

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**  
**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение**  
**Московской области**  
**«Воскресенский колледж»**

**Методические рекомендации**

для выполнения практических заданий

по МДК 01.02. Психология социально-правовой деятельности

**Наименование специальности**

**40.02.01«Право и организация социального обеспечения»**

**Квалификация выпускника**

ЮРИСТ

**Воскресенск**  
**2020**

Методические рекомендации разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, рабочей программы МДК 01.02. Психология социально-правовой деятельности и на основании учебного плана по специальности **40.02.01 Право и организация социального обеспечения.**

Составитель:

Деревицкая В.А. \_\_преподаватель ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

## СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка _____	4
Правила выполнения практических заданий _____	4
Критерии оценки выполнения практических заданий _____	5
Перечень практических занятий _____	5
Список рекомендуемой литературы _____	6
Практическое занятие _____	7
Практическое занятие _____	10
Практическое занятие _____	11
Практическое занятие _____	14
Практическое занятие _____	15
Практическое занятие _____	18
Практическое занятие _____	20
Практическое занятие _____	21
Практическое занятие _____	23
Практическое занятие _____	26
Практическое занятие _____	27
Практическое занятие _____	29
Практическое занятие _____	30
Практическое занятие _____	32
Практическое занятие _____	35

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Данные методические рекомендации содержат задания для практических работ по МДК 01.02. Психология социально-правовой деятельности, разработаны для специальности среднего профессионального образования: 40.02.01 Право и организация социального обеспечения, в соответствии с содержанием рабочей программы МДК.

Для подготовки выпускника, по специальности 40.02.01 Право и организация социального обеспечения по МДК 01.02. Психология социально-правовой деятельности, проводятся практические занятия, продолжительностью не менее двух академических часов каждое. После выполнения всех практических работ курса и участия в семинарах студент должен **уметь**:

- объяснять сущность психических процессов и их изменений у инвалидов и лиц пожилого возраста;
- правильно организовать психологический контакт с клиентами (потребителями услуг);
- давать психологическую характеристику личности, применять приёмы делового общения и правила культуры поведения;
- следовать этическим правилам, нормам и принципам в профессиональной деятельности;

### ПРАВИЛА ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Выполнению практических заданий предшествует повторение теоретического материала по изученной теме.

*Студент должен:*

- выполнять задания в полном объеме;
- защищать практическую работу согласно требованиям;
- в случае невыполнения практических заданий по уважительным и неуважительным причинам уточнить срок сдачи у преподавателя

#### *Правила подготовки и участия в семинаре*

Для самостоятельной подготовки к семинару студент должен в письменном виде подготовить материал по вопросам, озвученным преподавателем. Для подготовки студент может обратиться к лекционному материалу, дополнительной литературе, рекомендованной преподавателем.

Студент должен знать содержание темы семинара, уметь устно донести его до аудитории, орудуя понятиями по теме.

Студент должен уметь дополнить выступающего, высказать свое мнение по вопросу, употребляя термины по теме.

### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

5 (отлично)	активное участие в практических занятиях, полное выполнение заданий, употребление терминов по теме практического занятия во время практического занятия
4 (хорошо)	активное участие в практических занятиях, полное или частичное выполнение заданий, редкое употребление терминов по теме практического занятия во время практического занятия
3 (удовлетворительно)	слабое включенное участие в практических занятиях, частичное выполнение заданий, редкое употребление терминов по теме практического занятия во время практического занятия

2 (не удовлетворительно)	безучастное присутствие на практических занятиях, не владение основными понятиями и терминами по теме практического занятия.
--------------------------	--

### ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие №1 Использование основных методов психологических исследований	4 часа
Практическое занятие №2 Объяснение сущности психических процессов	4 часа
Практическое занятие №3 Структура личности и ее возрастные изменения	2 часа
Практическое занятие №4 Сущность психических процессов и их изменений у лиц пожилого возраста	2 часа
Практическое занятие №5 Понятие общения, виды и функции	4 часа
Практическое занятие №6 Использование невербальных средств общения в организации психологического контакта	2 часа
Практическое занятие №7 Использование приемов правильного слушания	4 часа
Практическое занятие №8 Использование эффектов, факторов, механизмов МЛВ	4 часа
Практическое занятие №9 Использование знания особенностей репрезентативной системы	2 часа
Практическое занятие №10 Применение приемов полемики, дискуссии и спора	4 часа
Практическое занятие №11 Публичное выступление. Подготовка и произнесение речи	4 часа
Практическое занятие №12 Распознавание и нейтрализация манипулятивного воздействия	4 часа
Практическое занятие №13 Разрешение конфликтной ситуации с использованием основных стилей поведения	2 часа
Практическое занятие №14 Использование способов конвертации в конструктивную критику	2 часа
Практическое занятие №15 Применение этических правил, норм и принципов в профессиональной деятельности	4 часа

### СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конспект учебного материала
2. Кошечкина И.П., Канке А.А. Профессиональная этика и психология делового общения: учебное пособие М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М., 2017, 304с.
3. И.Н.Кузнецов Деловое общение, учебное пособие 5-е издание М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018, 528с

4. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, М.: 2019. – 240 с
5. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: учебник/2-е издание – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 336с.
6. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник. – М.: ФОРУМ, ИНФА- М, 2019. – 288с.
7. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ 4-е изд., стер. – М, 2017 – 288 с.
8. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. –М.: Проспект, 2016.- 560 с.
9. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология/учебники, учебные пособия – Ростов н/Д: Феникс, 2018., 448 с.
10. Голубева Г.А. Этика: учебник. – М.:, 2017. – 318с
11. Ладатко Л.В. Этика и культура управления: Учеб. пособие-Ростов на Дону: Феникс, 2016. 317с.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №1

**Тема:** Использование основных методов психологических исследований.

**Цель:** Сформировать умения составлять психологический портрет личности, используя методы исследования и диагностики, а также простейшие методики с целью определения психологических особенностей личности.

### Учебные задачи:

1. Определить свое место в группе, научиться понимать других членов группы, а также эффективно работать в коллективе;
2. Научить управлять эмоциями, планировать ближайшее будущее, принимать решения.

### Содержание и последовательность выполнения задания

#### Задание 1. «Кто я?»

Напишите в столбик цифры от 1 до 10 и против каждой цифры дайте ответ на один и тот же вопрос: «Кто я?». Постарайтесь быть искренними, откровенными, учитывайте свои интересы, положительные и отрицательные качества. Будьте готовы прочесть свои ответы группе.

1. \_\_\_\_\_
2. . \_\_\_\_\_
3. . \_\_\_\_\_
4. . \_\_\_\_\_
5. . \_\_\_\_\_
6. . \_\_\_\_\_
7. . \_\_\_\_\_
8. . \_\_\_\_\_
9. . \_\_\_\_\_
10. . \_\_\_\_\_

#### Задание 2. «Впечатление»

Выберите себе партнера. Сядьте лицом друг к другу. Смотрите ему прямо в глаза и громко, чтобы слышала вся группа, рассказывайте, какое впечатление он (она) на вас производит. Когда наступит ваша очередь слушать, не затевайте дискуссии, постарайтесь узнать что-то полезное из впечатлений о себе. Важно не превратить упражнение в фарс или гротеск.

---

#### Задание 3. «Осознание»

*Условно разделите мир вашего осознания на три зоны:*

- 1) *внешний мир;*
- 2) *внутренний мир вашего тела;*
- 3) *мир ваших чувств, мыслей, фантазий.*

Выберите себе партнера, сядьте лицом друг к другу. Расслабьтесь. Делитесь по очереди осознанием вашего мира. Начинайте свою речь словами: «Сейчас я осознаю, что...» и заканчивайте ее рассказом о своих ощущениях от воздействия окружающей обстановки (света, цвета, запаха). Говорите 5 минут. Теперь переключайтесь и внимательно слушайте, что рассказывает вам партнер о своем ощущении внешнего мира. Далее по очереди рассказывайте об ощущениях, связанных с вашим телом (сухость во рту, тяжесть в руках, зуб, боль).

Переключайтесь на свой мир чувств, мыслей фантазий. Не бойтесь спонтанных мыслей и чувств, старайтесь говорить о них, соблюдая принцип «здесь и теперь». В

заклучение постарайтесь осознать вашего партнера. Позвольте ему сделать тоже самое в отношении вас.

### **Я осознаю внешний мир**

---

### **Я осознаю внутренний мир моего тела**

---

### **Я осознаю мир ваших чувств, мыслей, фантазий**

---

#### **Задание 4. «Самочувствие – Активность - Настроение»**

*Прочитайте внимательно тридцать пар характеристик личности. Оцените по пятибалльной шкале наличие у вас данной характеристики. Затем подсчитайте количество баллов по следующим шкалам:*

Самочувствие – № 1,2,7,8,13,14,19,20,25,26.

Активность- № 3,4,9,10,15,16,21,22,27,28.

Настроение - № 5,6,11,12,17,18,23,24,29,30

1. Самочувствие хорошее	543210	Самочувствие плохое
2. Чувствую себя сильным	543210	Чувствую себя слабым
3. Активный	543210	Пассивный
4. Подвижный	543210	Малоподвижный
5. Веселый	543210	Грустный
6. Хорошее настроение	543210	Плохое настроение
7. Работоспособный	543210	Разбитый
8. Полный сил	543210	Обессиленный
9. Быстрый	543210	Заторможенный
10. Деятельный	543210	Бездеятельный
11. Счастливый	543210	Несчастный
12. Жизнерадостный	543210	Угрюмый
13. Спокойный	543210	Тревожный
14. Здоровый	543210	Больной
15. Увлеченный	543210	Безучастный
16. Интересующийся	543210	Безразличный
17. Восторженный	543210	Унылый
18. Радостный	543210	Печальный
19. Отдохнувший	543210	Усталый
20. Свежий	543210	Изнуренный
21. Бодрый	543210	Сонливый
22. желание работать	543210	Желание отдохнуть
23. Позитивный	543210	Негативный
24. Оптимистичный	543210	Пессимистичный
25. Выносливый	543210	Утомляемый
26. Бодрый	543210	Вялый
27. Соображать легко	543210	Соображать трудно
28. Внимательный	543210	Рассеянный
29. Полный надежд	543210	Разочарованный
30. Довольный	543210	Недовольный

#### **Степень выраженности признаков**

До **23** баллов низкий уровень выраженности признаков, характеризующих состояние:

**Самочувствие** – плохое, чувствуете себя слабым, обессиленным, тревожным, усталым, изнуренным, утомляемым, вялым, разбитым.



**Активность** – низкая, пассивный, малоподвижный, заторможенный, бездеятельный, безучастный, сонливый, желание отдохнуть, трудно соображать, рассеянный.

**Настроение** – плохое, грустный, несчастный, угрюмый, унылый, печальный, пессимистичный, разочарованный, недовольный.

**От 24 до 36 – средняя выраженность признаков.**

**Свыше 36 баллов выраженность признаков:**

**Самочувствие** – хорошее, чувствуете себя сильным, здоровым, отдохнувшим, свежим, работоспособным, выносливым, бодрым.

**Активность** – высокая, деятельный, подвижный, быстрый, увлеченный.

Интересующийся, бодрый, сообразительный, внимательный.

**Настроение** – хорошее, счастливый, жизнерадостный, восторженный, оптимистичный, полный надежд, довольный.

**Вывод** \_\_\_\_\_

### **Задание 5. « Солнечная система»**

Проведите свое социометрическое исследование. Представьте, что вы – «Солнце», вокруг которого вращаются другие планеты (те, кто вас окружает). Нарисуйте свою солнечную систему. Проанализируйте, почему вы расположили значимых для вас людей в таком порядке.

Каковы отношения в вашей солнечной системе? Всегда ли там есть гармония и взаимопонимание? Если нет, то пошлите телеграмму себе из «Солнечной системы» в «Пасмурную реальность», чтобы вернуть систему в гармоничное состояние.

**Вывод** \_\_\_\_\_

### **Задание 6. Танцевальная терапия**

Руководитель группы показывает танцевальные движения под музыку, а студенты повторяют за ним. Какое настроение у вас было до танца? Как изменилось ваше настроение после выполнения задания?

**Вывод** \_\_\_\_\_

**Вывод с практической работы** \_\_\_\_\_

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №2**

**Тема:** Объяснение сущности психических процессов.

**Цель:** Обобщение и закрепление полученных теоретических знаний по теме для формирования умения объяснять сущности психических процессов.

**Теоретическое обоснование:**

Практическое занятие проводится в форме семинара. Задача студента на практическом занятии научиться ориентироваться в сущности психических процессов, различать психические процессы и их проявления.

Для участия в семинаре студенту необходимо выполнить внеаудиторную самостоятельную работу.

**Вопросы для подготовки к практическому занятию:**

1. Общее представление о познавательных психических процессах
2. Общее представление о эмоционально – волевых психических процессах

3. Виды и свойства ощущений
4. Индивидуальные различия в восприятии
5. Развитие и воспитание внимания
6. Возрастные и индивидуальные особенности памяти
7. Мышление и его формирование

#### **Список рекомендуемой литературы**

1. Кошечкина И.П., Канке А.А. Профессиональная этика и психология делового общения: учебное пособие М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М., 2017, 304с.
2. И.Н.Кузнецов Деловое общение, учебное пособие 5-е издание М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018, 528с
3. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, М.: 2019. – 240 с
4. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: учебник/2-е издание – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 336с.
5. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник. – М.: ФОРУМ, ИНФА- М, 2019. – 288с.
6. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ 4-е изд., стер. – М, 2017 – 288 с.
7. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. –М.: Проспект, 2016.- 560 с.
8. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология/учебники, учебные пособия – Ростов н/Д: Феникс, 2018., 448 с.
9. Голубева Г.А. Этика: учебник. – М.:, 2017. – 318с
10. Ладатко Л.В. Этика и культура управления: Учеб. пособие-Ростов на Дону: Феникс, 2016. 317с.

#### **Интернет – ресурсы:**

Материалы из свободной энциклопедии Википедия

#### **План проведения практического занятия**

1. Приветствие, сообщение темы и целей занятия
2. Инструктаж, проводимый преподавателем
3. Выступление студента с сообщением или докладом по первому вопросу.
4. Групповое обсуждение сообщения
5. Выступление студента с сообщением или докладом по второму вопросу.
6. Групповое обсуждение сообщения
7. Выступление студента с сообщением или докладом по третьему вопросу.
8. Групповое обсуждение сообщения
9. Выступление студента с сообщением или докладом по четвертому вопросу.
10. Групповое обсуждение сообщения
11. Выступление студента с сообщением или докладом по пятому вопросу.
12. Групповое обсуждение сообщения
13. Выступление студента с сообщением или докладом по шестому вопросу.
14. Групповое обсуждение сообщения
15. Выступление студента с сообщением или докладом по седьмому вопросу.
16. Групповое обсуждение сообщения
17. Завершение семинара, подведение итогов.

### **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №3**

**Тема:** Структура личности и ее возрастные изменения

**Цель:** Обобщение и закрепление полученных теоретических знаний по теме для формирования представления о структуре личности и ее возрастных изменениях.

**Теоретическое обоснование:**

Психическое развитие является общепсихологической категорией. Данное понятие имеет две подсистемы: развитие психики в филогенезе и онтогенезе. На данном практическом занятии мы рассмотрим психическое развитие личности в рамках онтогенеза (от рождения до смерти).

Практическое занятие проводится в форме семинара. Задача студента на практическом занятии сформировать представление о структуре личности в представлении отечественных психологов, получить навык определения возрастных изменений личности.

Для участия в семинаре студенту необходимо выполнить внеаудиторную самостоятельную работу.

**Вопросы для подготовки к практическому занятию:**

1. Общее понятие о личности
2. Структура личности в представлении отечественных психологов
3. Понятие «Я-образа» и проблема формирования самооценки
4. Теория психосексуального развития (З. Фрейд)
5. Стадии развития личности по Э. Эриксону

**Список рекомендуемой литературы**

1. Кошечая И.П., Канке А.А. Профессиональная этика и психология делового общения: учебное пособие М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М., 2017, 304с.
2. И.Н.Кузнецов Деловое общение, учебное пособие 5-е издание М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018, 528с
3. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, М.: 2019. – 240 с
4. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: учебник/2-е издание – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 336с.
5. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник. – М.: ФОРУМ, ИНФА- М, 2019. – 288с.
6. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ 4-е изд., стер. – М, 2017 – 288 с.
7. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. –М.: Проспект, 2016.- 560 с.
8. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология/учебники, учебные пособия – Ростов н/Д: Феникс, 2018., 448 с.
9. Голубева Г.А. Этика: учебник. – М., 2017. – 318с
10. Ладатко Л.В. Этика и культура управления: Учеб. пособие-Ростов на Дону: Феникс, 2016. 317с.

**Интернет – ресурсы:**

Материалы из свободной энциклопедии Википедия

**План проведение практического занятия**

1. Приветствие, сообщение темы и целей занятия
2. Инструктаж, проводимый преподавателем
3. Выступление студента с сообщением или докладом по первому вопросу.
4. Групповое обсуждение сообщения
5. Выступление студента с сообщением или докладом по второму вопросу.
6. Групповое обсуждение сообщения

7. Выступление студента с сообщением или докладом по третьему вопросу.
8. Групповое обсуждение сообщения
9. Выступление студента с сообщением или докладом по четвертому вопросу.
10. Групповое обсуждение сообщения
11. Выступление студента с сообщением или докладом по пятому вопросу.
12. Групповое обсуждение сообщения
13. Завершение семинара, подведение итогов.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №4

**Тема:** Сущность психических процессов и их изменений у лиц пожилого возраста

**Цель:** Сформировать навык распознавания изменений психических процессов у лиц пожилого возраста.

### Последовательность выполнения работы:

1. Выполните задания №1-№13
2. С помощью алгоритма решения задач и знания особенностей классификации типов стариков по Ф. Гизе решите задачи.
3. Сделайте вывод с практической работы

### ЗАДАНИЯ

#### 1. Перечислите психические процессы:

Познавательные: \_\_\_\_\_

Эмоционально – волевые: \_\_\_\_\_

#### 2. Какие изменения в психических процессах происходят у лиц пожилого возраста

В познавательных процессах: \_\_\_\_\_

В эмоционально – волевых процессах: \_\_\_\_\_

#### 3. Восстановите правильную последовательность периодов онтогенеза

- 1) Старость
- 2) Молодость
- 3) Зрелость

#### 4. Градации периода геронтогенеза

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) Старческий возраст
- 3) \_\_\_\_\_

#### 5. Перечислите эмоциональные проявления одиночества в старости.

\_\_\_\_\_

#### 6. Какие потребности (согласно А. Маслоу) становятся ведущими в старческом возрасте? \_\_\_\_\_

#### 7. Что изучает наука геронтология. Ее основной вопрос? \_\_\_\_\_

#### 8. Что вы понимаете под термином «естественное старение»? \_\_\_\_\_

#### 9. По каким признакам вы можете определить наступление процесса старения? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### 10. Чем отличается деменция от депрессии

\_\_\_\_\_

#### 11. Типы стариков по Ф. Гизе:

- 1) Старик -
- 2) Старик -
- 3) Старик –

**12. Из перечисленных наук выберите те, которые изучают проблемы старения и старости**

- 1) акмеология
- 2) геронтология
- 3) философия
- 4) геронтопсихология
- 5) танатология
- 6) педагогика

**13. Из названий возрастов выберите тот, который называют возрастом «социальных потерь»**

- 1) Молодой
- 2) Юный
- 3) Детский
- 4) Зрелый
- 5) Пожилой
- 6) Старый
- 7) Взрослый

**14. Пример выполнения задания**

**ЗАДАНИЕ**

Пенсионер О.А. живет один после смерти супруги. Дети и внуки часто бывают у него, полностью обеспечивая его быт. Сам О.А. не смог адаптироваться к личной утрате, не смотря на то, что с того трагического дня прошло уже несколько лет. Имея возможность работать, О.А. отказывается от всех предложений и проводит жизнь в одиночестве. Он игнорирует телевидение, его раздражает телефон. О.А. не хочет общаться с соседями, оборвав все контакты с друзьями. Когда его навещают родные, он радуется дважды – при встрече и при расставании. Однако у него все же есть любимое занятие – он каждый день подолгу рассматривает старые фотографии из семейного альбома.

На основе изложенного определите психологический тип старика по классификации Ф. Гизе.

**РЕШЕНИЕ**

Заполните таблицу, подобрав к алгоритму конкретное соответствие из данного задания.

№ п\п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	Анализ особенности установки старика по отношению к себе	Из описания жизнедеятельности пенсионера О,А., он пребывает в ситуации самоизоляции, которую сформировал самостоятельно. Это ситуация осложняется патологическим течением процесса адаптации к смерти супруги, отсутствием адекватного отражения действительности и планирования будущей жизни. Следовательно, такое отношение О.А. к себе можно расценивать как негативное.
2	Анализ особенности установки старика по отношению к молодежи	Характер установки О.А. по отношению к молодежи требует дополнительного уточнения. Однако, можно сделать вывод о том, что такая установка негативно – нейтральная, судя по оборонительной позиции человека по отношению к внешнему миру.
3	Анализ особенности установки старика по отношению к	Научно-технический прогресс в целом вызывает у О.А. раздражение, он пытается не пускать его в свой замкнутый мир воспоминаний о прошлом, когда даже такое простое

	достижениям науки и техники	средство связи, как телефон вызывает его неудовольствие. Такая установка может быть названа негативной.
4	Определить психологический тип старика, соотнеся результаты анализов с описанием типов стариков по Ф. Гизе	Анализ соответствующих установок пенсионера и расценивание их как негативных, по своему психологическому содержанию соответствует описательному типу старика – негативиста.

### Решите самостоятельно следующие ситуации

#### СИТУАЦИЯ 1.

Пенсионер А.С. 20 лет назад закончил трудовую деятельность инженера – технолога. Контакты с бывшими сослуживцами не поддерживает. Редко выходит на улицу, только в поликлинику или за срочными покупками. При встречах с соседями - ровесниками жалуется на постоянные недомогания, с горечью говорит о событиях в стране, негативно оценивает свое будущее. Домашних увлечений у него нет, а обязанностей – минимум. Весь день проводит в просмотре различных телевизионных каналов, хотя любимых передач у него нет. Некоторые улучшения настроения у А.С. наступает в редкие часы общения с внуками, которые проходят как назидательные беседы о вреде компьютеров, о бесполезности сотовых телефонов и т.д.

На основе изложенного определите психологический тип старика по классификации Ф. Гизе.

#### СИТУАЦИЯ 2

Пенсионер В.К., 70 лет. На протяжении всего периода после выхода на пенсию не прекращает трудовой деятельности по специальности, хотя теперь ему доверяют менее ответственную и интенсивную работу. Несмотря на то что руководство предприятия предложило ему «свободный» режим труда, он продолжает приходить и уходить с работы вместе со всеми. Не однократно у В.К. случались серьезные проблемы со здоровьем, приходилось даже увозить его в больницу прямо с рабочего места, и тем не менее он ничего не меняет в своей жизни.

Личная жизнь В.К. сложилась вполне благополучно, дома его ждут жена, дети, внуки, которым он не может уделить много времени, искренне сожалея об этом. Трудовая деятельность, являясь по сути, главной доминантой в жизни В.К., не обеспечивает его интеллектуально развития, он сторонится новых технологий, разработок, методов работы. При этом относится к ним неодобрительно.

На основе изложенного определите психологический тип старика по классификации Ф. Гизе.

#### СИТУАЦИЯ 3.

Работающий пенсионер П.В. умеет внести оживление в скучающую компанию ровесников – поговорить о настоящем, вспомнить прошлое, при этом достаточно объективно оценить негативные и положительные стороны жизни. П.В. давно смирился с тем, что состояние здоровья не дает ему возможности следовать былым увлечениям, например, зимней рыбалки, однако он регулярно делает зарядку, бывает в санаториях и работает на предприятии, расположенном недалеко от дома, вахтером. С интересом наблюдает за достижениями научно- технического прогресса, которые появляются на работе, дома, часто философски высказывается о быстротечности времени, вспоминая вехи жизненного пути, отмечая глобальные изменения, которые произошли на его глазах – погоды, техники, моды, традиций и т.д. При этом П.В. склонен обвинять подрастающее поколение в инфантильности, иждивенчестве.

На основе изложенного определите психологический тип старика по классификации Ф. Гизе.

**Вывод:**

---

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №5

**Тема:** Понятие общения, виды и функции

**Цель:** Обобщение, систематизация и закрепление полученных теоретических знаний по теме; формирование умений применять полученные знания в практике делового общения.

**Последовательность выполнения практической работы:**

1. Ознакомиться с содержанием задания и рекомендациями к выполнению задания.
2. Ориентируясь в понятии, уровнях, видах, функциях, структуре общения решить задачи.
3. Заполнить опросник на выявление уровня общительности.
4. Посчитать и описать результаты теста (приложение №1)
5. Поучаствовать в психологической игре на формирование умений.
6. Записать выводы по психологической игре.
7. Сделать вывод с практической работы.

**Рекомендации по выполнению задания:**

1. Внимательно прочитайте задание и, ориентируясь в составляющих структуры общения, уровнях и функциях и видах общения, функциях и видах речи, причинах плохой коммуникации решите задания.
2. Если требуется в задании, поясните свой ответ.
3. Быстро отвечайте на вопросы теста.
4. Подсчитайте баллы и выведите результат (приложение №1). Напишите его.
5. После участия в психологической игре ответьте на вопросы в форме вывода.
6. Сделайте вывод с практической работы

### ЗАДАНИЯ

**1. К какой из составляющих структуры общения относится:**

1) *Взаимодействие людей, которое предполагает определенную форму организации деятельности.* \_\_\_\_\_

2) *Использование вербальных и невербальных средств общения.* \_\_\_\_\_

**2. К какому уровню общения относится данная цель общения:**

1) *Выполнение ожидаемой роли* \_\_\_\_\_

2) *Удовлетворение потребности в понимании и сопереживании* \_\_\_\_\_

**3. Какую функцию выполняет общение**

1) *обеспечивая передачу общественного опыта* \_\_\_\_\_

3) *обуславливая развитие психических процессов* \_\_\_\_\_

4) *обслуживая деятельность* \_\_\_\_\_

**4. Какой вид общения по характеру связи вы используете общаясь**

1) *в социальных сетях* \_\_\_\_\_

2) *дома с мамой* \_\_\_\_\_

**5. Приведите пример на оба вида общения по значимости социальных ролей.**

**Поясните** \_\_\_\_\_

**6. Какой вид речи вы используете**

1) *общаясь с друзьями на перемене.*

Поясните... \_\_\_\_\_

2) *общаясь сам с собой.* Поясните... \_\_\_\_\_

**7. Перечислите функции речи, используемые вами в процессе общения.**

**8. Приведите пример на оба вида общения по количеству участвующих. Поясните** \_\_\_\_\_

**9. Перечислите основные причины плохой коммуникации.**

**10. Приведите примеры на 2-3 основные причины плохой коммуникации.**

**11. Заполните тест на оценку уровня общительности.**

*Отвечайте «да», «нет», «не знаю»*

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?
2. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании?
3. Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время)?
7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть деньги?
9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно не доброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он? Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она не была. Предпочтете ли Вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будете томиться в ожидании?
12. Боитесь ли Вы участвовать в какой либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете?
14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать и не вступать в разговор?
15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Ответ «да» - 2 очка, «нет» - 0, «иногда» - 1 очко. *Считаем сумму баллов*

*Результат обследования:* \_\_\_\_\_

**12. Во время участия в игре:**

*Говоря комплементы девушкам из группы, я чувствовал и ощущал* \_\_\_\_\_

*Говоря комплементы парням из группы, я чувствовал и ощущал* \_\_\_\_\_

*Проговаривать свои ожидания или желания я чувствовал и ощущал* \_\_\_\_\_



### 13. Вывод с практической работы

---

#### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №6

**Тема:** Использование невербальных средств общения в организации психологического контакта

**Цель:** Обобщение и закрепление полученных теоретических знаний по теме для формирования умения использовать невербальные средства общения в организации психологического контакта

**Теоретическое обоснование:**

Невербальными средствами общения передается 85% информации, а остальные 15% дополняются речью. До начала речевого акта вступившие в общение субъекты на подсознательном уровне уже имеют 90% информации о собеседнике именно благодаря невербальным составляющим общения. Это обстоятельство требует определенных знаний и навыков в практике невербального общения, что и стало основной задачей практического занятия №7.

Практическое занятие проводится в форме семинара. Для участия в семинаре студенту необходимо выполнить внеаудиторную самостоятельную работу.

**Вопросы для подготовки к практическому занятию:**

1. Общее понятие о невербальных средствах общения
2. Использование кинесики – как невербального средства общения
3. Использование паралингвистики – как невербального средства общения
4. Использование такесики – как невербального средства общения
5. Использование проксимики – как невербального средства общения
6. Основные работы ученых в области исследования невербального общения

**Список рекомендуемой литературы**

1. Кошечкина И.П., Канке А.А. Профессиональная этика и психология делового общения: учебное пособие М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М., 2017, 304с.
2. И.Н.Кузнецов Деловое общение, учебное пособие 5-е издание М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018, 528с
3. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, М.: 2019. – 240 с
4. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: учебник/2-е издание – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 336с.
5. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник. – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 288с.
6. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ 4-е изд., стер. – М, 2017 – 288 с.
7. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. –М.: Проспект, 2016.- 560 с.
8. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология/учебники, учебные пособия – Ростов н/Д: Феникс, 2018., 448 с.
9. Голубева Г.А. Этика: учебник. – М., 2017. – 318с
10. Ладатко Л.В. Этика и культура управления: Учеб. пособие-Ростов на Дону: Феникс, 2016. 317с.

## **Интернет – ресурсы:**

Материалы из свободной энциклопедии Википедия

### **План проведение практического занятия**

1. Приветствие, сообщение темы и целей занятия
2. Инструктаж, проводимый преподавателем
3. Выступление студента с сообщением или докладом по первому вопросу.
4. Групповое обсуждение сообщения
5. Выступление студента с сообщением или докладом по второму вопросу.
6. Групповое обсуждение сообщения
7. Выступление студента с сообщением или докладом по третьему вопросу.
8. Групповое обсуждение сообщения
9. Выступление студента с сообщением или докладом по четвертому вопросу.
10. Групповое обсуждение сообщения
11. Выступление студента с сообщением или докладом по пятому вопросу.
12. Групповое обсуждение сообщения
13. Выступление студента с сообщением или докладом по шестому вопросу.
14. Групповое обсуждение сообщения
15. Завершение семинара, подведение итогов.

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №7**

**Тема:** Использование приемов правильного слушания

**Цель:** формирование умения правильно организовать психологический контакт с клиентами (потребителями услуг).

### **Последовательность выполнения практической работы:**

1. Ознакомиться с содержанием задания.
2. Провести самопроверку навыков слушания. Записать результаты и сделать вывод, используя приложение №2.
3. Ориентируясь в техниках активного слушания и приемах правильного слушания решить задачи.
4. Заполнив тест, выяснить свой уровень самоконтроля в общении (приложение №2)
5. Поучаствовать в психологической игре.
6. Записать выводы по психологической игре.
7. Сделать вывод с практической работы.

### **Задания:**

#### **1. Самопроверка навыков слушания.**

Отметьте крестиками, номера тех утверждения, в которых описаны ситуации, вызывающие у вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком или же указанные чувства.

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово.
2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы и я не уверен, слушают ли меня.
4. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
5. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство не ловкости и тревоги.
6. Собеседник постоянно отвлекает меня своими вопросами и комментариями.
7. Что бы я не сказал, собеседник постоянно охлаждает мой пыл.

8. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
9. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет различные истории, шуточки и анекдоты.
10. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?»

**Подведите итог:** подсчитайте долю отмеченных ситуаций в процентах от общего числа. **Ваш вывод по самопроверке:**

---

## **2. Перечислите техники активного слушания:**

Способствующие пониманию \_\_\_\_\_

Не способствующие пониманию \_\_\_\_\_

## **3. Перечислите приемы правильного слушания \_\_\_\_\_**

## **4. Определите какую технику(и) или прием(ы) правильного слушания использовал собеседник:**

- 4.1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово. \_\_\_\_\_
- 4.2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы. \_\_\_\_\_
- 4.3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы, и я не уверен, слушают ли меня. \_\_\_\_\_
- 4.4. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова. \_\_\_\_\_
- 4.5. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги. \_\_\_\_\_
- 4.6. Собеседник постоянно отвлекает меня своими вопросами и комментариями. \_\_\_\_\_
- 4.7. Что бы я не сказал, собеседник постоянно охлаждает мой пыл. \_\_\_\_\_
- 4.8. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает. \_\_\_\_\_
- 4.9. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет различные истории, шуточки и анекдоты. \_\_\_\_\_
- 4.10. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» \_\_\_\_\_

## **5. Заполните тест на оценку самоконтроля в общении.**

*Отвечайте только «да» или «нет»*

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других людей
2. Я бы, пожалуй, мог свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания
6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.
8. Что преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых не выношу.

*По одному баллу начисляется за ответ "нет" на 1, 5 и 7 вопросы и за ответ "да" на все остальные. Подсчитывайте сумму баллов.*

**Запишите результаты теста и свой вывод \_\_\_\_\_**

---

**6. Определите, какие приемы правильного слушания наиболее эффективны в данных ситуациях:**

- 6.1. Стремление показать собеседнику, что мы понимаем его чувства, разделяем эмоции и переживания \_\_\_\_\_
- 6.2. В конфликтных ситуациях \_\_\_\_\_
- 6.3. На деловых совещаниях и в конце делового телефонного разговора \_\_\_\_\_
- 6.4. Когда необходимо точно понять позицию собеседника, т.к. малейшая неточность губительна \_\_\_\_\_
- 6.5. При беседах с подчиненными. Когда человек хочет высказать свое мнение. На собраниях. \_\_\_\_\_
- 6.6. Во время дискуссий и при коммерческих переговорах \_\_\_\_\_
- 7. Психологическая коммуникативная игра «Испорченный телефон».**  
*Ответьте на вопросы после участия в игре.*
- 7.1. За счет чего произошло искажение информации? \_\_\_\_\_
- 7.2. Что надо делать, чтобы искажения были минимальными? \_\_\_\_\_

**Вывод с практической работы:**

\_\_\_\_\_

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №8**

**Тема:** Использование эффектов, факторов, механизмов МЛВ

**Цель:** Формирование умения использовать эффекты, факторы, механизмы межличностного восприятия для правильной организации психологического контакта.

**Последовательность выполнения практической работы:**

1. Ознакомиться с содержанием заданий 1 и 2 и выполнить их.
2. С помощью методики для исследования эмпатии, выявить свой уровень эмпатийных тенденций. Сделать вывод (приложение №3)
3. Закончить предложения в задании 4.
4. Внимательно прочитать инструкцию к заданию №5. Выполнить его. Сделать вывод.
5. Сделать вывод с практической работы.

**ЗАДАНИЯ:**

**1. Заполните пропуски в предложениях.**

Процесс восприятия одним человеком другого выступает, как обязательная составная часть общения и условно может быть названа \_\_\_\_\_ составляющей общения. Компонентами перцептивной стороны общения (межличностного восприятия) являются: \_\_\_\_\_ . При встрече с человеком, превосходящем нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем это было бы, если бы он был нам равен. И наоборот. Эти ошибки можно назвать фактором \_\_\_\_\_. Если человек нам нравится (внешне!), то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным. В данном случае под влиянием одного фактора переоцениваются или недооцениваются свойства человека. Здесь мы имеем дело с фактором \_\_\_\_\_. Те люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто к нам относится плохо. Это проявление так называемого фактора \_\_\_\_\_.

Эффект \_\_\_\_\_ проявляется в том, что при формировании первого впечатления общепозитивное впечатление о человеке приводит к переоценке неизвестного человека. Более негативное восприятие и отношение к субъекту общения появляется после того, как относительно него была сформирована негативная оценка, т.е. мы оцениваем человека положительно, когда он по отношению к нам не конкурентно способен, это эффект \_\_\_\_\_.

Осознание человеком того, как он воспринимается партнерами по общению, есть механизм \_\_\_\_\_. Если мы относимся к человеку \_\_\_\_\_, то его удаchi будем объяснять личностными качествами, а неудачи \_\_\_\_\_ обстоятельствами. И здесь работает механизм \_\_\_\_\_.

Как называется устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной группы. \_\_\_\_\_.

**2. Проанализируйте отрывки представленные ниже, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия.**

«Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки в красавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-то необыкновенно привлекательны» (Н.В.Гоголь) \_\_\_\_\_

«На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, панталоны летние... под истертым черным галстуком на желтоватой манишке блестел фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, видела и ведро и ненастье. Встретясь с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе — за политического заговорщика; в передней — за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком» (А.С.Пушкин.).

«Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а слышишь умное. Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна» (Л.Н.Толстой.). Можно сказать, что сформировался механизм \_\_\_\_\_, при помощи фактора \_\_\_\_\_.

Об этом механизме К. Маркс писал: «В некоторых отношениях человек напоминает товар. Так как он родился без зеркала в руках и не философом: «Я есмь я», то человек сначала смотрится как, в зеркало, в другого человека. Лишь отнесясь к человеку Павлу как к себе подобному человек Петр начинает относиться к самому себе как к человеку» \_\_\_\_\_

### **3. Методика для исследования эмпатии.**

Дайте определение механизму МЛВ эмпатия \_\_\_\_\_

**Инструкция:** Для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо на каждое из 36-ти утверждений приписывать ответам следующие цифры: «не знаю» — 0, «нет, никогда» — 1, «иногда» — 2, «часто» — 3, «почти всегда» — 4, «да, всегда» — 5.

Отвечать необходимо на все пункты».

#### **Вопросы**

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».

2. Взрослых детей раздражает забота родителей.

3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.

4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».

5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжают годами.

6. Больному человеку можно помочь даже словом.

7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.

8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимание на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.
35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

*Теперь просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29, 32.*

*Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.*

**Вывод** \_\_\_\_\_

#### **4. Проверьте, каким вы видите себя. Закончите предложения.**

- У меня есть навыки в \_\_\_\_\_.
- У меня способности к \_\_\_\_\_.
- Я много знаю о \_\_\_\_\_.
- Я компетентен в вопросе о \_\_\_\_\_.
- Одна часть моей индивидуальности – это то, что я \_\_\_\_\_.

#### **5. Упражнение «Доверенное лицо»**

В течение 5-10 минут составьте тезисы (план, конспект) своего выступления перед аудиторией с целью убедить слушателей в том, что человек, которого вы представляете в качестве доверенного лица, является самым достойным претендентом среди всех присутствующих на занятии членов группы, на звание «Человек года». Вы должны

выбрать в качестве такого претендента любого члена группы, составить план своего выступления без всяких консультаций с этим человеком. Кроме того, ни один человек в группе не должен даже догадываться, о ком вы собираетесь говорить.

В тезисах своего сообщения желательно подчеркнуть как деловые качества претендента на звание «Человек года» так и его чисто человеческие качества. Ваш портрет этого человека должен быть узнаваем, однако при описании не используйте такие штрихи, как настоящее имя, яркие внешние отличия и т.п.

**Вывод** (какого человека я выбрал, почему, какие механизмы, эффекты, или факторы были задействованы в подготовке и выступлении) \_\_\_\_\_

**Вывод с практической работы** \_\_\_\_\_

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №9

**Тема:** Использование знания особенностей репрезентативной системы

**Цель:** Обобщение и закрепление полученных теоретических знаний по теме для формирования умения использовать особенностей репрезентативной системы в практике делового общения.

**Теоретическое обоснование:**

Для достижения цели общения очень важно владеть знаниями об особенностях репрезентативных систем восприятия информации и уметь ими пользоваться в процессе взаимодействия. Репрезентативная система определяет манеру общения с окружающими, влияют на получение и передачу информации, на ее восприятие и понимание.

Задача студента на практическом занятии научиться определять репрезентативную систему человека по основным показателям: паттернам движения зрачков, предикатам, позе, строении тела.

Практическое занятие проводится в форме семинара. Для участия в семинаре студенту необходимо выполнить внеаудиторную самостоятельную работу.

**Вопросы для подготовки к практическому занятию:**

1. Общие понятия об особенностях репрезентативной системы
2. Основные категории репрезентативной системы
3. Диагностика ведущего сенсорного канала по движениям зрачков
4. Особенности визуальной репрезентативной системы (предикаты, поза, строение тела)
5. Особенности аудиальной репрезентативной системы (предикаты, поза, строение тела)
6. Особенности кинестетической репрезентативной системы (предикаты, поза, строение тела)

**Список рекомендуемой литературы**

1. Кошечкина И.П., Канке А.А. Профессиональная этика и психология делового общения: учебное пособие М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М., 2017, 304с.
2. И.Н.Кузнецов Деловое общение, учебное пособие 5-е издание М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018, 528с
3. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, М.: 2019. – 240 с
4. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: учебник/2-е издание – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 336с.

5. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник. – М.: ФОРУМ, ИНФА- М, 2019. – 288с.
6. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ 4-е изд., стер. – М, 2017 – 288 с.
7. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. –М.: Проспект, 2016.- 560 с.
8. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология/учебники, учебные пособия – Ростов н/Д: Феникс, 2018., 448 с.
9. Голубева Г.А. Этика: учебник. – М., 2017. – 318с
10. Ладатко Л.В. Этика и культура управления: Учеб. пособие-Ростов на Дону: Феникс, 2016. 317с.

**Интернет – ресурсы:**

Материалы из свободной энциклопедии Википедия

**План проведение практического занятия**

1. Приветствие, сообщение темы и целей занятия
2. Инструктаж, проводимый преподавателем
3. Выступление студента с сообщением или докладом по первому вопросу.
4. Групповое обсуждение сообщения
5. Выступление студента с сообщением или докладом по второму вопросу.
6. Групповое обсуждение сообщения
7. Выступление студента с сообщением или докладом по третьему вопросу.
8. Групповое обсуждение сообщения
9. Выступление студента с сообщением или докладом по четвертому вопросу.
10. Групповое обсуждение сообщения
11. Выступление студента с сообщением или докладом по пятому вопросу.
12. Групповое обсуждение сообщения
13. Выступление студента с сообщением или докладом по шестому вопросу.
14. Групповое обсуждение сообщения
15. Завершение семинара, подведение итогов

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №10**

**Тема:** Применение приемов полемики, дискуссии и спора

**Цель:** Формирование умения участвовать к дискуссии, споре, полемики.

**Теоретическое обоснование:**

Практическое занятие проводится в форме семинара – деловой игры. Для участия в семинаре студенту необходимо выполнить внеаудиторную самостоятельную работу.

**Вопросы для подготовки к практическому занятию:**

1. Понятие спора – как разновидности деловой коммуникации
2. Виды споров
3. Цели спора
4. Разновидности спора (дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения)
5. Понятие дискуссии и этапы деловой дискуссии
6. Психологические уловки в споре

**Список рекомендуемой литературы**

1. Кошечкина И.П., Канке А.А. Профессиональная этика и психология делового общения: учебное пособие М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М., 2017, 304с.
2. И.Н.Кузнецов Деловое общение, учебное пособие 5-е издание М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018, 528с



3. 3. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, М.: 2019. – 240 с
4. 4. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: учебник/2-е издание – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 336с.
5. 5. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник. – М.: ФОРУМ, ИНФА- М, 2019. – 288с.
6. 6. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ 4-е изд., стер. – М, 2017 – 288 с.
7. 7. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. –М.: Проспект, 2016.-560 с.
8. 8. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология/учебники, учебные пособия – Ростов н/Д: Феникс, 2018., 448 с.
9. 9. Голубева Г.А. Этика: учебник. – М.:, 2017. – 318с
10. 10. Ладатко Л.В. Этика и культура управления: Учеб. пособие-Ростов на Дону: Феникс, 2016. 317с.
- 11.

#### **Интернет – ресурсы:**

Материалы из свободной энциклопедии Википедия

#### **План проведение практического занятия**

1. Приветствие, сообщение темы и целей занятия
2. Инструктаж, проводимый преподавателем
3. Раздача участникам деловой игры карточек с заданиями для участника дискуссии в произвольном порядке.

*Набор заданий для участника дискуссии:*

- 1) Ты должен внимательно слушать других, выступить не менее 2-3 раз, каждую свою реплику начиная с того, что говорил предыдущий оратор. При этом ты должен спрашивать: «Правильно ли я тебя понял?» - и вносить необходимые поправки в свои слова.
- 2) Ты должен как минимум два раза высказаться во время дискуссии. Будешь слушать других только затем, чтобы найти предлог для смены направления разговора и подмены его обсуждением твоего вопроса.
- 3) Ты будешь активно участвовать в разговоре, выступишь не менее трех раз, чтобы у других создалось впечатление, что ты очень много знаешь по этому вопросу и очень много пережил.
- 4) Ты - ярый спорщик. Ни в чем, ни с кем и никогда не соглашаешься! Упорно отстаиваешь свою позицию во время дискуссии.
- 5) Тебе не дается никакого задания. Веди себя во время дискуссии так, как обычно ведешь себя во время групповых обсуждений.
- 6) Ты должен во всем со всеми соглашаться, очень просто и быстро меняя свое мнение.
- 7) Ты должен как минимум три раза высказаться, всякий раз ты будешь говорить что-то, но твои слова должны быть абсолютно не связаны с тем, что говорили другие. Будешь вести себя так, словно совершенно не слышал того, что говорили до тебя.
- 8) Твое участие в разговоре должно быть направлено на то, чтобы помогать другим, как можно полнее выразить свои мысли, а после выступления каждого участника делать небольшое резюме.
- 9) Твое участие в разговоре должно быть направлено на то, чтобы сплотить группу, способствовать взаимопониманию между членами группы.
- 10) Как минимум 3 раза постарайся вступить в разговор. Будешь слушать других для того, чтобы вынести какие-то оценки и суждения конкретным участникам дискуссии, т. е. всех должен оценить.

11) Ты - очень деловой человек. Весь разговор тебе кажется бесполезным, поэтому ты периодически предлагаешь «подвести черту» и «сделать выводы».

12) Тебе очень скучно при этом разговоре, так как тема тебя совершенно не волнует.

13) У одного участника совершенно пустая карточка, он выступает в своей естественной роли.

4. Сообщение темы дискуссии
5. Непосредственно дискуссия
6. Завершение семинара, подведение итогов

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №11**

**Тема:** Публичное выступление. Подготовка и произнесение речи.

**Цель:** Приобрести навык подготовки публичного выступления и произнесения речи.

**Задание:**

Используя знание психологических особенностей публичного выступления, этапов подготовки публичного выступления, требований к речи, каналов воздействия на аудиторию подготовить публичное выступление на свободную тему и выступить с речью. Время 3-5 минут.

**Последовательность выполнения практической работы:**

1. Выберите тему речи в соответствии с рекомендациями начинающим ораторам Поля Л. Сопера.
2. В соответствии с этапами речевой подготовки подготовьте свою речь по выбранной теме. Опишите свои действия на каждом этапе подготовки.
4. Выступите с публичной речью перед аудиторией, используя знание психологических особенностей публичного выступления, требования к речи, каналы воздействия на аудиторию. Опишите, что вы использовали (особенности, каналы)
5. Сделайте вывод.

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №12**

**Тема:** Распознавание и нейтрализация манипулятивного воздействия

**Цель:** Приобрести навык распознавания и нейтрализации манипулятивного воздействия. А так же навык распознавания эго-позиций трансактного анализа.

**Последовательность выполнения практической работы**

1. Заполните опросник на определение своего уровня макиавеллизма (склонности к манипулированию)
2. Посчитайте и запишите результаты, с помощью приложения №4
3. Используя знание понятия манипуляции и знание речевых техник манипулирования решите задание 1
4. Выберите себе пару для выполнения задания 2. Вам нужно найти способ вынудить другого сделать то, что ему не по душе, а ему - найти способ отказать. В выводе запишите используемые техники.
5. С выбранной вами парой разыграйте ситуацию «Опоздание» (задание 3)
6. Поучаствуйте в игре.
7. Сделайте вывод с практической работы

## Задания

### Выявления выраженности макиавеллизма (склонности к манипулированию)

Ответы даются по следующей градации: «совершенно согласен», «согласен», «трудно сказать», «не согласен», «совершенно не согласен».

1. Никогда не говори кому-либо, почему ты делаешь что-то, если это тебе не приносит выгоды (+).
2. Большинство людей — хорошие и добрые (–).
3. Наилучший способ ладить с другими людьми — это говорить им только приятные вещи (+).
4. Ты должен делать что-либо лишь в том случае, если совершенно уверен, что это правильно (–).
5. Самое лучшее — это верить, что любой человек будет жульничать, если только представится подходящий случай (+).
6. Нужно всегда быть честным, несмотря ни на что (–).
7. Иногда можно и вред другому причинить, чтобы получить то, что хочется (+).
8. Большинство людей не будет работать прилежно, если их не заставлять (+).
9. Лучше быть обыкновенным, рядовым человеком и честным, чем известным и нечестным (–).
10. Лучше честно сказать человеку, почему тебе нужно, чтобы он помог тебе, чем изобретать какую-нибудь небылицу и обманным путем побудить его помогать тебе (–).
11. Преуспевающие люди в основном честные и хорошие (–).
12. Тот, кто верит всем, подвергает себя большой опасности (+).
13. Преступник — такой же человек, как и все мы, только он оказался настолько глуп, что попался (+).
14. Большинство людей правдивы (–).
15. Быть добрым, хорошим с важными для тебя людьми, даже когда ты не любишь их, — это умно (+).
16. Можно быть хорошим человеком всегда и во всем (–).
17. Большинство людей не поддаются обману (их нелегко обмануть) (–).
18. Иногда надо немножко жульничать, обманывать, чтобы получить то, что хочешь (+).
19. Лгать, обманывать всегда нехорошо (–).
20. Потеря денег — это гораздо большая неприятность, чем потеря друга (+).

### Вывод

#### Задание 1

Придумайте различные ситуации манипулятивного общения. Вам необходимо попасть на киносеанс, а вы забыли билет. Найдите подход к билетерше, если это:

- молодая симпатичная девушка;

- женщина средних лет, которая стремится выглядеть моложе;

- пожилой мужчина интеллигентного вида.

#### Задание 2.

Вам нужно найти способ вынудить другого сделать то, что ему не по душе, а ему - найти способ отказать «нахалу». Примеры просьб:

1. Я слышал о вас как о человеке, который никогда никому не отказывает. Не могли бы вы одолжить 5000 рублей? Мне скоро должны вернуть долг, и я сразу же вам отдам.

2. Неужели вы откажетесь принять участие в этом вечере? Мы ведь не всех приглашали. Но нам известно, что вы-то знаете толк в настоящем искусстве!

Найденные приемы манипулирования и защиты от них обсуждаются в группе.

Вывод:

**Задание 3.** *Разыграйте ситуацию «Опоздание»:*

- на встречу с другом;
- на свидание;
- на деловую встречу;

**Условие:** опоздание столь значительно, что ожидающий уже выведен из терпения. Запишите из какой эго-позиции говорил каждый участник общения

**Задание 4.**

**Разыгрываемая ситуация.** У жильца, живущего на верхнем этаже, протекает потолок из-за негодной кровли. Жилец делал телефонные заявки на ремонт крыши, но ее так и не починили. В квартире сырость. Заболел уже второй ребенок. Жилец решил идти к начальнику ЖЭС. Его цель - добиться, чтобы кровлю немедленно починили.

**Условия игры.** Начальник находится в позиции Родителя, исполнители роли жильца - в психологических позициях Ребенка, Родителя и Взрослого. Разговор начальника с Жильцом-Родителем заканчивается конфликтом. Разговор с Жильцом-Ребенком ни к чему начальника не обязывает. Разговор с Жильцом-Взрослым ведется в деловом тоне, жилец оставляет заявление и уходит с надеждой на то, что будет сделано все возможное.

**Задания участникам игры.**

1. В роли Жильца-Родителя нудно требовать, возмущаться. Увидев, что начальник «не кается», грозить ему жалобами в вышестоящие инстанции. Уйти со скандалом.

2. В роли Жильца-Ребенка нужно долго рассказывать о тяжелом положении с детьми, жаловаться, просить. Уйти, так и не назвав свой адрес.

3. В роли Жильца-Взрослого прийти с заявлением. Кратко изложить суть дела. Спокойно спросить о причине, по которой крыша до сих пор не отремонтирована. Обсудить ситуацию. Уйти, зарегистрировав заявление.

4. В роли Начальника занять агрессивную позицию в ответ на позицию Жильца-Родителя. Быстро отделаться от Жильца-Ребенка. Если ближе роль Родителя заботливого, пообещать все сделать, даже не спросив, где живет жилец. В роли Родителя-критика отчитать просителя: «У других еще не то происходит!» В ответ на вопрос Жильца-Взрослого объяснить ситуацию (один кровельщик болеет, второй давно уволился), перейти с ним на деловой тон. Возможно, принять его совет или предложение.

**Вывод с практической работы:** \_\_\_\_\_

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №13

**Тема:** Разрешение конфликтной ситуации с использованием основных стилей поведения

**Цель:** Формирование умения разрешения конфликтной ситуации.

**Последовательность выполнения практической работы:**

1. Заполните тест «Оценка собственного поведения в конфликтной ситуации».
2. С помощью приложения №5 посчитайте результат и сделайте вывод.
3. Заполните тест «Конфликтная ли вы личность?»
4. С помощью приложения №5 посчитайте результат и сделайте вывод.
5. Внимательно прочитайте задания №1 - №3 и выполните их.
6. Решите ситуационные задачи.
7. Сделайте вывод с практической работы

**Тест «Оценка собственного поведения в конфликтной ситуации»**

Постарайтесь искренне ответить на вопрос: «Как вы обычно ведете себя в конфликтной ситуации или споре?». Если вам свойственно то или иное поведение, поставьте соответствующее количество баллов после каждого номера ответа.

**Часто- 3 балла, от случая к случаю- 2, редко- 1**

**Ответы:**

1. Угрожаю или дерусь.
2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаю с ней как со своей.
3. Ищу компромиссы.
4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно.
5. Избегаю противника.
6. Желаю, во что бы то ни стало, добиться своих целей.
7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем - категорически нет.
8. Иду на компромисс.
9. Сдаюсь.
10. Меняю тему...
11. Настойчиво повторяю одну мысль, пока не добьюсь своего.
12. Пытаюсь найти исток конфликта, понять, с чего все началось.
13. Немножко уступлю и подтолкну тем самым к уступкам другую сторону.
14. Предлагаю мир.
15. Пытаюсь обратить все в шутку.

**Вывод:** \_\_\_\_\_

**Тест «Конфликтная ли вы личность?»**

*Выберите по одному ответу на каждый вопрос.*

**1. В общественном транспорте начался спор на повышенных тонах. Ваша реакция?**

- а - не принимаю участия;
- б - кратко высказываюсь в защиту стороны, которую считаю правой;
- в - активно вмешиваюсь, чем «вызываю огонь на себя».

**2. Выступаете ли Вы на собраниях с критикой руководства?**

- а - нет,
- б - только если имею для этого всякие основания,
- в - критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.

**3. Часто ли спорите с друзьями?**

- а - только если люди необидчивые;
- б - лишь по принципиальным вопросам;
- в - споры - моя стихия.

**4. Как вы реагируете, если кто-то залезет в обход очереди?**

- а - возмущаюсь в душе, но молчу: себе дороже;
- б - делаю замечание;
- в - прохожу вперед и начинаю наблюдать за порядком.

**5. Дома на обед подали недосоленное блюдо. Ваша реакция?**

- а - не буду поднимать бучу из-за пустяков;
- б - молча возьму солонку;
- в - не удержусь от едких замечаний и, быть может, демонстративно откажусь от еды.

**6. Если на улице, в транспорте вам наступили на ногу...**

- а - с возмущением посмотрю на обидчика;
- б - сухо сделаю замечание;
- в - выскажусь, не стесняясь в выражениях!

**7. Если кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась...**

- а - промолчу;
- б - ограничусь коротким тактичным комментарием;
- в - устрою скандал.

**8. Не повезло в лотерее. Как Вы к этому отнесетесь?**

- а - постараюсь казаться равнодушным, но в душе дам себе слово никогда больше не участвовать в ней;
- б - не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором, пообещав взять реванш;
- в - проигрыш надолго испортит настроение.

**Вывод** \_\_\_\_\_

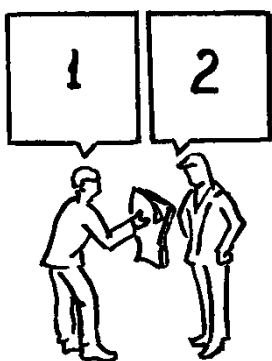
**1. Назовите и опишите способы решения конфликтов.** \_\_\_\_\_

**2. Что является конфликтогеном?** \_\_\_\_\_

**3. Первая формула конфликта. Объясните.** \_\_\_\_\_

**4. Внимательно изучите ситуации. Дайте такой ответ, который:**

- а) может спровоцировать конфликт;
- б) поможет избежать конфликта.



*2: В вашем отчете много недоработок. Я не могу его принять.*

1а: \_\_\_\_\_

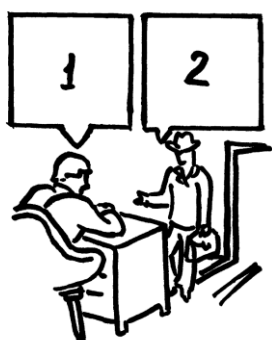
1б: \_\_\_\_\_



*2: На вас поступили многочисленные жалобы, что вы разлагаете дисциплину персонала. Кроме того, вы не справляетесь с планом.*

1а: \_\_\_\_\_

1б: \_\_\_\_\_



*1: Я не могу сейчас вас принять, хотя вчера мы об этом условились.*

2а: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №14

**Тема:** Использование способов конвертации в конструктивную критику

**Цель:** Обобщение и закрепление полученных теоретических знаний по теме для формирования умения использовать способы конвертации в конструктивную критику в практике делового общения.

**Теоретическое обоснование:**

Для достижения цели конструктивного общения очень важно уметь давать критические замечания в конструктивной форме.

Задача студента на практическом занятии научиться отличать конструктивную критику от деструктивной и, используя приемы конвертации, давать конструктивную критику.

Практическое занятие проводится в форме семинара. Для участия в семинаре студенту необходимо выполнить внеаудиторную самостоятельную работу.

**Вопросы для подготовки к практическому занятию:**

1. Отличие конструктивной критики от деструктивной.
2. Необходимость критики в практике делового общения.
3. Формы конструктивных критических оценок.
4. Правила конструктивной критики
5. Что следует помнить тому, кого критикуют
6. Способы конвертации в конструктивную критику в практике делового общения.

**Список рекомендуемой литературы**

1. Кошечкина И.П., Канке А.А. Профессиональная этика и психология делового общения: учебное пособие М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М., 2017, 304с.
2. И.Н.Кузнецов Деловое общение, учебное пособие 5-е издание М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018, 528с
3. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, М.: 2019. – 240 с
4. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: учебник/2-е издание – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 336с.
5. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник. – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 288с.
6. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ 4-е изд., стер. – М, 2017 – 288 с.
7. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. –М.: Проспект, 2016.- 560 с.
8. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология/учебники, учебные пособия – Ростов н/Д: Феникс, 2018., 448 с.
9. Голубева Г.А. Этика: учебник. – М.: 2017. – 318с

10. Ладатко Л.В. Этика и культура управления: Учеб. пособие-Ростов на Дону: Феникс, 2016. 317с.

**Интернет – ресурсы:**

Материалы из свободной энциклопедии Википедия

**План проведение практического занятия**

1. Приветствие, сообщение темы и целей занятия
2. Инструктаж, проводимый преподавателем
3. Выступление студента с сообщением или докладом по первому вопросу.
4. Групповое обсуждение сообщения
5. Выступление студента с сообщением или докладом по второму вопросу.
6. Групповое обсуждение сообщения
7. Выступление студента с сообщением или докладом по третьему вопросу.
8. Групповое обсуждение сообщения
9. Выступление студента с сообщением или докладом по четвертому вопросу.
10. Групповое обсуждение сообщения
11. Выступление студента с сообщением или докладом по пятому вопросу.
12. Групповое обсуждение сообщения
13. Выступление студента с сообщением или докладом по шестому вопросу.
14. Групповое обсуждение сообщения
15. Завершение семинара, подведение итогов

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №15**

**Тема:** Применение этических правил, норм и принципов в профессиональной деятельности

**Цель:** Обобщение и закрепление полученных теоретических знаний по теме для формирования умения следовать этическим правилам, нормам и принципам в профессиональной деятельности.

**Теоретическое обоснование:**

Для каждой профессии особое значение приобретают профессиональные моральные нормы. Профессиональные моральные нормы – это правила, образцы, порядок внутренней саморегуляции личности на основе этических идеалов.

Задача студента на практическом занятии сформировать представление об этических нормах, моральных и нравственных качествах, а так же гражданской и личной моральной ответственности.

Практическое занятие проводится в форме семинара. Для участия в семинаре студенту необходимо выполнить внеаудиторную самостоятельную работу.

**Вопросы для подготовки к практическому занятию:**

1. Понятие этики – как науки
2. Основные категории этики
3. Моральная, нравственная ответственность
4. Этические нормы и правила государственного служащего
5. Этические принципы профессиональной этики
6. Внутренней саморегуляция личности на основе этических идеалов.

### **Список рекомендуемой литературы**



1. Кошечкина И.П., Канке А.А. Профессиональная этика и психология делового общения: учебное пособие М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М., 2017, 304с.
2. И.Н.Кузнецов Деловое общение, учебное пособие 5-е издание М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018, 528с
3. Сухов А.Н. Социальная психология: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования, М.: 2019. – 240 с
4. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: учебник/2-е издание – М.: ФОРУМ, ИНФА-М, 2019. – 336с.
5. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник. – М.: ФОРУМ, ИНФА- М, 2019. – 288с.
6. Панфилова А.П. Теория и практика общения: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования/ 4-е изд., стер. – М, 2017 – 288 с.
7. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. –М.: Проспект, 2016.- 560 с.
8. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология/учебники, учебные пособия – Ростов н/Д: Феникс, 2018., 448 с.
9. Голубева Г.А. Этика: учебник. – М.: 2017. – 318с
10. Ладатко Л.В. Этика и культура управления: Учеб. пособие-Ростов на Дону: Феникс, 2016. 317с.

#### **Интернет – ресурсы:**

Материалы из свободной энциклопедии Википедия

#### **План проведения практического занятия**

1. Приветствие, сообщение темы и целей занятия
2. Инструктаж, проводимый преподавателем
3. Выступление студента с сообщением или докладом по первому вопросу.
4. Групповое обсуждение сообщения
5. Выступление студента с сообщением или докладом по второму вопросу.
6. Групповое обсуждение сообщения
7. Выступление студента с сообщением или докладом по третьему вопросу.
8. Групповое обсуждение сообщения
9. Выступление студента с сообщением или докладом по четвертому вопросу.
10. Групповое обсуждение сообщения
11. Выступление студента с сообщением или докладом по пятому вопросу.
12. Групповое обсуждение сообщения
13. Выступление студента с сообщением или докладом по шестому вопросу.
14. Групповое обсуждение сообщения
15. Завершение семинара, подведение итогов