

**МИНИСТЕРСТВО ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ,
СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ ИМ. ПРОФ. М.А. БОНЧ-БРУЕВИЧА»
(СПбГУТ)**

Кафедра _____ Социально-политических наук
(полное наименование кафедры)



Регистрационный № 24.01/16-Д

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Технологии ведения переговоров

(наименование дисциплины)

образовательная программа высшего образования

42.03.01 Реклама и связи с общественностью

(код и наименование направления подготовки / специальности)

бакалавр

(квалификация)

Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере

(направленность / профиль образовательной программы)

очная форма, заочная форма

(форма обучения)

Санкт-Петербург

Рабочая программа дисциплины составлена на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению (специальности) подготовки «42.03.01 Реклама и связи с общественностью», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08.06.2017 № 512, и в соответствии с рабочим учебным планом, утвержденным ректором университета.

1. Цели и задачи дисциплины

Целью преподавания дисциплины «Технологии ведения переговоров» является: формирование целостного представления о процессе, специфике, параметрах и закономерностях переговоров в деловом общении, комплексное изучение социальнопсихологических установок и личностных характеристик человека, относящихся к регуляции его социального поведения в процессе переговоров, а также усвоение основных психологических закономерностей, влияющих на эффективность профессионального взаимодействия. Дисциплина «Технологии ведения переговоров» должна способствовать развитию творческих способностей студентов, умению формулировать и решать задачи изучаемой специальности, умению творчески применять и самостоятельно повышать свои знания.

Эта цель достигается путем решения следующих(ей) задач(и):

внедрения и эффективного использования достижений теории коммуникации и ее практического применения. В результате изучения дисциплины у студентов должны сформироваться знания, умения и навыки, позволяющие овладеть коммуникативной компетентностью, предъявляемой в сфере делового общения, учитывать индивидуально-психологические особенности людей в их жизнедеятельности, использовать стратегии психологического воздействия на партнера по общению и наиболее эффективные технологии взаимодействия в совместной деятельности, а также более грамотно подходить к анализу и решению проблем, возникающих в процессе делового общения и взаимодействия.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Технологии ведения переговоров» Б1.В.ДВ.03.01 является дисциплиной по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 учебного плана подготовки бакалавриата по направлению «42.03.01 Реклама и связи с общественностью». Исходный уровень знаний и умений, которыми должен обладать студент, приступая к изучению данной дисциплины, определяется изучением таких дисциплин, как «Деловые и межличностные коммуникации».

3. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 1

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции
1	ПК-2	Способен строить свою профессиональную деятельность на основе принципов открытости, доверия и корпоративной социальной ответственности

Индикаторы достижения компетенций

Таблица 2

ПК-2.1	Участвует в продвижении социально значимых ценностей средствами связей с общественностью и рекламы
ПК-2.2	При подготовке текстов рекламы и связей с общественностью, разработке и реализации коммуникационного продукта опирается на принципы открытости и корпоративной социальной ответственности

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Очная форма обучения

Таблица 3

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры	
			8	
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	108	108	
Контактная работа с обучающимися		50.25	50.25	
в том числе:				
Лекции		20	20	
Практические занятия (ПЗ)		30	30	
Лабораторные работы (ЛР)			-	
Защита контрольной работы			-	
Защита курсовой работы			-	
Защита курсового проекта			-	
Промежуточная аттестация		0.25	0.25	
Самостоятельная работа обучающихся (СРС)		57.75	57.75	
в том числе:				
Курсовая работа			-	
Курсовой проект			-	
И / или другие виды самостоятельной работы: подготовка к лабораторным работам, практическим занятиям, контрольным работам, изучение теоретического материала		49.75	49.75	
Подготовка к промежуточной аттестации		8	8	
Вид промежуточной аттестации			Зачет	

Заочная форма обучения

Таблица 4

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры	
			ус9	9
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	108	4	104
Контактная работа с обучающимися		10.55	4	6.55
в том числе:				
Лекции		4	4	-
Практические занятия (ПЗ)		6	-	6
Лабораторные работы (ЛР)			-	-
Защита контрольной работы		0.3	-	0.3
Защита курсовой работы			-	-
Защита курсового проекта			-	-
Промежуточная аттестация		0.25	-	0.25
Самостоятельная работа обучающихся (СРС)		93.45	-	93.45
в том числе:				
Курсовая работа			-	-

Курсовой проект		-	-
И / или другие виды самостоятельной работы: подготовка к лабораторным работам, практическим занятиям, контрольным работам, изучение теоретического материала	93.45	-	93.45
Подготовка к промежуточной аттестации	4	-	4
Вид промежуточной аттестации		-	Зачет

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины.

Таблица 5

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	№ семестра		
			очная	очно-заочная	заочная
1	Раздел 1. Понятие и основные характеристики переговорного процесса	Понятие и основные характеристики переговорного процесса	8		9
2	Раздел 2. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров	Стратегия ведения деловых переговоров. Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров.	8		9
3	Раздел 3. Методы ведения деловых переговоров	Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод	8		9
4	Раздел 4. Коммуникатор и коммуникант: анализ взаимодействия	Классификации коммуникативных личностей и стилей коммуникации и их роль в деловой коммуникации. Проявления индивидуальнопсихологических особенностей в процессе деловых коммуникаций. Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента	8		9
5	Раздел 5. Этикет и деловые переговоры	Этика, мораль и этикет в деловых переговорах. Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса	8		9

5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами.

«Технологии ведения переговоров» является дисциплиной, завершающей теоретическое обучение по программе 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

5.3. Разделы дисциплин и виды занятий.

Очная форма обучения

Таблица 6

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лек-ции	Практ. занятия	Лаб. занятия	Семи-нары	СРС	Всего часов
1	Раздел 1. Понятие и основные характеристики переговорного процесса	4	6			9.75	19.75
2	Раздел 2. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров	4	6			10	20
3	Раздел 3. Методы ведения деловых переговоров	4	6			10	20
4	Раздел 4. Коммуникатор и коммуникант: анализ взаимодействия	4	6			10	20
5	Раздел 5. Этикет и деловые переговоры	4	6			10	20
Итого:		20	30	-	-	49.75	99.75

Заочная форма обучения

Таблица 7

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лек-ции	Практ. занятия	Лаб. занятия	Семи-нары	СРС	Всего часов
1	Раздел 1. Понятие и основные характеристики переговорного процесса	2	2			53.45	57.45
2	Раздел 2. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров	2				10	12
3	Раздел 3. Методы ведения деловых переговоров		2			10	12
4	Раздел 4. Коммуникатор и коммуникант: анализ взаимодействия		2			10	12
5	Раздел 5. Этикет и деловые переговоры					10	10
Итого:		4	6	-	-	93.45	103.45

6. Лекции

Очная форма обучения

Таблица 8

№ п/п	Номер раздела	Тема лекции	Всего часов
1	1	Современная Россия и проблема деловых переговоров. Деловые переговоры как самостоятельный вид профессиональной деятельности. Понятие деловых переговоров. Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров. Часть 1	2
2	1	Современная Россия и проблема деловых переговоров. Деловые переговоры как самостоятельный вид профессиональной деятельности. Понятие деловых переговоров. Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров. Часть 2	2
3	2	Стратегия ведения деловых переговоров. Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров. Часть 1.	2

4	2	Стратегия ведения деловых переговоров. Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров. Часть 2.	2
5	3	Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод. Часть 1.	2
6	3	Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод. Часть 2.	2
7	4	Классификации коммуникативных личностей и стилей коммуникации и их роль в деловой коммуникации. Проявления индивидуальнопсихологических особенностей в процессе деловых коммуникаций. Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента. Часть 1.	2
8	4	Классификации коммуникативных личностей и стилей коммуникации и их роль в деловой коммуникации. Проявления индивидуальнопсихологических особенностей в процессе деловых коммуникаций. Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента. Часть 2.	2
9	5	Этика, мораль и этикет в деловых переговорах. Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса. Часть 1.	2
10	5	Этика, мораль и этикет в деловых переговорах. Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса. Часть 2.	2
Итого:			20

Заочная форма обучения

Таблица 9

№ п/п	Номер раздела	Тема лекции	Всего часов
1	1	Современная Россия и проблема деловых переговоров. Деловые переговоры как самостоятельный вид профессиональной деятельности. Понятие деловых переговоров. Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.	2
2	2	Стратегия и тактика ведения деловых переговоров	2
Итого:			4

7. Лабораторный практикум

Рабочим учебным планом не предусмотрено

8. Практические занятия (семинары)

Очная форма обучения

Таблица 10

№ п/п	Номер раздела	Тема занятия	Всего часов
1	1	Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.	2
2	1	Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.	4
3	2	Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров	2
4	2	Тактика ведения деловых переговоров. Правила ведения деловых переговоров	4

5	3	Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод.	4
6	3	Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод.	2
7	4	Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента	4
8	4	Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента	2
9	5	Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса	4
10	5	Внешний облик и культура поведения на переговорах. Принципы международного бизнеса	2
Итого:			30

Заочная форма обучения

Таблица 11

№ п/п	Номер раздела	Тема занятия	Всего часов
1	1	Классификация деловых переговоров. Функции деловых переговоров.	2
2	3	Вариационный метод. Метод интеграции. Метод уравнивания. Компромиссный метод.	2
3	4	Техники и правила слушания. Приемы воздействия на оппонента.	2
Итого:			6

9. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Рабочим учебным планом не предусмотрено

10. Самостоятельная работа

Очная форма обучения

Таблица 12

№ п/п	Номер раздела	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля	Всего часов
1	1	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах с	собеседование	1.75
2	1	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах с	собеседование	4
3	1	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах с	собеседование	4
4	2	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
5	2	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
6	2	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
7	2	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
8	2	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
9	3	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
10	3	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2

11	3	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
12	3	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
13	3	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
14	4	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
15	4	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
16	4	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
17	4	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
18	4	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
19	5	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
20	5	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
21	5	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
22	5	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
23	5	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	2
Итого:				49.75

Заочная форма обучения

Таблица 13

№ п/п	Номер раздела	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля	Всего часов
1	1	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	53.45
2	2	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	10
3	3	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	10
4	4	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	10
5	5	Проработка учебного материала (конспекты, учебники), на практических примерах	собеседование	10
Итого:				93.45

11. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для самостоятельной работы по дисциплине рекомендовано следующее учебно-методическое обеспечение:

- Положение о самостоятельной работе студентов в Санкт-Петербургском государственном университете телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича;
- рекомендованная основная и дополнительная литература;

- конспект занятий по дисциплине;
- слайды-презентации и другой методический материал, используемый на занятиях;
- методические рекомендации по подготовке письменных работ, требования к их содержанию и оформлению (реферат, эссе, контрольная работа) ;
- фонды оценочных средств;

12. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Фонд оценочных средств разрабатывается в соответствии с локальным актом университета «Положение о фонде оценочных средств» и является приложением (Приложение А) к рабочей программе дисциплины.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине включает в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Для каждого результата обучения по дисциплине определяются показатели и критерии оценки сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания.

13. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

13.1. Основная литература:

1. Кузнецов, И. Н.
Деловое общение : [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. Н. Кузнецов. - 6-е изд. - М. : Дашков и К, 2017. - 524 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93544>. - ISBN 978-5-394-02804-5 : Б. ц. Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент . - [Б. м. : б. и.]. - <https://e.lanbook.com/book/56196>
2. Кульназарова, Анастасия Витальевна. Технологии ведения переговоров в бизнесе и политике : учебное пособие / А. В. Кульназарова, А. А. Котлярова ; рец.: Д. В. Шутман, А. Е. Кузьмин ; Федер. агентство связи, С.-Петерб. гос. ун-т телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича. - СПб. : СПбГУТ. Ч. 4. - СПб. : СПбГУТ, 2020. - 84 с. - 481.50 р.
3. Кузнецов, И. Н.
Бизнес-риторика : [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. Н. Кузнецов. - 7-е,

изд. - М. : Дашков и К, 2022. - 406 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/277199>. - ISBN 978-5-394-04021-4 : Б. ц. Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент [Предыдущее издание](#): Кузнецов И. Н. Бизнес-риторика : учебное пособие / И. Н. Кузнецов, 2017. - 406 с. . - [Б. м. : б. и.]. - <https://e.lanbook.com/book/93402>

13.2. Дополнительная литература:

1. Карпухина, Ольга Кирилловна.
Основы деловых коммуникаций : [Электронный ресурс] : практикум / О. К. Карпухина, Л. В. Володина, Е. В. Белова ; рец. И. Г. Чередов ; Федеральное агентство связи, Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования "Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича". - СПб. : СПбГУТ, 2014. - 89 с. - Б. ц.
2. Шарков, Ф. И.
Коммуникология: основы теории коммуникации : [Электронный ресурс] : учебник / Ф. И. Шарков. - 4-е, изд. - М. : Дашков и К, 2017. - 488 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93436>. - ISBN 978-5-394-02089-6 : Б. ц. Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент. Допущено Министерством образования и науки РФ в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» . - [Б. м. : б. и.]. - <https://e.lanbook.com/book/56230>
3. Лисс, Э. М.
Деловые коммуникации : [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Э. М. Лисс, А. С. Ковальчук. - М. : Дашков и К, 2018. - 343 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/103741>. - ISBN 978-5-394-02802-1 : Б. ц. Книга из коллекции Дашков и К - Экономика и менеджмент. Рекомендовано Федеральным институтом развития образования Министерства образования и науки РФ в качестве учебника для использования в образовательном процессе образовательных организаций, реализующих программы высшего образования по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент», «Государственное и муниципальное управление» (уровень бакалавриата)

14. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

- www.sut.ru
- lib.spbgut.ru/jirbis2_spbgut

15. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

15.1. Программное обеспечение дисциплины:

- Open Office
- Google Chrome

15.2. Информационно-справочные системы:

- ЭБС iBooks (<https://ibooks.ru>)
- ЭБС Лань (<https://e.lanbook.com/>)
- ЭБС СПбГУТ (<http://lib.spbgut.ru>)

15.3. Дополнительные источники

16. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

16.1. Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины

Важным условием успешного освоения дисциплины «Технологии ведения переговоров» является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Все задания, включая вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующего аудиторного занятия (лекции, практического занятия), что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить пробелы в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

16.2. Подготовка к лекциям

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от студента требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета, как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

16.3. Подготовка к практическим занятиям

Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке пройденного материала (материала лекций, практических занятий), а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Необходимо понимать, что невозможно во время аудиторных занятий изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов, и при изучении дисциплины недостаточно конспектов занятий. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

16.4. Рекомендации по работе с литературой

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов

(научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения. В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание обучающегося на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет. Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер, и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого студент знакомится с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравнивает весомость и доказательность аргументов сторон и делает вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информация может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;
- пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждение понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);
- использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

16.5. Подготовка к промежуточной аттестации

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- внимательно прочитать рекомендованную литературу;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

17. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Таблица 14

№ п/п	Наименование специализированных аудиторий и лабораторий	Наименование оборудования
1	Лекционная аудитория	Аудио-видео комплекс
2	Аудитории для проведения групповых и практических занятий	Аудио-видео комплекс
3	Компьютерный класс	Персональные компьютеры
4	Аудитория для курсового и дипломного проектирования	Персональные компьютеры
5	Аудитория для самостоятельной работы	Компьютерная техника
6	Читальный зал	Персональные компьютеры