

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Бублик Владимир Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 19.09.2023 09:24:48  
Уникальный программный ключ:  
c51e862f35fca08ce36bdc9169348d2ba451f033

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ В.Ф. ЯКОВЛЕВА»

«Утверждено»  
Решением Ученого Совета УрГЮУ  
имени В.Ф. Яковлева  
от «26» июня 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
«Психология профессиональной деятельности юриста»  
Основная профессиональная образовательная программа высшего  
образования – программа бакалавриата по направлению подготовки  
40.03.01 Юриспруденция  
(профиль: Международное коммерческое право)  
(сетевая программа с ТГЮУ)

<b>РАЗРАБОТЧИК:</b>	
<b>КАФЕДРА</b>	<b>Судебной деятельности и уголовного процесса</b>
<b>АВТОР:</b>	<b>Пантюхина Галина Александровна, к.ю.н.,доцент,</b>

**Целью** освоения учебной дисциплины является: формирование у студентов системы базовых знаний о психологических закономерностях правового регулирования деятельности юриста, изучение возможностей использования научных психологических знаний в профессиональной деятельности юриста, развитие на основе психологических знаний умений и навыков для повышения эффективности профессиональной деятельности при осуществлении представительства интересов юридического лица в судебном и внесудебном урегулировании споров.

Дисциплина относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений.

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Темы учебной дисциплины	Виды учебной деятельности и трудоемкость (в часах)			Всего часов
		Лекции	Практические занятия	СРС	
1.	Психология профессиональной деятельности как наука и социальная практика	2	2	4	8
2.	Психические познавательные процессы	-	2	6	8
3.	Эмоциональное и волевое регулирование поведения и деятельности человека	-	4	6	10
4.	Психические свойства личности	2	4	6	12
5.	Психология безопасности	2	4	8	14
6.	Психология социально-регулятивной сущности права	4	6	10	20
7.	Социально-психологическая характеристика юридической деятельности	4	6	10	20
8.	Психология профессионального общения юриста	2	4	10	16
<b>ВСЕГО:</b>		<b>16</b>	<b>32</b>	<b>60</b>	<b>108</b>

## РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ:

Типы профессиональной деятельности	Задачи профессиональной деятельности	Код профессиональной компетенции	Содержание профессиональной компетенции	Код индикатора	Формулировка индикатора	Результаты обучения
правоприменительный	оказание профессиональной юридической помощи в рамках судебного и внесудебного урегулирования споров	ПК-9	Способен осуществлять представительство в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей	ИПК-9.1	Проводит переговоры по разрешению споров, возникающих из гражданских, административных, трудовых, корпоративных, антимонопольных, налоговых отношений, а также отношений в сфере защиты интеллектуальных прав.	<b>Знает:</b> Психологические особенности оказания профессиональной юридической помощи в рамках судебного и внесудебного урегулирования споров. Способы осуществления представительства в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешне торговых и иных видов международно-экономических связей. Переговорные техники по разрешению споров, возникающих из гражданских, административных, трудовых,

						корпоративных, антимонопольных, налоговых отношений в сфере защиты интеллектуальных прав.
				ИПК-9.2	Применяет переговорные техники для отстаивания своей позиции	<i>Умеет</i> использовать переговорные техники для отстаивания своей позиции.

## **СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### ***Психология профессиональной деятельности как наука и социальная практика***

Понятие психики. Соотношения понятий психика и сознание. Специфика психологического знания. Методологические и прикладные основы психологии труда. Психологические признаки труда. Труд и деятельность. Структура юридической деятельности. Связь психологии профессиональной деятельности юриста с другими науками. Основные этапы становления психологии профессиональной деятельности как социальной практики. Предмет и объект психологии профессиональной деятельности. Психологические знания профессиональной деятельности юриста, в том числе при проведении переговоров по разрешению споров, возникающих из гражданских, административных, трудовых, корпоративных, антимонопольных, налоговых отношений в сфере защиты интеллектуальных прав, при осуществлении представительства в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеэкономических и иных видов международно-экономических связей. Основные виды техник ведения переговоров. Методы исследования психологии профессиональной деятельности юриста.

### ***Психические познавательные процессы***

Понятие и классификация психических процессов. Психологические особенности политического познания при ведении переговоров по урегулированию споров при осуществлении внешнеэкономических и иных видов международных экономических связей.

Ощущение. Виды ощущений, их закономерности и свойства. Ощущение в деятельности юриста. Восприятие. Свойства и закономерности восприятия. Восприятие предметов, пространства, времени, движения участниками уголовного процесса.

Память. Виды и процессы памяти. Влияние субъективных и объективных факторов на запоминание информации. Нарушения памяти.

Мышление. Виды мышления. Характеристика мыслительной деятельности юриста. Способы активизации мыслительных процессов.

Воображение и его виды. Роль воображения в деятельности юриста.

### ***Эмоциональное и волевое регулирование поведения и деятельности человека***

Понятие психических состояний. Познавательные состояния. Волевые состояния. Эмоциональные состояния. Виды эмоций и чувств. Выражение эмоциональных состояний. Волевая регуляция деятельности и поведения человека. Психические состояния. Характеристики эмоциональных проявлений: направленность; степень напряжения; уровень обобщенности. Психические и функциональные состояния субъекта деятельности как фактор безопасной жизнедеятельности.

Стресс, стадии развития стресса, его признаки. Фрустрация. Механизм возникновения фрустрации, страдания. Страсть, направленность страсти. Страх. Виды страданий. Психологические аспекты посттравматических ситуаций. Эмоциональное выгорание юриста. Стадии переживания горя: отрицание; гнев, агрессия; торг; депрессия; принятие. Методы регуляции и саморегуляции психического состояния. Аутотренинг.

Понятие об адаптации человека. Уровни адаптации: физиологический, психический, социальный. Критерии оценки функционального состояния. Механизмы психической адаптации (по Ю.А. Александровскому). Адаптационный барьер.

### ***Психические свойства личности***

Понятие личности в психологии и правовой науке. Индивид, индивидуальность, личность. Индивидуально-психологические качества личности, которые способствуют

эффективному выполнению профессиональных задач. Биологическое и социальное в структуре личности. Понятие личности. Структура личности. Этапы формирования личности. Самоконтроль личности. Социально-демографические характеристики индивида. Этапы, механизмы и уровни социальной адаптации. «Направленность личности». Понятие воли. Структура волевого действия. Понятие непроизвольной реакции. Виктимность личности. Методы психологической диагностики личности.

Понятие характера. Формирование характера. Акцентуации характера (К. Леонгард, А.Е. Личко). Теоретические подходы к исследованию личности в зарубежной психологии: психоанализ, бихевиоризм, когнитивизм, интеракционизм, экзистенциализм. Темперамент. Типы темперамента. Социализация личности. Этапы формирования личности. Я-концепция личности. Структура самосознания, его роль в жизнедеятельности личности. Виды самооценки, уровни притязаний. Влияние типа темперамента и черт характера на способность личности действовать в нестандартных ситуациях. Деятельность и поведение.

Цели изучения личности в профессиональной деятельности юриста. Субъективный психологический портрет.

### ***Психология безопасности***

«Безопасность» как научное понятие. Потребность в безопасности. Группы источников угроз безопасности. Психологическая безопасность общества. Психологическое воздействие. Проблема воздействия. Понятие общественной безопасности в широком и узком смысле. Информационная безопасность. Национальная безопасность. Защита национальной безопасности. Политико-психологический аспект международного сотрудничества в условиях глобальных перемен. Мирные средства — правомерный способ разрешения споров и разногласий между государствами.

Факторы и причины угроз психологической безопасности. Понятие «психологии безопасности». Психологическая безопасность личности. Психологическое насилие. Виды психологического насилия: психологическое пренебрежение и психологическое жестокое обращение. Информационно-психологическая безопасность личности и общества. Критерии информационно-психологической безопасности личности.

### ***Психология социально-регулятивной сущности права***

Взаимосвязь права и психологии. Предмет и задачи правовой психологии. Понятие и структура правосознания. Правовая социализация личности. Модели правовой социализации и развития морального сознания. Моральное развитие. Психологическое воздействие правовых норм на поведение личности. Переговоры по разрешению споров, возникающих из гражданских, административных, трудовых, корпоративных, антимонопольных, налоговых отношений, а также отношений в сфере защиты интеллектуальных прав. Методы правового воспитания с учетом демографических характеристик личности. Правоисполнительное и девиантное поведение. Психологические механизмы отклоняющегося поведения личности: агрессивное поведение; зависимое поведение; суицидальное поведение. Мотивационная сфера в структуре личности субъектов правоприменительной деятельности. Социальные, этнические, конфессиональные и культурные особенности и отношение к закону. Влияние средств массовой информации на правоприменительную деятельность. Социально-психологические аспекты эффективного правотворчества.

### ***Социально-психологическая характеристика юридической деятельности***

Понятие деятельности. Трудовая деятельность. Факторы эффективности профессиональной деятельности. Профессиональная пригодность и профессиональный отбор. Профессиограмма юриста. Профессиональная деятельность юриста. Социально-психологическая характеристика профессиональной деятельности юриста.

Профессиональная надежность юриста. Профессиональная подготовка. Структурные элементы деятельности. Этапы профессионального становления личности. Причины и признаки профессиональной деформации личности юриста. Социальная перцепция. Приемы формирования аттракции. Понятие социальной установки. Структура социальной установки. Понятие «малой группы». Положение индивида в малой группе: статус и роль. Значение различных типов малых групп для детерминации поведения индивида. Стиль руководства, корпоративные нормы, стандарты и эффективность деятельности группы. Понятие «большой» социальной группы. Признаки, отличающие большую группу от малой (специфические регуляторы социального поведения). Стадии разрешения нестандартных ситуаций, социальные и этические нормы поведения, возможные последствия принятых решений. Понятие социальной ответственности за принятые профессиональные решения.

Психология оказания профессиональной юридической помощи в рамках судебного и внесудебного урегулирования споров. Представительство в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеторговых и иных видов международно-экономических связей.

### ***Психология профессионального общения юриста.***

Психология общения. Особенности профессионального общения юриста. Требования, предъявляемые к речи юриста. Коммуникативная сторона общения. Средства общения.

Оптико-кинестическая система знаков (жесты, мимика). Пара- и экстраминималистическая система знаков (интонация и вербальные включения). Пространственно-временная система знаков. Понятие и характеристика визуального контакта. Коммуникативные барьеры в юридической деятельности и способы их преодоления. Особенности проведения переговоров. Психология оказания профессиональной юридической помощи в рамках судебного и внесудебного урегулирования споров.

Перцептивная сторона общения, её особенности в юридической деятельности. Не вербальная составляющая переговоров. Процессуальные и не процессуальные формы общения. Представительство в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей.

### **Вопросы для самоконтроля студентам:**

1. Понятие психики. Соотношения понятий психика и сознание.
2. Связь психологии профессиональной деятельности юриста с другими науками.
3. Уровни психологического знания.
4. Методы исследования психологии профессиональной деятельности юриста.
5. Ощущение. Виды ощущений, их закономерности и свойства.
6. Восприятие. Свойства и закономерности восприятия.
7. Восприятие предметов, пространства, времени, движения участниками уголовного процесса.
8. Влияние субъективных и объективных факторов на запоминание информации.
9. Характеристика мыслительной деятельности юриста.
10. Способы активизации мыслительных процессов.
11. Роль воображения в деятельности юриста.
12. Виды эмоций и чувств.
13. Волевая регуляция деятельности и поведения человека.
14. Характеристики эмоциональных проявлений.



15. Психические и функциональные состояния субъекта деятельности как фактор безопасной жизнедеятельности.
16. Стресс, стадии развития стресса, его признаки.
17. Фрустрация. Механизм возникновения фрустрации.
18. Страсть, направленность страсти.
19. Страдания. Виды страданий.
20. Психологические аспекты посттравматических ситуаций.
21. Методы регуляции и саморегуляции психического состояния.
22. Понятие личности в психологии и правовой науке.
23. Индивидуально-психологических качества личности, которые способствуют эффективному выполнению профессиональных задач.
24. Биологическое и социальное в структуре личности.
25. Социально-демографические характеристики индивида.
26. Понятие воли. Структура волевого действия.
27. Понятие характера. Формирование характера.
28. Акцентуации характера (К. Леонгард, А.Е. Личко).
29. Темперамент. Типы темперамента.
30. Социализация личности. Этапы формирования личности.
31. Я-концепция личности.
32. Структура самосознания, его роль в жизнедеятельности личности.
33. Влияние типа темперамента и черт характера на способность личности действовать в нестандартных ситуациях.
34. Деятельность и поведение.
35. Цели изучения личности в профессиональной деятельности юриста.
36. «Безопасность» как научное понятие.
37. Потребность в безопасности.
38. Психологическая безопасность общества.
39. Психологическое воздействие. Проблема воздействия.
40. Понятие общественной безопасности в широком и узком смысле.
41. Информационная безопасность.
42. Информационно -психологическая безопасность личности.
43. Факторы и причины угроз психологической безопасности.
44. Понятие «психологии безопасности». Психологическая безопасность личности.
45. Психологическое насилие. Виды психологического насилия: психологическое пренебрежение и психологическое жестокое обращение.
46. Взаимосвязь права и психологии.
47. Правовая социализация личности.
48. Модели правовой социализации и развития морального сознания.
49. Психологическое воздействие правовых норм на поведение личности.
50. Методы правового воспитания с учетом демографических характеристик личности.
51. Правоисполнительное и девиантное поведение.
52. Психологические механизмы отклоняющегося поведения личности: агрессивное поведение; зависимое поведение; суицидальное поведение.
53. Мотивационная сфера в структуре личности субъектов правоприменительной деятельности.
54. Социальные, этнические, конфессиональные и культурные особенности и отношение к закону.
55. Влияние средств массовой информации на правоприменительную деятельность.
56. Социально-психологические аспекты эффективного правотворчества.
57. Трудовая деятельность. Факторы эффективности профессиональной деятельности.
58. Профессиональная пригодность и профессиональный отбор.
59. Профессиограмма юриста.

60. Социально-психологическая характеристика профессиональной деятельности юриста.
61. Профессиональная надежность юриста.
62. Психологические особенности профессиональной подготовки юриста.
63. Структурные элементы профессиональной деятельности.
64. Этапы профессионального становления личности.
65. Причины и признаки профессиональной деформации личности юриста.
66. Профессиональное общение юриста.
67. Функции общения, стороны общения, средства общения.
68. Процессуальные и не процессуальные формы общения.
69. Коммуникативные барьеры.
70. Основные виды техник ведения переговоров.
71. Представительство в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей.
72. Психология оказания профессиональной юридической помощи в рамках судебного и внесудебного урегулирования споров
73. Проведение переговоров по разрешению споров, возникающих из гражданских, административных, трудовых, корпоративных, антимонопольных, налоговых отношений, а также отношений в сфере защиты интеллектуальных прав.
74. Невербальная составляющая переговоров.

### **Задания для самостоятельной работы студента по теме**

(в рамках, отведенных на тему, часов самостоятельной работы)

#### Тема №1

1. Проведите сравнительный анализ структур юридической деятельности, разработанных Васильевым В.Л., Сорокотягиным И.Н., Романовым В.В.

#### 2. Ситуация для анализа:

Проведите анализ представленной информации с позиции бытовых, мифологических и научных знаний.

Руководитель принял на работу специалиста, который должен работать в подчинении его заместителя. Прием на работу не был согласован с заместителем. Вскоре проявилась неспособность принятого работника выполнять свои обязанности. Заместитель служебной запиской докладывает об этом руководителю.

Вопрос. Как бы вы поступили на месте руководителя? Проиграйте возможные варианты по конструированию взаимодействия с различными участниками и сторонниками конфликтной ситуации в разрешении процесса разрешения данной конфликтной ситуации.

#### 3. Ситуация для анализа

Есть несколько правил, которые могут сделать переговорную технику успешней:

- Вы должны установить с сотрудниками вашего оппонента (секретарь, представитель и т.д.) хорошие взаимоотношения
- Вы всегда должны быть пунктуальны, т.к. это охарактеризует вас, как надёжного человека
- Старайтесь минимизировать воздействие на переговоры любых сторонних факторов
- Внимательно и серьёзно готовьтесь к переговорам
- Стремитесь быть интересным собеседником, а также проявляйте спокойствие и чувство юмора

- На переговорах будьте независимы, собраны и дружелюбны; говорите убедительно и внятно
- Держите себя в руках: избегайте суеты, чрезмерного рвения и назойливости
- Старайтесь больше улыбаться
- Следите за тем, чтобы оппонент не доводил вас до раздражения и не сбивал с толку
- Пусть ваш оппонент высказывается как можно больше. Слушайте его внимательно, не перебивайте

### **Продолжите список правил**

#### Тема №2

1. Найдите в художественной литературе примеры восприятия людьми предметов, пространства, времени, движения. Дайте анализ ситуаций с позиции когнитивной психологии.
2. Опишите характерные психологические особенности когнитивных процессов юристов в коммуникативной профессиональной деятельности.
3. Ситуация для анализа:

**О каких свойствах ощущений и восприятия идет речь в приведенных ниже примерах?**

1. Слушая музыку, мы воспринимаем не отдельные звуки, а мелодию. Она остаётся той же самой, если исполняется симфоническим, струнным оркестром или на одном рояле, хотя отдельные звуковые ощущения в данных случаях различные.
2. С какой бы точки ни смотреть на тарелку, легко замечается её круглая форма.
3. Рост человека, на которого мы смотрим с различного расстояния, остаётся для нас одним и тем же, хотя его изображение на нашей сетчатке значительно изменяется.

**Приведите примеры, в которых проявляются другие свойства ощущений и восприятия.**

#### Тема №3

1. Написание эссе на тему: «Эмоциональное выгорание юриста».

Требования к содержанию и структуре эссе:

Текст должен отражать позицию автора по обозначенному вопросу (проблеме). Автору необходимо продемонстрировать владение предметом исследования, его понятийным аппаратом. Текст должен быть завершённым и четко структурированным, посвященным строго заданной проблематике.

2. Письменное практическое задание:

Какие функции выполняет страх? Перечислите признаки, свидетельствующие о переживании человеком страха.

3. Ситуация для анализа:

Ограбили молодую хорошенькую актрису. Ей позвонили в дверь, когда она была одна дома. Леня сказал, что он из ГПУ, и показал какую-то карточку, которую она, конечно, не разглядела. Он был в кожаной тужурке и в кожаной фуражке — так в то время часто одевались сотрудники ГПУ. Она удивилась, какие могут быть у ГПУ дела к ней, но дверь беспрекословно открыла. Вошли двое. Дверь аккуратно закрыли и заперли. Потом Пантелеев очень вежливо поклонился и сказал:

— Позвольте представиться, Леня Пантелеев.

Тут уже актриса поняла, что впустила бандитов. Актеры — народ общительный. Ростовцев раз двести рассказывал своим коллегам о том, как его ограбили, и показывал записку, оставленную грабителями. Слух о Пантелееве шел уже по Ленинграду.

У актрисы хватило выдержки гостеприимно сказать:

— Заходите, Леня. Что-то вы зачастили к актерам. Любите театр?

— Люблю, — сказал Пантелеев, — но актеров навещаю только по необходимости. Я надеюсь, вы не будете поднимать шум, тогда мы вас и связывать не станем.

— Не буду, — сказала актриса.

После этого они дружной компанией пошли по квартире. Актриса была небогата, и ценностей у нее было не много. Все, что было, поместилось в карманах. Чемодан, который принес Гавриков, оказался пустым.

— Мало зарабатываете, — сказал укоризненно Пантелеев. — При вашем таланте можно было бы и побольше приобрести, а так, знаете, неудобно: выходит, вроде мы с Митей себе в убыток работаем. Ну, правда, шуба у вас хорошая.

Пантелеев подошел к шкафу и открыл его. Действительно, шуба висела здесь. Это была хорошая котиковая шуба, на которую актриса долго копила деньги, разъезжая по концертам и во многом себе отказывая.

Сохраняя по-прежнему шуточный тон, актриса сказала:

— Ленечка, неужели вы у меня заберете шубу? Сейчас зима, а у меня и театр и концерты. Потом, честно вам скажу, это единственная дорогая вещь, которая у меня есть.

Пантелеев улыбнулся. Ему нравились выдержка и хладнокровие актрисы.

— Ну как, Митя? — спросил он. Действительно нехорошо обижать женщину.

— Что ж, сказал Гавриков, я не возражаю.

— Купите у нас свою шубу. Цена — два поцелуя. Один ему, другой мне.

Актриса, смеясь, поцеловала обоих в лоб, и они ушли, оставив ей шубу.

(Бодунов И., Росс Е. Записки следователя. М., 1966., стр. 170-171)

***Задание: Дайте характеристику степени развития эмоционально-волевой сферы Лени Пантелеева и актрисы.***

Тема №4

1. Письменное практическое задание:

Составление психологического портрета определенного лица.

В ходе выполнения письменного практического задания студент должен продемонстрировать знание учебного материала (в рамках основной литературы), рекомендованной программой курса к соответствующему занятию, показать умение применить теоретический материал при решении практических заданий (соблюдение требований к составлению психологического портрета (точность, валидность, надежность); соблюдение технологии составления психологического портрета лица; анализ необходимых источников информации для составления психологического портрета), умение привести примеры (Лицо определяется преподавателем.).

Пример:

Составить психологический портрет Дениса Григорьева, героя рассказа А.П. Чехова, «Злоумышленник». Проанализируйте каковы причины и условия данного преступления. Может ли Денис Григорьев в полной мере руководить собой в роли обвиняемого по делу?

2. Анализ ситуации:

Семейная пара почти 6 лет должным образом не заботилась о трёх сыновьях от 4 до 7 лет. Малыши не то что в садик, даже на улицу не выходили, жили в антисанитарных условиях. Как следствие у детей была выявлена задержка интеллектуального, психического и речевого развития.

***Каково значение процесса социализации личности? Если бы указанная ситуация получила бы дальнейшее продолжение и развитие, то какая система социальных идентичностей сформировалась бы у детей? Каковы были бы их ценностные ориентации?***

3. Написание эссе на тему: «Цели изучения личности в профессиональной деятельности юриста».

Требования к содержанию и структуре эссе:

Текст должен отражать позицию автора по обозначенному вопросу (проблеме). Автору необходимо продемонстрировать владение предметом исследования, его понятийным аппаратом. Текст должен быть завершённым и четко структурированным, посвященным строго заданной проблематике.

Тема №5

1. Сделать сравнительный анализ «Доктрины информационной безопасности Российской Федерации» 2000 г. и Доктрины информационной безопасности Российской Федерации» 2016 г.

2. Написание эссе на тему: «Отличие информационно-психологической безопасности от информационной безопасности».

Требования к содержанию и структуре эссе:

Текст должен отражать позицию автора по обозначенному вопросу (проблеме). Автору необходимо продемонстрировать владение предметом исследования, его понятийным аппаратом. Текст должен быть завершённым и четко структурированным, посвященным строго заданной проблематике.

3. Подготовить глоссарий по теме «Психология безопасности».

Тема №6

1. Подготовить глоссарий по теме «Психология социально-регулятивной сущности права».

2. Письменная контрольная работа (Эссе) по теме "Практика разрешения споров в Международном коммерческом арбитражном суде: «сегодняшние дни и перспектива».

Рекомендуемый объём 3-4 страницы машинописного текста формата А 4 (14 кегль, одинарный интервал). Содержание работы должно учитывать уровень знаний и психологические особенности обучаемых.

3. Задание для анализа:

В 2016 году корпорация «Истман Кодак Компании» (США) зарегистрировала в России товарный знак в виде обозначения «KODAK» и комбинированного обозначения со словесным элементом «Kodak» в отношении определенных классов товаров и услуг по Международной классификации товаров и услуг.

В 2018 г. российский предприниматель без образования юридического лица заключил с Российским научно-исследовательским институтом развития общественных сетей договор о регистрации в Российской Федерации доменного имени своей страницы в сети Интернет в зоне RU в виде обозначения «www.kodak.ru». Данное доменное имя давало возможность пользователям идентифицировать компьютер, подключенный к сети «Интернет», посетить страницу, принадлежащую этому предпринимателю, и получить информацию о его коммерческой деятельности. Полагая, что действия российского предпринимателя являются нарушением прав владельца товарных знаков, корпорация «Истман Кодак Компании» обратилась в Арбитражный суд г. Москвы с иском к российскому предпринимателю о запрещении использовать товарный знак «Kodak», зарегистрированный на имя истца, в доменном имени страницы ответчика во Всемирной компьютерной сети «Интернет» и о публикации судебного решения в целях восстановления деловой репутации потерпевшего.

1. Что такое доменное имя? Подлежит ли доменное имя самостоятельной правовой охране в России?
2. Какими нормативными правовыми актами регулируются отношения, связанных с использованием наименования «KODAK» на территории России? Китая?
3. В чем заключается право на товарный знак?
4. Кто имеет интеллектуальное право на использование наименования «KODAK» на территории России в данной задаче?
5. Подлежит ли иск удовлетворению?

#### Тема №7

1. Письменное практическое задание:

Составить профессиограмму юриста.

2. Написание эссе на тему: «Социальная ответственность юриста за принятые профессиональные решения».

Требования к содержанию и структуре эссе:

Текст должен отражать позицию автора по обозначенному вопросу (проблеме). Автору необходимо продемонстрировать владение предметом исследования, его понятийным аппаратом. Текст должен быть завершённым и четко структурированным, посвященным строго заданной проблематике.

3. Ситуация для анализа:

В специальной литературе описываются практические советы к технике ведения переговоров (к примеру, между представителями работников и работодателями). Способность к ведению коллективных переговоров – это умение, которое должно быть выработано и адаптировано к изменениям в различных отраслях экономики и в обществе в целом. Люди, ведущих переговоры от имени профсоюзного движения, должны понимать вызовы времени и отвечать на них, уметь демонстрировать качества лидера. Выделяют пять отличающихся друг от друга стилей ведения переговоров.

**1. Соревновательный** (сильный напор, низкая готовность к сотрудничеству). Это боевой, "твердолобый" стиль, когда переговоры между администрацией и профсоюзами напоминают «спор мужа с женой», при котором обе стороны отчаянно стремятся достичь своих целей, нередко не проявляя какого бы то ни было стремления к сотрудничеству. Этот стиль может быть оправдан, когда, например, применяются непопулярные шаги, такие, как сокращение затратных статей, или в чрезвычайных случаях, когда отсутствие времени не позволяет использовать другие подходы.

**2. Уклончивый** (слабое давление, слабое сотрудничество). Человек, склонный к использованию этого подхода, скорее всего чувствует себя неуютно перед лицом переговорной ситуации и предпочитает избегать проблем, вместо того чтобы преодолеть различия путем переговоров. В ряде случаев это может оказаться правильным подходом, если возникает ощущение, что угроза столкновения противоречий перевешивает возможные плюсы рассмотрения некоторых вопросов.

**3. Примирительный** (слабое давление, высокая степень сотрудничества). Этот метод заключается в том, что участник переговоров проявляет высокую степень готовности к сотрудничеству с противоположной стороной и нередко готов сдать свои позиции по ряду вопросов, уступая противнику. Данный подход может быть оправдан в случае, если предмет переговоров рассматривается как тривиальный, не имеющий большого значения. Уступка противоположной стороне по такому вопросу может создать кредит доверия, который будет использован в дальнейших переговорах по более важному вопросу.

**4. Компромиссный** (средняя степень давления, средний уровень готовности к сотрудничеству). Это средний стиль, отличающийся тем, что участник переговоров проявляет определенную настойчивость и определенную готовность к сотрудничеству в

ходе переговоров с другой стороной. Человек, который использует этот стиль, часто применяет тактику "ты - мне, я - тебе" переговорного процесса с целью достижения компромисса. Однако часто бывает и так, что и другие факторы могут диктовать этот компромиссный стиль. Он может быть использован, если рассматриваемый вопрос не оправдывает более настойчивого подхода, свойственного соревновательному стилю и готовности к сотрудничеству. Если обе стороны обладают более или менее одинаковой силой и статусом, но преследуют противоположные цели, тогда компромиссный подход может быть единственным реалистичным вариантом.

**5. Ориентированный** на сотрудничество (высокая степень давления, высокая готовность к сотрудничеству). Это, похоже, наиболее желательный стиль ведения переговоров, когда наряду с высоким уровнем давления на противоположную сторону и решительностью в достижении своих целей проявляется высокий уровень готовности к сотрудничеству при поиске решений, приемлемых для обеих сторон. Этот стиль наилучшим образом может быть проиллюстрирован в идеальной ситуации, в которой две стороны, преследующие свои собственные отличные цели и проповедующие различные методы действий, которые можно обозначить как "а" и "б", обсуждают вопросы конструктивно, в духе сотрудничества и вырабатывают новую линию поведения "в", которая позволяет достигать обе группы целей. Хотя, как правило, это наиболее предпочтительный стиль ведения переговоров по основным вопросам, могут возникать ситуации, когда, как отмечено выше, оправдано использование каждого из четырех других стилей ведения переговоров.

*Какой из названных стилей ведения переговоров Вам наиболее предпочтительный? В каком стиле Вы смогли бы вести переговоры?* Следует также учитывать, что для ведения переговоров необходимо иметь как минимум две стороны: должны быть различия в позициях, должна быть готовность к компромиссу, то есть определенная доля гибкости с обеих сторон.

## Тема №8

### 1. Ситуация для анализа:

Один из участников гражданско-правового сообщества, намеревающийся подать иск в суд, заблаговременно уведомил об этом других участников спора, вытекающего из договорных и иных гражданско-правовых отношений при осуществлении представительства в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей.

1) Приравнивается ли направление данного сообщения (имеющего информационный характер) досудебным урегулированием спора?

При ответе необходимо сослаться на соответствующий пункт Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2021г. "О некоторых вопросах досудебного урегулирования споров, Рассматриваемые в порядке гражданского и арбитражного судопроизводства".

2) Считается ли соблюденным досудебный порядок урегулирования спора в виде примирительной процедуры (например, переговоров, медитации) в случае предоставления документов, подтверждающих использование соответствующей процедуры спорящими сторонами.

### 2. Ситуация для анализа:

Юридический отдел компании "Судебный юрист" состоит из 9 человек и только женщин. Начальником отдела является Спиридонова И.Г. - женщина пенсионного возраста, давно работающая в данной организации и успешно справляющаяся со своими обязанностями. В компанию не так давно (около года) поступила на работу младшим юристом - Григорьева Н.Н. - молодая, симпатичная женщина, которая заканчивает юридический университет. Ее

приход был встречен достаточно дружелюбно со стороны всех сотрудников юридического отдела и, в первую очередь Спиридоновой, у которой есть дочь такого же возраста. Она легко вникала в суть дел, все свои обязанности выполняла быстро, четко, аккуратно, энергично. Сотрудники любовались девушкой и говорили о том, что из нее получится прекрасный специалист. Когда Спиридонова спрашивала в отделе, как работает новенькая, то слышала такие слова: «далеко пойдет», «нестандартно мыслит», «ею может гордиться мать, такая не опозорит», «это жемчужина для коллектива». Спиридонова И.Г. некоторое время «по-матерински» опекала новую сотрудницу, но потом, по мере того, как молодая сотрудница быстро овладевала профессией, наступил перелом в их взаимоотношениях, и по непонятным для Григорьевой Н.Н. причинам отношения резко ухудшились. Спиридонова И.Г., боясь конкуренции, стала постоянно придирается к Григорьевой Н.Н., стараясь унижить ее как личность, не давала спокойно работать. Для Григорьевой встал вопрос: что делать и не перейти ли на работу в другую компанию? Другие сотрудницы отдела внешне никак не реагировали на создавшуюся ситуацию, но внутри начались разговоры о том, что молодую сотрудницу «шахиня» выживает. По своему характеру Спиридонова И.Г. достаточно властный человек, давно находится на должности, но такого поведения от него в коллективе никто не ожидал.

Проанализируйте ситуацию. Определите, каковы могут быть мотивы конфликтного поведения Спиридоновой И.Г. Дайте рекомендации по ее разрешению психологу компании и Григорьевой Н.Н.

3. Подготовить и провести ролевую игру на тему:

*"Эффективные переговорные техники, аргументация в переговорах".*

**Примерные задания для практических занятий содержатся в фонде оценочных средств кафедры Судебной деятельности и уголовного процесса**

## **РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

В соответствии с п.1, ч. 1, ст. 43 ФЗ от 29.12. 2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» обучающиеся обязаны добросовестно осваивать образовательную программу, в том числе посещать предусмотренные учебным планом учебные занятия, осуществлять самостоятельную подготовку к знаниям, выполнять задания, данные педагогическими работниками в рамках образовательной программы.

Основными видами аудиторной работы студентов являются лекции и практические занятия.

На лекциях преподаватель излагает и разъясняет основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы. Из-за недостаточного количества аудиторных часов некоторые темы, которые не удастся рассмотреть в полном объеме, преподаватель рекомендует, по своему усмотрению, к самостоятельному изучению. Обязанность студентов – внимательно слушать и конспектировать лекционный материал. Для лучшего освоения материала и систематизации знаний, необходимо постоянно изучать лекционные материалы по конспектам. Все спорные моменты необходимо вынести для обсуждения на семинарские занятия.

Эффективная организация времени по усвоению изучаемой дисциплины зависит от наличия у студента умения управлять своей деятельностью при выполнении предложенных домашних заданий. Рекомендуется следующий алгоритм подготовки к практическому занятию:

1 этап – поиск в литературе теоретической информации на предложенные преподавателем вопросы;

2 этап – осмысление полученной информации, освоение терминов и понятий;



3 этап – составление плана ответа на каждый вопрос;

4 этап – поиск примеров по данной проблематике (тестов, игр, упражнений и др.).

Практическое занятие по психологии профессиональной деятельности юриста предполагает коллективное обсуждение студентами наиболее важных проблем изучаемого курса. Это не пересказ лекции, а осмысление изучаемой проблемы.

На таком занятии студенты обучаются излагать свою точку зрения перед аудиторией, отстаивать ее в научном споре. Логично и аргументировано связывать теорию с практикой. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. Практические занятия направлены на развитие у студентов навыков самостоятельной работы над литературными источниками, материалами практики, законами и иными правовыми актами, коллективное обсуждение важных вопросов изучаемой дисциплины, решение практических задач, деловых игр и разбор конкретных профессиональных ситуаций.

В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей по предложенной тематике преподаватель в ходе практических занятий может проводить контрольные работы.

В процессе подготовки к практическому занятию студенты имеют возможность воспользоваться внеаудиторными консультациями преподавателя.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает, выставляя текущие оценки в рабочий журнал. Студент имеет право ознакомиться с выставленными ему оценками.

Основной вид учебной деятельности студента – самостоятельная работа, которая включает в себя изучение лекционного материала, учебников и учебных пособий, первоисточников, подготовку сообщений, выступлений на групповых занятиях, выполнение контрольных самостоятельных заданий.

Методика самостоятельной работы разъясняется преподавателем и в последующем конкретизируется с учетом индивидуальных особенностей конкретного студента. Время, место самостоятельно работы выбираются студентами по своему усмотрению.

Самостоятельную работу над дисциплиной следует начинать с изучения рабочей программы дисциплины, которая содержит требования к знаниям, умениям, навыкам студентов. Получив представление об основном содержании темы, необходимо изучить материал с помощью конспектов лекций и учебников. Более глубокое изучение предполагает изучение монографий и актуальных правовых источников. При желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Изучение дисциплины заканчивается зачетом, проводимым по всему ее содержанию.

## ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

№	Наименование (тема) и форма контрольного мероприятия	Учебная неделя, на которой проводится, иное указание на срок/период выполнения	Балловая стоимость контрольного мероприятия (максимальное значение)
1	Методологические основы психологии профессиональной деятельности. Тестирование	6 неделя	5
2	Социально-психологическая характеристика юридической деятельности. Письменная контрольная работа	14 неделя	5

## Описание контрольных мероприятий:

### 1. Контрольное тестирование:

Во всех заданиях выберите один вариант ответа.

Пример.

Тест 1.

1.Свойство особым образом организованной материи, заключающееся в способности отражать объективный и независимый от нее окружающий мир и на основе этого отражения регулировать поведение человека — это:

- А) Сознание
- Б) Рефлексия
- В) Самосознание
- Г) Психика

2.Специфический вид активности человека, направленный на познание и творческое преобразование окружающей действительности, включая самого себя и условия своего существования.

- А) поведение
- Б) установка
- В) деятельность
- Г) рефлексия

3.Структура деятельности состоит из

- А) мотива, действий, целей, результата
- Б) мотива, результата
- В) действий и результата
- Г) предметных и умственных действий

4.Структура самосознания состоит из

- А) когнитивный, оценочный, поведенческий компоненты
- Б) Я реальное, Я идеальное
- В) самопознание, самооценка, самоконтроль, Образ Я
- Г) нет правильных вариантов

5. Функции самооценки

- А) Регуляторная, защитная, развивающая
- Б) Регуляторная, когнитивная, аффективная
- В) Когнитивная, аффективная, поведенческая
- Г) Я реальное, Я идеальное

6.Оценка и осознание субъектом собственных действий, состояний и психических процессов – это

- А) Образ Я
- Б) Самоконтроль личности
- В) Характер
- Г) Личностная адаптация

7.Форма взаимодействия субъектов с социальной средой, активное приспособление личности к ее условиям, требованиям социума – это

- А) Социальная адаптация
- Б) Социализация

- В) Социальная психология
- Г) Социальная деятельность

8. Стресс рухнувших надежд – это

- А) Аффект
- Б) Страх
- В) Фрустрация
- Г) Любопытство

9. Уровни социальной адаптации

- А) Физиологический, психологический, социальный
- Б) Психологический, социальный
- В) Социальный, социально-психологический
- Г) Физиологический, общественный, социальный

10. Виды направленности личности:

- А) когнитивная, поведенческая, эмоциональная
- Б) Личная, деловая, общественная
- В) Физиологическая, деловая, социальная
- Г) Личная, деловая, когнитивная

Критерии оценивания.

1) Максимальная оценка за данное мероприятие: 5

2) Мероприятие проводится: аудиторно, письменно

3) Структура контрольного мероприятия:

Студенту предоставляется для выполнения 10 тестовых заданий.

Критерии выставления оценки:

Оценка выставляется студенту в зависимости от ответов на поставленные вопросы.

0 - 3 правильных ответа - 2;

4- 6 правильных ответа – 3;

7- 8 правильных ответов - 4;

9-10 правильных ответов – 5.

4) Возможность передачи контрольного мероприятия: есть

5) Условия передачи контрольного мероприятия: получение неудовлетворительной оценки.

6) В ходе контрольного мероприятия использовать учебные, методические и иные материалы и средства нельзя.

**2. Письменная контрольная работа**

включает в себя 2 теоретических вопроса и 1 практическое задание.

**Пример:**

**Вариант 1.**

1. Психология оказания профессиональной юридической помощи в рамках судебного и внесудебного урегулирования споров

2. Психологическое воздействие правовых норм на поведение личности. Виды переговорных техник для отстаивания своей позиции.

3. Психологический анализ конкретной ситуации:

Старые знакомые планировали открыть собственное дело, а со временем они реализовать свои предпринимательские амбиции. Более того, созданная ими компания пополнила ряды успешных "игроков" в данном сегменте бизнеса.

Поначалу все было хорошо: двое учредителей компании, которые обладали равными долями уставного капитала (по 50%), делили прибыль поровну. Однако потом один из них переехал жить в другую страну (где создал, в свою очередь, новый бизнес, который нуждался в наличии надёжных деловых партнёров), и при этом продолжал получать деньги от деятельности совместного предприятия, ничего не делая.

Естественно, его активному партнёру не нравилось работать за двоих - он предложил "эмигранту" отступить за его долю в совместном бизнесе, на что он отреагировал отрицательно. Немного позже они обратились к медиатору.

1) *Что понимается под профессиональной медитацией?*

2) *Как бы Вы, (будучи на месте медиатора) провели переговоры и оказали профессиональную помощь в реализации внесудебного реагирования в данном споре?*

### **Критерии оценивания**

Ответ на каждый теоретический вопрос и практическое задание оцениваются по четырехбалльной шкале от 2 баллов («неудовлетворительно») до 5 баллов («отлично»). Итоговая оценка за работу определяется как среднее арифметическое ответов на вопросы и выполнение практического задания, с округлением средней арифметической оценки до целой цифры.

### **Критерии начисления баллов за теоретический вопрос:**

**5 баллов («отлично»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на повышенном уровне (в рамках основной и дополнительной литературы, нормативных актов, развернуто, аргументировано и систематизировано раскрывает теоретический материал по теме, сопоставляет изложенный материал; применительно к поставленному вопросу корректно использует отраслевой понятийный аппарат, свободно оперируя терминами и понятиями курса, соотносит их при необходимости).

**4 балла («хорошо»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на базовом уровне (в рамках основной и дополнительной литературы, нормативных актов систематизировано раскрывает теоретический материал по теме; применительно к поставленному вопросу корректно использует понятийный аппарат, свободно оперируя терминами и понятиями курса).

**3 балла («удовлетворительно»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне (в рамках основной литературы, нормативных актов раскрывает теоретический материал по теме, но без достаточной аргументации и/или с отсутствием раскрытия отдельных аспектов поставленного вопроса; корректно использует понятийный аппарат, применительно к поставленному вопросу).

**2 балла («неудовлетворительно»)** – обучающийся не продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне (обучающийся обнаружил существенные пробелы в знании основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки при выполнении задания, у обучающегося отсутствуют знания теоретического материала).

### **Критерии начисления баллов за выполнение практического задания:**

**5 баллов («отлично»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на повышенном уровне; ответ соответствует следующим критериям: студент обнаруживает всестороннее систематическое и глубокое знание программного материала; демонстрируют знание современной учебной и научной литературы; владеют понятийным аппаратом; способен творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; подтверждают теоретические постулаты примерами из психологической и юридической практики.

**4 балла («хорошо»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на базовом уровне; ответ соответствует следующим критериям: студент показывает твёрдое знание программного материала; усвоил основную и наиболее важную дополнительную литературу; демонстрируют способность к анализу и сопоставлению различных подходов к решению заявленной в вопросе проблематики; подтверждают ответ примерами из психологической и профессиональной практики; допускает отдельные погрешности и неточности при ответе.

**3 балла («удовлетворительно»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне; ответ соответствует следующим критериям: студент показывает твёрдое знание программного материала; в целом усвоил основную литературу; допускает погрешности и неточности при ответе.

**2 балла («неудовлетворительно»)** – обучающийся не продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне; при ответе: обнаруживает значительные пробелы в знаниях основного программного материала; допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы.

## ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Форма промежуточной аттестации	<i>зачет</i>
Формат мероприятий проведения промежуточной аттестации	<i>по билетам</i>
Структура мероприятий и балловая стоимость элементов	<p><i>2 теоретических задания – каждое задание оценивается до 5 баллов</i></p> <p><i>1 практическое задание – каждое задание оценивается до 5 баллов</i></p> <p><i>(выводится средняя арифметическая оценка)</i></p>

### Примерные задания для мероприятий промежуточной аттестации:

#### Вопросы к зачету:

1. Понятие психики. Соотношения понятий психика и сознание.
2. Связь психологии профессиональной деятельности юриста с другими науками.

3. Уровни психологического знания.
4. Методы исследования психологии профессиональной деятельности юриста.
5. Ощущение. Виды ощущений, их закономерности и свойства.
6. Восприятие. Свойства и закономерности восприятия.
7. Восприятие предметов, пространства, времени, движения участниками уголовного процесса.
8. Влияние субъективных и объективных факторов на запоминание информации.
9. Характеристика мыслительной деятельности юриста.
10. Способы активизации мыслительных процессов.
11. Роль воображения в деятельности юриста.
12. Виды эмоций и чувств.
13. Волевая регуляция деятельности и поведения человека.
14. Характеристики эмоциональных проявлений.
15. Психические и функциональные состояния субъекта деятельности как фактор безопасной жизнедеятельности.
16. Стресс, стадии развития стресса, его признаки.
17. Фрустрация. Механизм возникновения фрустрации.
18. Страсть, направленность страсти.
19. Страдания. Виды страданий.
20. Психологические аспекты посттравматических ситуаций.
21. Методы регуляции и саморегуляции психического состояния.
22. Понятие личности в психологии и правовой науке.
23. Индивидуально-психологических качества личности, которые способствуют эффективному выполнению профессиональных задач.
24. Биологическое и социальное в структуре личности.
25. Социально-демографические характеристики индивида.
26. Понятие воли. Структура волевого действия.
27. Понятие характера. Формирование характера.
28. Акцентуации характера (К. Леонгард, А.Е. Личко).
29. Темперамент. Типы темперамента.
30. Социализация личности. Этапы формирования личности.
31. Я-концепция личности.
32. Структура самосознания, его роль в жизнедеятельности личности.
33. Влияние типа темперамента и черт характера на способность личности действовать в нестандартных ситуациях.
34. Деятельность и поведение.
35. Цели изучения личности в профессиональной деятельности юриста.
36. «Безопасность» как научное понятие.
37. Потребность в безопасности.
38. Психологическая безопасность общества.
39. Психологическое воздействие. Проблема воздействия.
40. Понятие общественной безопасности в широком и узком смысле.
41. Информационная безопасность.
42. Информационно -психологическая безопасность личности.
43. Факторы и причины угроз психологической безопасности.
44. Понятие «психологии безопасности». Психологическая безопасность личности.
45. Психологическое насилие. Виды психологического насилия: психологическое пренебрежение и психологическое жестокое обращение.
46. Взаимосвязь права и психологии.
47. Правовая социализация личности.
48. Модели правовой социализации и развития морального сознания.
49. Психологическое воздействие правовых норм на поведение личности.

50. Методы правового воспитания с учетом демографических характеристик личности.
51. Правоисполнительное и девиантное поведение.
52. Психологические механизмы отклоняющегося поведения личности: агрессивное поведение; зависимое поведение; суицидальное поведение.
53. Мотивационная сфера в структуре личности субъектов правоприменительной деятельности.
54. Социальные, этнические, конфессиональные и культурные особенности и отношение к закону.
55. Влияние средств массовой информации на правоприменительную деятельность.
56. Социально-психологические аспекты эффективного правотворчества.
57. Трудовая деятельность. Факторы эффективности профессиональной деятельности.
58. Профессиональная пригодность и профессиональный отбор.
59. Профессиограмма юриста.
60. Социально-психологическая характеристика профессиональной деятельности юриста.
61. Профессиональная надежность юриста.
62. Психологические особенности профессиональной подготовки юриста.
63. Структурные элементы профессиональной деятельности.
64. Этапы профессионального становления личности.
65. Причины и признаки профессиональной деформации личности юриста.
66. Профессиональное общение юриста.
67. Функции общения, стороны общения, средства общения.
68. Процессуальные и не процессуальные формы общения.
69. Коммуникативные барьеры.
70. Основные виды техник ведения переговоров.
71. Представительство в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей.
72. Психология оказания профессиональной юридической помощи в рамках судебного и внесудебного урегулирования споров
73. Проведение переговоров по разрешению споров, возникающих из гражданских, административных, трудовых, корпоративных, антимонопольных, налоговых отношений, а также отношений в сфере защиты интеллектуальных прав.
74. Невербальная составляющая переговоров.

### ***Примерные практические задания к зачету:***

#### **1. Ситуация для анализа:**

Проведите анализ представленной информации с позиции бытовых, мифологических и научных знаний.

Руководитель принял на работу специалиста, который должен работать в подчинении его заместителя. Прием на работу не был согласован с заместителем. Вскоре проявилась неспособность принятого работника выполнять свои обязанности. Заместитель служебной запиской докладывает об этом руководителю...

**Вопрос. Как бы вы поступили на месте руководителя? Проиграйте возможные варианты по конструированию взаимодействия с различными участниками и сторонниками конфликтной ситуации в разрешении процесса разрешения данной конфликтной ситуации.**

#### **2. Ситуация для анализа:**

Ограбили молодую хорошенькую актрису. Ей позвонили в дверь, когда она была одна дома. Леня сказал, что он из ГПУ, и показал какую-то карточку, которую она,

конечно, не разглядела. Он был в кожаной тужурке и в кожаной фуражке — так в то время часто одевались сотрудники ГПУ. Она удивилась, какие могут быть у ГПУ дела к ней, но дверь беспрекословно открыла. Вошли двое. Дверь аккуратно закрыли и заперли. Потом Пантелеев очень вежливо поклонился и сказал:

— Позвольте представиться, Леня Пантелеев.

Тут уже актриса поняла, что впустила бандитов. Актеры— народ общительный. Ростовцев раз двести рассказывал своим коллегам о том, как его ограбили, и показывал записку, оставленную грабителями. Слух о Пантелееве шел уже по Ленинграду.

У актрисы хватило выдержки гостеприимно сказать:

— Заходите, Леня. Что-то вы зачастили к актерам. Любите театр?

— Люблю, — сказал Пантелеев, — но актеров навещаю только по необходимости. Я надеюсь, вы не будете поднимать шум, тогда мы вас и связывать не станем.

— Не буду, — сказала актриса.

После этого они дружной компанией пошли по квартире. Актриса была небогата, и ценностей у нее было не много. Все, что было, поместилось в карманах. Чемодан, который принес Гавриков, оказался пустым.

— Мало зарабатываете, — сказал укоризненно Пантелеев. — При вашем таланте можно было бы и побольше приобрести, а так, знаете, неудобно: выходит, вроде мы с Митей себе в убыток работаем. Ну, правда, шуба у вас хорошая.

Пантелеев подошел к шкафу и открыл его. Действительно, шуба висела здесь. Это была хорошая котиковая шуба, на которую актриса долго копила деньги, разъезжая по концертам и во многом себе отказывая.

Сохраняя по-прежнему шуточный тон, актриса сказала:

— Ленечка, неужели вы у меня заберете шубу? Сейчас зима, а у меня и театр и концерты. Потом, честно вам скажу, это единственная дорогая вещь, которая у меня есть.

Пантелеев улыбнулся. Ему нравились выдержка и хладнокровие актрисы.

— Ну как, Митя? — спросил он. Действительно нехорошо обижать женщину.

— Что ж, сказал Гавриков, я не возражаю.

— Купите у нас свою шубу. Цена — два поцелуя. Один ему, другой мне.

Актриса, смеясь, поцеловала обоих в лоб, и они ушли, оставив ей шубу.

(Бодунов И., Росс Е. Записки следователя. М., 1966., стр. 170-171)

***Задание: Дайте характеристику степени развития эмоционально-волевой сферы Лени Пантелеева и актрисы.***

### **3. Анализ ситуации:**

Семейная пара почти 6 лет должным образом не заботилась о трёх сыновьях от 4 до 7 лет. Малыши не то что в садик, даже на улицу не выходили, жили в антисанитарных условиях. Как следствие у детей была выявлена задержка интеллектуального, психического и речевого развития.

***Каково значение процесса социализации личности? Если бы указанная ситуация получила бы дальнейшее продолжение и развитие, то какая система социальных идентичностей сформировалась бы у детей? Каковы были бы их ценностные ориентации?***

### **4. Задание для анализа:**

В 2016 году корпорация «Истман Кодак Компании» (США) зарегистрировала в России товарный знак в виде обозначения «KODAK» и комбинированного обозначения со



словесным элементом «Kodak» в отношении определенных классов товаров и услуг по Международной классификации товаров и услуг.

В 2018 г. российский предприниматель без образования юридического лица заключил с Российским научно-исследовательским институтом развития общественных сетей договор о регистрации в Российской Федерации доменного имени своей страницы в сети Интернет в зоне RU в виде обозначения «www.kodak.ru». Данное доменное имя давало возможность пользователям идентифицировать компьютер, подключенный к сети «Интернет», посетить страницу, принадлежащую этому предпринимателю, и получить информацию о его коммерческой деятельности. Полагая, что действия российского предпринимателя являются нарушением прав владельца товарных знаков, корпорация «Истман Кодак Компании» обратилась в Арбитражный суд г. Москвы с иском к российскому предпринимателю о запрещении использовать товарный знак «Kodak», зарегистрированный на имя истца, в доменном имени страницы ответчика во Всемирной компьютерной сети «Интернет» и о публикации судебного решения в целях восстановления деловой репутации потерпевшего.

- 1. Что такое доменное имя? Подлежит ли доменное имя самостоятельной правовой охране в России?**
- 2. Какими нормативными правовыми актами регулируются отношения, связанных с использованием наименования «KODAK» на территории России? Китая?**
- 3. В чем заключается право на товарный знак?**
- 4. Кто имеет интеллектуальное право на использование наименования «KODAK» на территории России в данной задаче?**
- 5. Подлежит ли иск удовлетворению?**

#### **5. Ситуация для анализа:**

Один из участников гражданско-правового сообщества, намеревающийся подать иск в суд, заблаговременно уведомил об этом других участников спора, вытекающего из договорных и иных гражданско-правовых отношений при осуществлении представительства в судебном и внесудебном урегулировании споров из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеэкономических и иных видов международных экономических связей.

**1) Приравнивается ли направление данного сообщения (имеющего информационный характер) досудебным урегулированием спора?**

При ответе необходимо сослаться на соответствующий пункт Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2021г. "О некоторых вопросах досудебного урегулирования споров, Рассматриваемые в порядке гражданского и арбитражного судопроизводства".

**2) Считается ли соблюденным досудебный порядок урегулирования спора в виде примирительной процедуры (например, переговоров, медиации) в случае предоставления документов, подтверждающих использование соответствующей процедуры спорящими сторонами.**

#### **6. Ситуация для анализа:**

Юридический отдел компании "Судебный юрист" состоит из 9 человек и только женщин. Начальником отдела является Спиридонова И.Г. - женщина пенсионного возраста, давно работающая в данной организации и успешно справляющаяся со своими обязанностями. В компанию не так давно (около года) поступила на работу младшим юристом - Григорьева Н.Н. - молодая, симпатичная женщина, которая заканчивает юридический университет. Ее приход был встречен достаточно дружелюбно со стороны всех сотрудников юридического

отдела и, в первую очередь Спиридоновой, у которой есть дочь такого же возраста. Она легко вникала в суть дел, все свои обязанности выполняла быстро, четко, аккуратно, энергично. Сотрудники любовались девушкой и говорили о том, что из нее получится прекрасный специалист. Когда Спиридонова спрашивала в отделе, как работает новенькая, то слышала такие слова: «далеко пойдет», «нестандартно мыслит», «ею может гордиться мать, такая не опозорит», «это жемчужина для коллектива». Спиридонова И.Г. некоторое время «по-матерински» опекала новую сотрудницу, но потом, по мере того, как молодая сотрудница быстро овладевала профессией, наступил перелом в их взаимоотношениях, и по непонятным для Григорьевой Н.Н. причинам отношения резко ухудшились. Спиридонова И.Г., боясь конкуренции, стала постоянно придирается к Григорьевой Н.Н., стараясь унижить ее как личность, не давала спокойно работать. Для Григорьевой встал вопрос: что делать и не перейти ли на работу в другую компанию? Другие сотрудницы отдела внешне никак не реагировали на создавшуюся ситуацию, но внутри начались разговоры о том, что молодую сотрудницу «шахиня» выживает. По своему характеру Спиридонова И.Г. достаточно властный человек, давно находится на должности, но такого поведения от него в коллективе никто не ожидал.

**Проанализируйте ситуацию. Определите, каковы могут быть мотивы конфликтного поведения Спиридоновой И.Г. Дайте рекомендации по ее разрешению психологу компании и Григорьевой Н.Н.**

## 7. Ситуация для анализа.

Есть несколько правил, которые могут сделать переговорную технику успешней:

- Вы должны установить с сотрудниками вашего оппонента (секретарь, представитель и т.д.) хорошие взаимоотношения
- Вы всегда должны быть пунктуальны, т.к. это охарактеризует вас, как надёжного человека
- Старайтесь минимизировать воздействие на переговоры любых сторонних факторов
- Внимательно и серьёзно готовьтесь к переговорам
- Стремитесь быть интересным собеседником, а также проявляйте спокойствие и чувство юмора
- На переговорах будьте независимы, собраны и дружелюбны; говорите убедительно и внятно
- Держите себя в руках: избегайте суеты, чрезмерного рвения и назойливости
- Старайтесь больше улыбаться
- Следите за тем, чтобы оппонент не доводил вас до раздражения и не сбивал с толку
- Пусть ваш оппонент высказывается как можно больше. Слушайте его внимательно, не перебивайте

**Продолжите список правил**

## 8. Ситуация для анализа:

**О каких свойствах ощущений и восприятия идет речь в приведенных ниже примерах?**

1. Слушая музыку, мы воспринимаем не отдельные звуки, а мелодию. Она остаётся той же самой, если исполняется симфоническим, струнным оркестром или на одном рояле, хотя отдельные звуковые ощущения в данных случаях различные.
2. С какой бы точки ни смотреть на тарелку, легко замечается её круглая форма.
3. Рост человека, на которого мы смотрим с различного расстояния, остаётся для нас одним и тем же, хотя его изображение на нашей сетчатке значительно изменяется.

**Приведите примеры, в которых проявляются другие свойства ощущений и восприятия.**

#### **9. Ситуация для анализа:**

В специальной литературе описываются практические советы к технике ведения переговоров (к примеру, между представителями работников и работодателями). Способность к ведению коллективных переговоров – это умение, которое должно быть выработано и адаптировано к изменениям в различных отраслях экономики и в обществе в целом. Люди, ведущих переговоры от имени профсоюзного движения, должны понимать вызовы времени и отвечать на них, уметь демонстрировать качества лидера. Выделяют пять отличающихся друг от друга стилей ведения переговоров.

**1. Соревновательный** (сильный напор, низкая готовность к сотрудничеству). Это боевой, "твердолобый" стиль, когда переговоры между администрацией и профсоюзами напоминают «спор мужа с женой», при котором обе стороны отчаянно стремятся достичь своих целей, нередко не проявляя какого бы то ни было стремления к сотрудничеству. Этот стиль может быть оправдан, когда, например, применяются непопулярные шаги, такие, как сокращение затратных статей, или в чрезвычайных случаях, когда отсутствие времени не позволяет использовать другие подходы.

**2. Уклончивый** (слабое давление, слабое сотрудничество). Человек, склонный к использованию этого подхода, скорее всего чувствует себя неуютно перед лицом переговорной ситуации и предпочитает избегать проблем, вместо того чтобы преодолеть различия путем переговоров. В ряде случаев это может оказаться правильным подходом, если возникает ощущение, что угроза столкновения противоречий перевешивает возможные плюсы рассмотрения некоторых вопросов.

**3. Примирительный** (слабое давление, высокая степень сотрудничества). Этот метод заключается в том, что участник переговоров проявляет высокую степень готовности к сотрудничеству с противоположной стороной и нередко готов сдать свои позиции по ряду вопросов, уступая противнику. Данный подход может быть оправдан в случае, если предмет переговоров рассматривается как тривиальный, не имеющий большого значения. Уступка противоположной стороне по такому вопросу может создать кредит доверия, который будет использован в дальнейших переговорах по более важному вопросу.

**4. Компромиссный** (средняя степень давления, средний уровень готовности к сотрудничеству). Это средний стиль, отличающийся тем, что участник переговоров проявляет определенную настойчивость и определенную готовность к сотрудничеству в ходе переговоров с другой стороной. Человек, который использует этот стиль, часто применяет тактику "ты - мне, я - тебе" переговорного процесса с целью достижения компромисса. Однако часто бывает и так, что и другие факторы могут диктовать этот компромиссный стиль. Он может быть использован, если рассматриваемый вопрос не оправдывает более настойчивого подхода, свойственного соревновательному стилю и готовности к сотрудничеству. Если обе стороны обладают более или менее одинаковой силой и статусом, но преследуют противоположные цели, тогда компромиссный подход может быть единственным реалистичным вариантом.

**5. Ориентированный на сотрудничество** (высокая степень давления, высокая готовность к сотрудничеству). Это, похоже, наиболее желательный стиль ведения переговоров, когда наряду с высоким уровнем давления на противоположную сторону и решительностью в достижении своих целей проявляется высокий уровень готовности к сотрудничеству при поиске решений, приемлемых для обеих сторон. Этот стиль наилучшим образом может быть проиллюстрирован в идеальной ситуации, в которой две стороны, преследующие свои собственные отличные цели и проповедующие различные методы действий, которые можно обозначить как "а" и "б", обсуждают вопросы конструктивно, в духе сотрудничества и вырабатывают новую линию поведения "в", которая позволяет

достигать обе группы целей. Хотя, как правило, это наиболее предпочтительный стиль ведения переговоров по основным вопросам, могут возникать ситуации, когда, как отмечено выше, оправдано использование каждого из четырех других стилей ведения переговоров.

**Какой из названных стилей ведения переговоров Вам наиболее предпочтителен? В каком стиле Вы смогли бы вести переговоры?** Следует также учитывать, что для ведения переговоров необходимо иметь как минимум две стороны: должны быть различия в позициях, должна быть готовность к компромиссу, то есть определенная доля гибкости с обеих сторон.

#### **10. Практическое задание**

Из числа приведенных ниже приемов регуляции состояния психического стресса с целью его оптимального влияния на деятельность, составьте комбинацию:

А) благоприятную для человека с сильной нервной системой, эмоционально мало возбудимого, с низким уровнем тревожности;

Б) комбинацию для человека со слабой нервной системой, тревожного, эмоционально возбудимого:

1. дозирование мотивации (повышение) с целью повышения чувства ответственности);
2. действия, направленные на повышение социального статуса в группе;
3. снижение уровня притязаний в целях устранения излишней тревожности;
4. дозирование мотивации (снижение) с целью устранения гипертрофированного чувства ответственности);
5. аутогенная тренировка для повышения уровня притязаний вселения уверенности в свои силы.

**Дайте развернутое обоснование своего выбора.**

**Зачет проводится по билетам в устной форме.** Билет включает в себя 2 теоретических вопроса и 1 практическое задание.

Ответ на каждый теоретический вопрос и выполнение практического задания оцениваются по четырехбалльной шкале от 2 баллов («неудовлетворительно») до 5 баллов («отлично»). Итоговая оценка по билету определяется как среднее арифметическое ответов на вопросы и решения задачи, с округлением средней арифметической оценки до целой цифры.

**Критерии начисления баллов за теоретический вопрос:**

**5 баллов («отлично»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на повышенном уровне (в рамках основной и дополнительной литературы, нормативных актов, развернуто, аргументировано и систематизировано раскрывает теоретический материал по теме, сопоставляет изложенный материал; применительно к поставленному вопросу корректно использует отраслевой понятийный аппарат, свободно оперируя терминами и понятиями курса, соотносит их при необходимости).

**4 балла («хорошо»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на базовом уровне (в рамках основной и дополнительной литературы, нормативных актов систематизировано раскрывает теоретический материал по теме; применительно к поставленному вопросу корректно использует понятийный аппарат, свободно оперируя терминами и понятиями курса).

**3 балла («удовлетворительно»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне (в рамках основной литературы, нормативных актов раскрывает теоретический материал по теме, но без достаточной аргументации и/или с отсутствием раскрытия отдельных аспектов поставленного вопроса; корректно использует понятийный аппарат, применительно к поставленному вопросу.

**2 балла («неудовлетворительно»)** – обучающийся не продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне; при ответе: обнаруживает значительные пробелы в знаниях основного программного материала; допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы.

**Критерии начисления баллов за выполнение практического задания:**

**5 баллов («отлично»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на повышенном уровне; ответ соответствует следующим критериям: студент обнаруживает всестороннее систематическое и глубокое знание программного материала; демонстрируют знание современной учебной и научной литературы; владеют понятийным аппаратом; способен творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; подтверждают теоретические постулаты примерами из психологической и юридической практики.

**4 балла («хорошо»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на базовом уровне; ответ соответствует следующим критериям: студент показывает твёрдое знание программного материала; усвоил основную и наиболее важную дополнительную литературу; демонстрируют способность к анализу и сопоставлению различных подходов к решению заявленной в вопросе проблематики; подтверждают ответ примерами из психологической и профессиональной практики; допускает отдельные погрешности и неточности при ответе.

**3 балла («удовлетворительно»)** – обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне; ответ соответствует следующим критериям: студент показывает твёрдое знание программного материала; в целом усвоил основную литературу; допускает погрешности и неточности при ответе.

**2 балла («неудовлетворительно»)** – обучающийся не продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне; при ответе: обнаруживает значительные пробелы в знаниях основного программного материала; допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы.

**Перечень обязательных для изучения при работе над темой нормативных актов**

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.07.2002. N 30. ст. 3012
2. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14.11.2002 № 138-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. ст. 4532
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001г. №174-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. №52 (ч.1). ст.4921;
4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ// Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. ст. 2954

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11. 1994 года N 51-ФЗ// Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. ст. 3301
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 2) от 26.01. 1996 года N 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. ст. 410
7. Федеральный закон "О безопасности" от 28.12.2010 N 390-ФЗ (в редакции от 09.11.2020 №365-ФЗ)
8. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации, утверждена Указом Президента Российской Федерации от 2 июля 2021 г. №400
9. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации, утверждена Указом Президента РФ от 5 декабря 2016 г. № 646
10. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации, утверждена Президентом Российской Федерации 9 сентября 2000 г. № Пр-1895.

## Перечень электронных учебных изданий

- 1) Сорокотягин, И. Н. Юридическая психология : учебник и практикум для вузов / И. Н. Сорокотягин, Д. А. Сорокотягина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 360 с. — (Высшее образование). — Доступ на сайте ЭБС Юрайт. URL: <https://urait.ru/bcode/468521>. — Режим доступа: по подписке.
- 2) Еникеев, М. И. Юридическая психология. С основами общей и социальной психологии : учебник / М. И. Еникеев. — 2-е изд., перераб. — Москва : Норма : ИНФРА-М, 2021. — 640 с. — Доступ на сайте ЭБС Znanium.com. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1640460>. — Режим доступа: по подписке.
- 3) Юридическая психология : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. М. Шевченко, В. Л. Цветков, И. С. Ганишина [и др.]. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. — 431 с. — Доступ на сайте ЭБС Znanium.com. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1376442>. — Режим доступа: по подписке.
- 4) Романов, В. В. Юридическая психология : учебное пособие для вузов / В. В. Романов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 170 с. — (Высшее образование). — Доступ на сайте ЭБС Юрайт. URL: <https://urait.ru/bcode/468501>. — Режим доступа: по подписке.
- 5) Собольников, В. В. Юридическая психология : учебник для вузов / В. В. Собольников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 331 с. — (Высшее образование). — Доступ на сайте ЭБС Юрайт. URL: <https://urait.ru/bcode/473520>. — Режим доступа: по подписке.
- 6) Чуфаровский Ю.В. Юридическая психология : учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2015. - 480 с. — Доступ на сайте ЭБС Проспект. URL: <http://ebs.prospekt.org/book/27827>. — Режим доступа: по подписке.

Электронные учебные издания доступны для зарегистрированных в Электронной информационно-образовательной среде университета пользователей.

## Оснащение помещений для учебных занятий

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: рабочие места для

	обучающихся, рабочее место преподавателя, экран проекционный, проектор, доска магнитно-меловая, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, видеонаблюдение
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: рабочие места для обучающихся, рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, моноблок, интерактивная доска
Помещение для самостоятельной работы	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, проектор, экран, многофункциональное устройство

### **Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства**

1. Microsoft WINEDUperDVC ALNG UpgrdSAPk OLV E 1Y AcdmemicEdition Enterprise;
2. Linux (Альт, Астра);
3. Kaspersky Endpoint Security 11 для Windows;
4. Libre Office (свободно распространяемое программное обеспечение).

### **Перечень электронно-библиотечных систем:**

1. «Электронно-библиотечная система ZNANIUM»;
2. «Образовательная платформа ЮРАЙТ»;
3. Электронно-библиотечная система «BOOK.ru»;
4. Электронно-библиотечная система «ЛАНЬ»;
5. Электронно-библиотечная система Издательства «Перспект».

### **Перечень современных профессиональных баз данных**

1. Электронная библиотека диссертаций (ЭБД);
2. Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) - Режим доступа: <https://fedstat.ru/>;
3. База данных показателей муниципальных образований - Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Munst.htm>;

4. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СВЕДЕНИЙ ИЗ ЕГРЮЛ/ЕГРИП В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ -  
Режим доступа: <https://egrul.nalog.ru/index.html>;
5. Государственная автоматизированная система Российской Федерации «Правосудие» -  
Режим доступа: <https://bsr.sudrf.ru/big5/portal.html>;
6. Банк решений арбитражных судов - Режим доступа: <https://ras.arbitr.ru/>;
7. База данных судебных актов - Режим доступа: <http://bdsa.minjust.ru/>;
8. База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы - Режим  
доступа: <https://br.fas.gov.ru/>;
9. Банк решений Конституционного Суда Российской Федерации - Режим доступа:  
<http://www.ksrf.ru/ru/Decision/Pages/default.aspx>;
10. Государственная система правовой информации – Режим доступа:  
<http://www.pravo.gov.ru/>;
11. Федеральный портал проектов нормативных актов - Режим доступа:  
<https://regulation.gov.ru/>;
12. Система обеспечения законодательной деятельности - Режим доступа:  
<https://sozd.duma.gov.ru/>.

### **Перечень информационных справочных систем**

1. Информационно-правовой портал «Система Гарант»;
2. Справочная правовая система «КонсультантПлюс»;
3. Информационно-правовая система «Кодекс»;
4. Информационно-правовая система (ИПС) «Законодательство стран СНГ».