентификация?
4. Какой смысл вкладывается в понятие «казуальная атрибуция»?
5. Раскройте понятие «эмпатия» и «аттракция».

Тема 5. Приемы и способы эффективной коммуникации

1. Задания для самостоятельной работы

1. Дайте общую характеристику коммуникативной сферы личности.

2. Подготовьте особенности профессиональных свойств внимания и памяти таможенного специалиста в условиях общения.
3. Охарактеризуйте каждый прием и способ коммуникации в отдельности.
4. Подберите основные методики для изучения коммуникативных свойств личности.

2. План практического занятия.

“Интеллектуальная разминка” по уточнение и закрепление понятий по теме занятия:

- коммуникация,
- метод, методика,
- структура коммуникативного процесса,
- прием «зеркало отношений»,
- прием «золотые слова»,
- фактор «привлекательности».

Обзор литературы по теме занятия:

- выставка литературы,
- освещение характера публикаций,
- практическая значимость изданий.

Реферативное выступление: «Невербальное общение в деятельности специалиста».

Рассмотрение и обсуждение вопросов:

1. Отработка дыхания и артикуляции (индивидуальные задания с последующим отчетом перед группой).
2. Перечислить максимально большее количество интонаций голоса (работа в микро группах). Прочитать предложенный фрагмент текста в заданной интонации.
3. Построение структуры выступления по заданной теме (индивидуальная работа).
4. Подготовка начала и завершения речи по заданной теме (индивидуальная работа).
5. Классификация и краткая характеристика невербальных средств общения;
6. Профессиональные особенности невербальных коммуникаций;
7. Значение невербального общения в профессиональной деятельности.

3. Рекомендации по подготовке заданий и проведению практического занятия

При подготовке к практическому занятию необходимо выполнить практическое задание: построение публичного выступления продолжительностью 5-7 минут по выбранной теме. Цель данного задания – подготовить эмоционально яркую, убедительную речь, соблюдая правила построения публичного выступления с максимально большим количеством риторических приемов и фигур.

1. Подготовьте приветственную (развлекательную) речь на 4-5 мин. Выберите тему речи. Уточните ее формулировку. Учтите, что ваша аудитория - слушатели группы. Продумайте систему эмоционально-психологических воздействий.

Выберите событие, которому будет посвящена ваша речь (юбилей лица, организации, встреча группы людей, вручение награды, праздничная встреча, памятная дата и др.).

Главная задача приветственной речи - создать приподнятое, праздничное настроение, вдохновить, воодушевить слушателей. Обратите внимание на эмоциональность вашей речи, используйте в ней средства речевой выразительности.

2. Подготовьте агитационную речь (убеждающую или призывающую к действию) на 5-7 мин. Выберите тему речи. Уточните ее формулировку. Учтите, что ваша аудитория - слушатели группы. Продумайте систему логических и психологических доводов.

3. Подготовьте информационную речь (5-7 мин.). Обоснуйте актуальность выбранной темы. Используйте во вступлении приемы привлечения внимания аудитории. Продумайте заключительные фразы речи. Составьте и сообщите аудитории план речи. Учтите, что ваша аудитория - слушатели группы.

4. Распознавание лжи, настроения партнера, отношения к ситуации общения через

анализ невербального поведения.

5. Национальные особенности невербального поведения.

6. Тест «Определение модальности восприятия».

7. Работа в микро группах: выделение в речи собеседника предикатов речи, свидетельствующих о доминирующей модальности восприятия.

4. Контрольные вопросы для самопроверки

1. Какие приемы и способы эффективной коммуникации вы знаете?

2. Что такое прием «зеркало отношений»?

3. В чем состоит психологический механизм приема «золотые слова»?

4. Какова суть приема «имя собственное»?

5. В чем суть комплиментарного воздействия?

Тема 6. Психологические аспекты переговорного процесса

1. Задания на самостоятельную работу

1. Дайте характеристику переговорного процесса. Покажите роль переговоров в профессиональной деятельности российского таможенника.

2. В тетради составьте этапы переговорного процесса.

3. В группе обсудите, какова роль эмоционально-волевой устойчивости в деятельности специалистов таможенных органов.

2. План практического занятия:

1. Структурные, психологические и логико-риторические характеристики дискуссии, полемики, дебатов.

2. Психологические основы убеждающего воздействия на личность и на группу.

3. Этапы подготовки и проведения переговоров.

4. Психологические методы ведения переговоров.

5. Просмотр и последующий анализ фрагментов видеofilьма «Внушение в переговорах».

6. Отработка навыков культуры ведения спора в практических ситуациях (ролевые игры).

Ролевая игры «Альпинисты», «Мафия» по развитию навыков воздействия на оппонентов. Сценарий раздается отдельно.

3. Рекомендации по подготовке заданий и проведению практического занятия

При изучении темы обратите внимание: на функциональное отличие и сходство различных видов переговоров; классификацию средств переговоров; механизм переговорного процесса.

При подготовке к практическому занятию необходимо выполнить домашнее задание:

1. В течение недели отслеживать попытки друзей, родственников, знакомых проводить с вами переговоры. Выделить доминирующие стратегии ведения переговоров, применяемые по отношению к вам. Зафиксировать собственную эмоциональную и поведенческую реакцию, оценить ее эффективность.

2. Провести переговоры с соседями по комнате, родителями и т.д. по значимому для вас вопросу.

3. Перед проведением переговоров:

- четко сформулировать собственную позицию,

- подготовить план переговоров, выбрав несколько приемлемых тактик.

- оценить эффективность проделанной работы.

- написать отчет.

4. Контрольные вопросы для самопроверки

1. Как создать благоприятный климат в ходе переговоров?
2. Что включает в себя техника и тактика аргументирования?
3. Какие психологические особенности переговорного процесса?
4. Что такое национальные стили ведения переговоров?
5. Как формировать переговорный процесс?

Тема 7. Дискуссия как организованная форма коммуникативной деятельности

1. Задания для самостоятельной работы

1. Изучите и законспектируйте основные стадии дискуссии.
2. Составьте классификацию основных типов вопросов, задаваемых в процессе дискуссии.
3. Изучите технологию проведения дискуссии.

2. План практического занятия:

1. «Интеллектуальная разминка» по уточнению и закреплению понятий:
 - полемика;
 - дискуссия;
 - виды спора;
 - диспут;
 - принципы дискуссии и полемики;
 - публичный диалог;
 - логическая структура спора;
 - обманные приемы и уловки («приклеивание ярлыков»; «подтасовки и умолчания»; «игра в авторитеты»; «игра в цифры и детали»; «вырывание из контекста»; «абсурдная гиперболизация»; «аксиоматичность доказательств»; «отвлечение оппонента от предмета спора»; «высокомерный ответ»; «игра на самолюбии»; «притворство») - приёмы опровержения.
2. Обсуждение реферата на тему: «Об искусстве полемики».
3. Решение проблемных задач:
 - а) Объясните, в чём состоит сущность и значение приёма, которым пользовался Галилей в начале спора. «На новом посту в Падуе Галилей стал приобретать всё большую известность. Он любил спорить, разъяснять и доказывать свою правоту. Никто не мог превзойти его в научных дискуссиях: он начинал с того, что излагал точку зрения своих противников более ясно, чем то могли сделать они сами, а затем разносил её в пух и прах - в этом отношении он был истинным виртуозом.» (Роджерс Э. Физика для любознательных. - т.2., М.: 1978, с. 158).
 - б) На основании изученной литературы, составьте и обсудите с членами группы памятку: «Как отвечать на вопросы участников ходе дискуссии».
4. Проведение педагогической игры «Дискуссия».

3. Рекомендации по выполнению заданий и проведению практического занятия

При овладении методами проведения дискуссии обратите внимание на соблюдение всех этапов (начало, основная часть, заключение, выводы).

Педагогическая игра «Дискуссия» представляет собой моделирование полемической ситуации (дискуссии, научного спора и т.п.) между студентами группы.

Цель игры заключается в формировании у студентов полемических умений, навыков ведения научного спора и дискуссий, ответов на вопросы.

Для проведения педагогической игры из студентов выбирается руководитель, его помощник и «психологи-консультанты». Тема дискуссии (полемики, научного спора) согласовывается с преподавателями и всеми слушателями.

В ходе дискуссии решаются три группы взаимосвязанных задач: задачи по отношению к проблеме, задачи по отношению к группе участников, задачи по отношению к каждому отдельному участнику. Решение этих задач требует выбора адекватных средств. На основе соотношения задач и средств их реализации формируется психотехническая программа действий руководителя дискуссии.

По окончании дискуссии проводится ее анализ «психологами-консультантами» по следующим критериям:

Основные критерии	Оценка
содержательность речи: наличие главной мысли, аргументированность, острота постановки вопроса, наличие фактов, убедительность	1, 2, 3, 4, 5
четкость изложения содержания речи: структура речи, логичность изложения	1, 2, 3, 4, 5
выразительность речи: правильность ударений, богатство лексики, образность	1, 2, 3, 4, 5
ясность и понятность речи: учет аудитории, языковая ясность, дикция	1, 2, 3, 4, 5

Средний балл уровня развития речи: высокий — 4,4-5 баллов; средний — 3,6-4,3 балла; низкий - 2,8-3,5 балла; очень низкий — 2,0-2,7 балла.

В заключении необходимо:

- дать характеристику подготовленности группы к практическому занятию и его оценку в целом, положительные стороны и типичные недостатки.
- проанализировать выступления, дополнить и уточнить содержание рассматриваемых вопросов.
- проанализировать работу обучаемых, их активность.

4. Контрольные вопросы для самопроверки

1. Дайте определение дискуссии, полемики и спора.
2. Как влияют на проведение дискуссии индивидуальные особенности участников?
3. Что такое «тезис и демонстрация»?
4. В чем выражается культура спора?
5. Какие вопросы и виды ответов используются в дискуссии?

Тема 8. Имидж российского таможенника как составная часть организационной культуры

1. Задания для самостоятельной работы

1. Выпишите в рабочую тетрадь определение основных понятий темы.
2. Дополните конспект лекции о прочитанной теме во время самостоятельной работы.
3. Вспомните и опишите ситуации общения, иллюстрирующие основные элементы имиджа.
4. По тесту «Ваше отношение к себе» определите собственные приоритеты по удовлетворенности собой.

2. Рекомендации по выполнению заданий

При работе над темой обратите внимание на основные элементы имиджа российского таможенника, вербальные и невербальные средства общения, «телесный» имидж, внешний вид.

3. Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что такое имидж?
2. Какие модели поведения присущи имиджу?
3. Что такое «телесный имидж»?
4. Как влияет имидж на тактику общения?
5. Что входит в понятие «внешний вид» человека?

Методические материалы по процедуре оценивания в течение семестра

1. Опрос

Опрос является репродуктивным методом обучения и проводится с целью определения уровня теоретической подготовки студентов, выявления слабых мест в знаниях по изучаемой теме для оптимального построения учебного процесса. А также учит основам публичного выступления.

Уровень ответа	Критерии оценивания
повышенный	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил материал темы, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
базовый	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал темы, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
пороговый	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала темы, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответе на вопрос.
ниже порогового	Полученные результаты не соответствуют поставленной цели (цель работы не достигнута).

2. Кейс-задание

Кейс-задание - это краткое описание проблемной ситуации на каком-либо реальном, либо вымышленном объекте, требующая от обучаемого оценки и/или предложений по выходу из данной ситуации, опираясь на предложенные вопросы.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
базовый	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
пороговый	Затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации; неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя; затруднения в формулировке выводов.
ниже порогового	Неправильная оценка предложенной ситуации; отсутствие теоретического обоснования выполнения задания.

3. Задача

Задача – оценочное средство, позволяющее оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Задание выполнено полностью: - продемонстрирована способность анализировать и обобщать информацию; - продемонстрирована способность применять стандартные формулы для вычисления; - сделаны обоснованные выводы на основе интерпретации информации, разъяснения
базовый	Задание выполнено с незначительными погрешностями
пороговый	Обнаруживает знания и понимание большей части задания
ниже порогового	Задание не выполнено

4. Дискуссия

Дискуссия является репродуктивным методом обучения и представляет собой всестороннее коллективное обсуждение вопросов, проблем или сопоставление информации, идей, предложений (в интерактивной форме) обсуждение рефератов, подготовленных заранее. Дискуссия учит основам публичного выступления и позволяет оценить уровень освоения компетенций обучающимся.

Уровень ответа	Критерии оценивания
повышенный	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил материал темы, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
базовый	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал темы, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
пороговый	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала темы, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответе на вопрос.
ниже порогового	Полученные результаты не соответствуют поставленной цели (цель работы не достигнута).

5. Творческое задание

Творческое задание - частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
базовый	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
пороговый	Затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации; неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя; затруднения в формулировке выводов.
ниже порогового	Неправильная оценка ситуации; отсутствие теоретического обоснования выполнения задания.

6. Тестирование

Тестирование - система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Правильно выполнено 90 – 100 % тестовых заданий.
базовый	Правильно выполнено 70 – 89 % тестовых заданий.
пороговый	Правильно выполнено 51 – 69% тестовых заданий.
ниже порогового	Правильно выполнено 0 – 50% тестовых заданий.

Примерный перечень рефератов, эссе, докладов

Освоение данной дисциплины предполагает выполнение творческой работы (реферата, презентации и пр.) следующей примерной тематики:

1. Современные подходы к психологии делового общения.
2. Структура и основные нарушения процесса коммуникации в деловом общении.
3. Правила эффективной коммуникации в деловом общении.
4. Основные принципы и техники построения партнерских отношений в деловом взаимодействии.
5. Приемы противостояния негативному психологическому влиянию в процессе делового общения.
6. Стереотипы в деловом общении.
7. Основные ошибки руководителя при проведении беседы с подчиненными.
8. Правила выбора аргументации в процессе преодоления возражений в деловой беседе.
9. Средства повышения воздействия на аудиторию в процессе публичного выступления.
10. Особенности проведения различных типов совещаний.
11. Сложности при проведении деловых переговоров (из практики таможенных органов).
12. Особенности различных видов интервью при приеме на работу.
13. Психологические приемы влияния на партнера.
14. Имидж в деятельности специалиста таможенных органов.
15. Применение транзактного анализа при анализе ситуаций межличностного взаимодействия.
16. Психологические основы ведения телефонных разговоров.
17. Основные принципы ведения дискуссий и споров.
18. Социально-психологические барьеры в деловом общении.
19. Восприятие и понимание в процессе общения.
20. Основы физиогномики и ее использование в деятельности специалиста таможенных органов.

Примерные тестовые задания для текущего контроля

Исторически сложившаяся форма общения людей посредством языковых конструкций, создаваемых на основе определённых правил

Речь

Поведение

Фразы

Диалог

Основная форма делового общения – это:

ролевая игра;

научная дискуссия;

деловая беседа;

публичная лекция.

Изменение своей позиции, перестройка поведения, сглаживание противоречий в ущерб своим интересам определяется понятием:

Компромисс;

Игнорирование;

Приспособление;

Сотрудничество.

Серьёзное разногласие, спор, столкновение определяется как:

Диалог;

Дискуссия;

Полемика;

Конфликт.

Сложный вопрос, задача, требующие разрешения, исследования объединяются понятием:

Проблема;

Предмет;

Объект;

Фактор.

Открытые вопросы - это вопросы, которые:

требуют какой-то информации;

выясняют мотивы и позиции собеседников;

дополняют сведения о собеседнике;

выявляют позитивные и нейтральные позиции.

Информация, которую мы предоставляем другим и которая содержит нашу реакцию на их поведение, - это:

осознание поведения;

восприятие поступков;

ощущение защиты;

обратная связь.

Нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от члена группы, это:

социальная позиция члена группы;

социальная роль;

социальная установка личности.

К основным сторонам общения относятся:
информационная, координационная, побудительная)
нейролингвистическая, психофизиологическая, преформистская;
перцептивная, коммуникативная, интерактивная.

Психологическая аттракция в общении:
привлекательность для другого;
понимание роли личности;
статус человека.

Основной формой делового общения является:
соборание;
урок;
деловая беседа.

Разновидностями спора является:
дискуссия;
сотрудничество;
драка.

Это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения

Симпатия
Аттракция
Любовь
Взаимопонимание

Выразительные движения мышц лица, являющиеся одной из форм проявления тех или иных чувств человека — радости, грусти, разочарования, удовлетворения и т. п.

Жесты
Мимика
Эмоции
Речь

Сложный многоплановый процесс контактов между людьми в служебной сфере:
Деловое общение
Идентификация
Перцепция
Самовыражение

Участников делового совещания приведет к итоговому решению вопрос о:
нерешенных проблемах;
последствиях возможного решения;
выборе программы для реализации;
реакции руководства на решение.

К ведущим механизмам психологического воздействия в процессе общения относятся:

убеждение, манипуляция, принуждение;
мотивация, стимулирование, управление;
подражание, заражение, внушение.

Обмен действиями между сторонами в процессе общения – это:
материальная сторона;
духовная сторона;
коммуникативная сторона.

«Описание параметров ситуации, координация действий, мотивация поведения, осуществление контроля ...» - это:

коммуникативные цели общения;
характеристика интерактивной стороны общения;
последовательность установления параметров общения.

6.2 Перечень учебно-методического обеспечения для промежуточной аттестации

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету:

1. Социально-психологическая характеристика процесса общения.
2. Цели общения.
3. Мотивы общения.
4. Социально-психологические условия эффективного общения.
5. Виды и формы делового общения.
6. Общепсихологические барьеры общения.
7. Социально-психологические барьеры делового общения.
8. Характеристика статусно-ролевого делового общения («пристройки»).
9. Общая характеристика речевого поведения.
10. Речевой этикет и его применение.
11. Общая характеристика соматической (телесной) коммуникации.
12. Понятие перцепции в деловом общении.
13. Технологическая модель ведения деловой беседы.
14. Логические основы делового общения.
15. Основные логические законы и их применение в процессе общения.
16. Основные требования к культуре речи специалиста таможенных органов.
17. Основные требования к культуре языка.
18. Психотехника формирования аттракции (прием «зеркало отношений»).
19. Психотехника формирования аттракции «имя собственное».
20. Характеристика типов личностей в процессе делового общения.
21. Психотехника формирования аттракции «золотые слова».
22. Дискуссия как организованная форма коммуникационной деятельности.
23. Психологические ошибки, возникающие в процессе восприятия партнеров по общению.
24. Психотехника «Золотые слова».
25. Механизмы социальной перцепции в деловом общении.
26. Культура мышления российского таможенника.
27. Типовые схемы формирования первого впечатления.
28. Основные функции делового общения.
29. Психологические основы переговорного процесса.
30. Динамика переговорного процесса.
31. Психотехника ведения деловых переговоров.
32. Имидж российского таможенника и его особенности.

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) (См. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине)

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Нормативно-правовые документы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017).
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 03.08.2018).
3. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 N 289-ФЗ
4. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ (ред. от 03.08.2018)"О противодействии коррупции"
6. Указ Президента РФ от 19.05.2008 N 815 (ред. от 09.10.2017)"О мерах по противодействию коррупции"
7. Распоряжение Правительства РФ от 22 декабря 2012 года Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года.
8. Приказ ФТС России от 27.06.2017 N 1065 «О решении коллегии ФТС России от 25 мая 2017 года «О Комплексной программе развития ФТС России на период до 2020 года».
9. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих"(одобрен решением президиума Совета при Президенте РФ по противодействию коррупции от 23 декабря 2010 г. (протокол N21))

Основная литература:

1. Деловая культура и психология общения. Учебное пособие Издательство: Инфра-Инженерия Авторы: Агаева А.Ш., Идрисов Ш.А. Год издания: 2022 <https://www.iprbookshop.ru/124038.html>
2. Психология делового общения. Учебное пособие для бакалавров Издательство: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа Авторы: Виговская М.Е., Лисевич А.В. Год издания: 2023 <https://www.iprbookshop.ru/137766.html>
3. Психология делового общения. Курс лекций Издательство: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ Авторы: Разомазова А.Л. Год издания: 2020 <https://www.iprbookshop.ru/116167.html>

Дополнительная литература:

1. Практикум по официально-деловому стилю и деловому общению. Учебное пособие Издательство: РГПУ им. А. И. Герцена Авторы: Волкова Л.Б., Садова Т.С., Руднев Д.В. Сведения об ответственности: ред. Богданова С.И. Год издания:2021 <https://www.iprbookshop.ru/120145.html>
2. Деловая культура и психология общения. Учебное пособие Издательство Инфра-Инженерия Авторы: Агаева А.Ш., Идрисов Ш.А. Год издания: 2022 <https://www.iprbookshop.ru/124038.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс
Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
Доступ в компьютерных классах, учебном зале судебных заседаний, читальном зале библиотеки.
2. Федеральный информационный фонд стандартов (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://www.gostinfo.ru/pages/Maintask/fund/>
Доступ свободный
3. Портал открытых данных Российской Федерации (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://data.gov.ru/>
Доступ свободный
4. Федеральная государственная информационная система территориального планирования (профессиональная база данных)
Режим доступа: <https://fgistp.economy.gov.ru/>
Доступ свободный
5. База предприятий, компаний и организаций РФ по различным областям деятельности
Режим доступа: <http://www.baza-r.ru/enterprises/>
Доступ свободный
6. База данных показателей муниципальных образований (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/>
Доступ свободный
7. Информационно-справочная система Федерального образовательного портала «Экономика. Социология. Менеджмент»
Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/docs/27572260/>
Доступ свободный
8. Информационно-справочная система Университетской информационной системы «Россия» (УИС Россия)
Режим доступа: <https://uisrussia.msu.ru/>
Доступ свободный
9. Сайт Федеральной службы государственной статистики
Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
Доступ свободный

10. Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru>
11. Портал «Гуманитарное образование» www.humanities.edu.ru/
12. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>
13. Виртуальная таможня <http://www.vch.ru/>
14. Музей таможни <http://museum.customs.ru/>
15. Официальный сайт Федеральной таможенной службы <http://www.customs.ru/>
16. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org/ru/>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид учебных занятий	Методические указания для обучающихся
Занятия лекционного типа	<p>В процессе занятия лекционного типа студент должен усвоить и законспектировать название темы, учебных вопросов и основные блоки теоретического материала, то есть, сделанные преподавателем теоретические посылки (гипотезы), их аргументацию и выводы. В случае, если какое – либо положение не совсем понятно студенту или представляется недостаточно убедительным целесообразно задавать преподавателю уточняющие вопросы. Наличие у студента конспекта лекции обязательно. Материалы лекции являются основой для подготовки к практическим занятиям.</p> <p>Для эффективности обучения в ходе участия в занятии лекционного типа следует писать конспект лекций. Написание конспекта лекций требует соблюдения ряда правил: краткость, схематичность, последовательность фиксации основных положений, выводов, формулировок, обобщений; необходимо пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Важно проверять термины, понятия с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Необходимо обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, выделить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на занятии практического типа.</p>
Занятия практического типа	<p>Основной целью семинарских занятий является контроль усвоения пройденного материала, хода выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению, заслушиваются на практических занятиях в форме подготовленных студентами докладов и сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы.</p> <p>Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, изучение рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.</p>
Самостоятельная работа /индивидуальные задания	<p>Самостоятельная работа преследует цель закрепить, углубить и расширить знания, полученные студентами в ходе аудиторных занятий, а также сформировать навыки работы с научной, учебной и учебно-методической литературой, развивать творческое, продуктивное мышление обучающихся, их креативные качества.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы является наиболее распространённой формой самостоятельной работы студентов применяется</p>

Вид учебных занятий	Методические указания для обучающихся
	<p>при рассмотрении всех тем. Результаты анализа основной и дополнительной литературы в виде короткого конспекта основных положений той или иной работы отражаются в рабочей тетради, что даёт основания в отдельных источниках называть эту форму самостоятельной работы «заполнением рабочей тетради». Следует учитывать, что в ряде случаев изучение литературы осуществляется в процессе подготовки студентов к занятиям практического типа, в ходе выполнения курсовых работ и написания эссе, подготовки реферативного обзора. В данном случае самостоятельный отчёт о проделанной работе не требуется. В случае, если изучение конкретной темы не предусматривает перечисленных форм, то результаты изучения литературы отражаются в рабочей тетради и представляются преподавателю для проверки.</p> <p>При выполнении заданий практического характера необходимо следовать предложенному алгоритму выполнения задания. При необходимости (в ходе решения проблемных, поисковых и исследовательских задач) на основе имеющихся знаний и учений самостоятельно разрабатывать алгоритм решения поставленной задачи.</p>
Реферат/курсовая работа	<p><i>Реферат:</i> Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться с требованиями к структуре и оформлению реферата.</p> <p><i>Структура и содержание реферативного обзора.</i></p> <p>Реферативный обзор на выбранную тему выполняется, как правило, по следующим периодическим изданиям за последние 1-2 года, а также с использованием аналитической информации, публикуемой на специализированных интернет-сайтах.</p> <p>По каждой статье оформляется реферативная справка по следующему плану:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Автор (Ф.И.О.), сведения об авторе (место работы, должность, ученая степень); 2. Название статьи или материала; 3. Проблема, которую рассмотрел автор в статье; 4. Актуальность проблемы; 5. Содержание проблемы; 6. Какое решение проблемы предлагает автор; 7. Прогнозируемые автором результаты; 8. Выходные данные источника (периодическое издание: название, год, месяц, страницы; адрес электронного ресурса). 9. Отношение студента к предложению автора. <p>Объем справки по одной статье с точным указанием названия статьи и источника составляет 1–2 страницы.</p> <p>В заключительной части обзора студент дает короткое (0,5–1 страница) резюме обо всех отреферированных статьях.</p>
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу.

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, специализированная учебная мебель, переносное видеопроекторное оборудование, презентационный учебный материал.

Экран. Интерактивная Доска.

Помещение для самостоятельной работы. Автоматизированные рабочие места обучающихся с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть Интернет.

12. Обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Программа может быть адаптирована для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья различных нозологий по личному заявлению обучающегося (законного представителя) на основании рекомендаций заключения психолого-медико-педагогической комиссии.

Обучающимся инвалидам и лицам с ОВЗ по заявлению предоставляются специальные технические средства, услуги ассистента (помощника), оказывающего необходимую техническую помощь.