



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация  
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www.mveu.ru  
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**  
**к выполнению практических работ**  
**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**ОП.15 Этика и психология профессиональной деятельности**

по специальности СПО

40.02.02 Правоохранительная деятельность,

2022 г.

Практическая работа – небольшой научный отчет, обобщающий проведенную учащимся работу, которую представляют для защиты преподавателю.

В процессе практического занятия учащиеся выполняют одну или несколько практических работ (заданий) под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Наряду с формированием умений и навыков в процессе практических занятий обобщаются, систематизируются, углубляются и конкретизируются теоретические знания, вырабатывается способность и готовность использовать теоретические знания на практике, развиваются интеллектуальные умения.

К практическим работам предъявляется ряд требований, основным из которых является полное, исчерпывающее описание всей проделанной работы, позволяющее судить о полученных результатах, степени выполнения заданий и профессиональной подготовке учащихся.

## **1. Содержание практических работ:**

**Практическая работа 1:** Общие представления об этике и морали.

Категории этики и морали.

**Цель:**

- закрепить представление об этике и морали, умение использовать эти категории в своей жизни.

1 Решить задачи:

1 Образец текста, содержащего конкретно-исторический анализ морали. Прочитайте и сделайте вывод о различии в понимании вины в разных странах и культурах:

Французские респонденты говорят о вине абстрактно и практически никогда не упоминают лицо, которое может являться жертвой. Вина для них безлична или обезличена, она является простым нарушением правил. Напротив, русские ответы всегда имеют в виду другую сторону, или жертву, часто определяют вину как «быть виновным в чем-то перед кем-то» (32% против 1% во Франции). Кроме того, подростки рассматривают вину с психологической точки зрения, что тоже почти полностью исключается во французских ответах в значительном числе русских ответов вина ассоциируется с раскаянием, с угрызениями совести (27% против 2% во Франции) и с желанием исправить причиненный вред (4% против 1%).

Иначе говоря, вина довольно легко переносится во Франции большинством респондентов, потому что каждый может быть в чем-то виноват и потому что она в значительной мере является безличной, не подразумевающей действие, совершенное во вред другому. Оно (действие) свидетельствовало бы, в крайнем случае, только о бунте авторитета, который создал правила, бунте, которым можно было бы даже гордиться. Это, однако, не означает, что чувства ответственности в отношении совершенной вины вовсе не существует. С возрастом французские подростки все более ассоциируют вину с ответственностью (от 42% в 6-м классе до 58% в 11-м классе).

2. Приведите свои примеры 11 этических категорий.

**Практическая работа 2:** Анализ моральных проблем и принятия этических решений.

**Цель:**

- умение анализировать моральные проблемы и принимать этические решения.

1. Решить задачи:

1.1. Найдите какие-либо аргументы в поддержку или против тезиса:

- «что законно, то морально».
- «законно, но аморально»
- «незаконно, но морально»

1.2. Попробуйте универсализировать какие-либо правила, которым вы обычно следуете в своей жизни: в общении с близкими, в отношении к работе, учебе и т. д.

1.3. Попробуйте проверить какое-либо свое действие на моральность, руководствуясь следующими соображениями:

- а) оцените, выражает ли данное действие уважение к людям как к самоцели (самостоятельной ценности), а не только как к средствам;
- б) оцените, является ли данное действие таким, что его должны выполнять все люди;
- в) если данное действие общепризнанно, вступает ли оно в противоречие с другими общепризнанными обязательствами, в результате чего вы не можете реализовать свой моральный долг ни в том, ни в другом случае;

г) рассмотрите аргументы в защиту или против каждого из общепризнанных обязательств: является ли какое-либо из них действительно вашим долгом в данной ситуации? Та обязанность, аргументы в пользу которой наиболее убедительны, и является действительным долгом (Де Джордж Р. Т. Указ. соч. С.160).

### **Практическая работа 3: Этика адвоката.**

#### **Цель:**

- формирование умения следовать этическим правилам, нормам и принципам в своей профессиональной деятельности.

1. Обсудите в группах следующие ситуации и на основе их анализа примите решение.

#### Ситуация 1.

В районном центре есть всего одна юридическая консультация, в которой работают три адвоката, один из которых в отпуске, а другой болеет. Прием ведет один адвокат. К нему на прием в понедельник приходит женщина, которая хочет проконсультироваться насчет раздела имущества с супругом после развода. В четверг на прием к тому же адвокату приходит супруг этой женщины, который тоже хочет получить консультацию по разделу имущества. Как должен себя вести адвокат в данной ситуации? С какой этической проблемой он столкнулся? (Барщевский М. Указ. соч.)

#### Ситуация 2.

Адвокат X пять лет назад консультировал клиента Y и получил от него некоторую информацию о его коммерческой деятельности. В разговоре с коллегой Z адвокат X упомянул об этих фактах биографии Y. Какие правила принципа конфиденциальности нарушил адвокат X? Какой, по вашему мнению, была реакция адвоката Z, когда он услышал данную информацию от своего коллеги?

2. Составить таблицу «Этические проблемы в деятельности адвоката и этические принципы, помогающие их решить»

| № | Этические проблемы | Этические принципы |
|---|--------------------|--------------------|
| 1 |                    | 1<br>2             |
|   |                    |                    |

#### **Практическая работа 4: Этика нотариуса.**

##### **Цель:**

- формирование умения следовать этическим правилам, нормам и принципам в своей профессиональной деятельности.

1. Опираясь на российское законодательство и конспект лекций, ответьте на следующие вопросы:

1. Что является основным источником моральных проблем в деятельности нотариуса?
  2. Каково содержание принципа законности в деятельности нотариуса?
  3. В чем состоит принцип конфиденциальности?
  4. В чем заключается важность для профессии нотариуса принципов личной ответственности?
  5. Что входит в содержание принципа беспристрастности?
  6. Почему законодательство и кодекс профессиональной этики требуют от нотариуса соблюдения в своей деятельности принципа независимости?
  7. Почему кодекс профессиональной этики регламентирует поведение нотариуса в личной жизни?
  8. С помощью каких действий и правил нотариус может проявлять и демонстрировать свое уважение к клиентам и нотариальному сообществу?
  9. В чем выражаются честность и порядочность нотариуса и нотариата?
  10. Почему закон запрещает нотариусам заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью и оказывать посреднические услуги при заключении договора?
2. Составить таблицу «Этические проблемы в деятельности нотариуса и этические принципы, помогающие их решить»

| № | Этические проблемы | Этические принципы |
|---|--------------------|--------------------|
| 1 |                    | 1<br>2             |
|   |                    |                    |

**Практическая работа 5:** Этические принципы и нормы в деятельности сотрудников правоохранительных органов

**Цель:**

- формирование умения следовать этическим правилам, нормам и принципам в своей профессиональной деятельности.

1. Решить задачи:

1. Оцените с моральной точки зрения поведение участников следующей ситуации : Сотрудник дорожно-патрульной службы в свободное от службы время помогает водителю автомашины, находящейся на территории контрольного поста полиции, устранить неполадки в карбюраторе, хотя это и не входит в служебные обязанности сотрудника ГИБДД.

Если бы вы были руководителем поста, как бы вы отнеслись к действиям сотрудника? Как вы оцениваете действия данного сотрудника? Должны ли, по вашему мнению, помогать водителям сотрудники ГИБДД? Вспомните и обсудите в аудитории поступки сотрудников милиции, которые вызывали у вас уважение, симпатию, гордость за полицию. Что в этих поступках вызывает у вас симпатию?

2. Освежите в памяти информацию и события, которые связаны с недостойным,, по вашему мнению и (или) мнению ваших друзей, общественности, прессы, телевидения и т д, поведением сотрудников полиции. Что в неодобряемом вами поведении сотрудников милиции вызывает у вас наибольшее недовольство? Какие шаги, с вашей точки зрения, нужно предпринять, чтобы милиция лучше выполняла свое предназначение?

3. В процессе допроса следователи применяют специальные приемы для получения необходимых доказательств по делу. Эти приемы включают методы психологического воздействия, в том числе методы внушения, убеждения. Может ли быть морально оправдано такое психологическое воздействие? Приведите аргументы для доказательства а) моральной недопустимости психологического воздействия, б) его моральной оправданности.

4. Попробуйте выстроить «карту» трудных, «пограничных» ситуаций, связанных с моральными проблемами в работе полиции. Дополните перечень ситуаций, порождающих моральные проблемы.

### **Практическая работа 6: Кодекс чести таможенника.**

#### **Цель:**

- формирование умения следовать этическим правилам, нормам и принципам в своей профессиональной деятельности.

1. Решить задачи:

1. Попробуйте определить, какие из таможенных органов в соответствии со ст. 10 Таможенного кодекса РФ имеют отношение к ценностям и, следовательно, к этике, а какие носят технический и, следовательно, безразличный (как говорят специалисты, индифферентный) к этике характер.

2. Прочитайте и обсудите в аудитории свое отношение к высказыванию норвежского криминолога Нильса Кристи из его книги «Плотность общества» «Опасность состоит в том, что крупные правоохранительные организации – полиция, прокуратура, налоговая служба, суд и тюрьма – будут разрастаться как раковая опухоль и пускать метастазы в нашем демократическом обществе. Возможности контроля над ними со стороны народа будут постоянно уменьшаться. Борьба же с организациями-гигантами приведет к созданию такого типа общественного устройства, при котором все важные решения будет принимать кто-то неизвестный, в каком-то месте вне пределов видимости. Если взглянуть правде в глаза, решение проблемы состоит не в том, чтобы создавать новые правоохранительные организации по контролю над уже существующими, а в наличии политической воли

постепенно ликвидировать гигантов, не поддающихся контролю. Необходимо реформировать их таким образом, чтобы воссоздать организации, по размеру и степени сложности поддающиеся контролю со стороны обычных людей в обычных обстоятельствах».

Попытайтесь найти и оформить аргументы «за» и «против» предлагаемого Кристи решения проблемы установления контроля за правоохранительными органами.

3. Назовите позитивные и негативные с этической и правовой точек зрения последствия практики преференции (преимущества, предпочтения), которая иногда имеет место в деятельности таможенных органов. Эта практика состоит в следующем. Принцип «зеленого коридора» распространяется на тех участников внешнеэкономической деятельности (фирмы, организации), которые являются законопослушными работают в рамках закона, не ведут двойной бухгалтерии, предоставляют достоверную информацию о перевозимых через российскую границу грузах. Иными словами, эти фирмы «прозрачны» для таможни. Поэтому таможня, в свою очередь, берет на себя обязательства в отношении данных фирм осуществлять таможенные процедуры в четко очерченные временные интервалы, не предъявляя при этом фирмам дополнительных требований. Все это увеличивает объем товарооборота и, следовательно, поступлений в бюджет.

4. Найдите в Интернете материалы по раскрытию и пресечению таможенными органами РФ преступлений, связанных с контрабандой, и опишите ситуации самоотверженного профессионального поведения сотрудников таможни.

1. Попытайтесь определить, какие из таможенных органов в соответствии со ст. 10 Таможенного кодекса РФ имеют отношение к ценностям и, следовательно, к этике, а какие носят технический и, следовательно, безразличный (как говорят специалисты, индифферентный) к этике характер.

2. Прочитайте и обсудите в аудитории свое отношение к высказыванию норвежского криминолога Нильса Кристи из его книги «Плотность общества» «Опасность состоит в том, что крупные правоохранительные организации – полиция, прокуратура, налоговая служба, суд и тюрьма – будут разрастаться как раковая опухоль и пускать метастазы в нашем демократическом обществе. Возможности



контроля над ними со стороны народа будут постоянно уменьшаться. Борьба же с организациями-гигантами приведет к созданию такого типа общественного устройства, при котором все важные решения будет принимать кто-то неизвестный, в каком-то месте вне пределов видимости. Если взглянуть правде в глаза, решение проблемы состоит не в том, чтобы создавать новые правоохранительные организации по контролю над уже существующими, а в наличии политической воли постепенно ликвидировать гигантов, не поддающихся контролю. Необходимо реформировать их таким образом, чтобы воссоздать организации, по размеру и степени сложности поддающиеся контролю со стороны обычных людей в обычных обстоятельствах».

Попытайтесь найти и оформить аргументы «за» и «против» предлагаемого Кристи решения проблемы установления контроля за правоохранительными органами.

3. Назовите позитивные и негативные с этической и правовой точек зрения последствия практики преференции (преимущества, предпочтения), которая иногда имеет место в деятельности таможенных органов. Эта практика состоит в следующем. Принцип «зеленого коридора» распространяется на тех участников внешнеэкономической деятельности (фирмы, организации), которые являются законопослушными работают в рамках закона, не ведут двойной бухгалтерии, предоставляют достоверную информацию о перевозимых через российскую границу грузах. Иными словами, эти фирмы «прозрачны» для таможни. Поэтому таможня, в свою очередь, берет на себя обязательства в отношении данных фирм осуществлять таможенные процедуры в четко очерченные временные интервалы, не предъявляя при этом фирмам дополнительных требований. Все это увеличивает объем товарооборота и, следовательно, поступлений в бюджет.

4. Найдите в Интернете материалы по раскрытию и пресечению таможенными органами РФ преступлений, связанных с контрабандой, и опишите ситуации самоотверженного профессионального поведения сотрудников таможни.

## **Практическая работа 7:** Этические принципы в работе по юридическому сопровождению фирм.

### **Цель:**

- формирование умения следовать этическим правилам, нормам и принципам в своей профессиональной деятельности.

1. Опираясь на «Проверочный лист» обсудите в группах все возможные варианты решений 2х сложных ситуаций и выберите лучший. Выбор обоснуйте:

«Проверочный лист»: Как поступать в ситуациях морального выбора?

Шаг 1. Распознать и прояснить дилемму.

Шаг 2. Получить все возможные факты.

Шаг 3. Перечислить все ваши варианты выбора.

Шаг 4. Проверить каждый вариант, задавая три вопроса:

"Это законно?".

"Это правильно?".

"Это полезно?".

Шаг 5. Принятие решения.

Шаг 6. Дважды проверить решение, задавая два вопроса:

"Как я себя буду чувствовать, если моя семья узнает о моем решении?".

"Как я себя буду чувствовать, если о моем решении сообщат в местной печати?".

Шаг 7. Предпринять действие (Управление персоналом. С. 47).

1. Вы – помощник юриста (младший юрист) в коммерческой фирме. К вам обратился сотрудник с просьбой помочь решить одну щекотливую проблему. Он стал свидетелем, как его коллега унес с фирмы канцелярские принадлежности, являющиеся собственностью фирмы: пачку бумаги для ксерокса, пачку чистых дискет и моток скотча. Как вы поступите в этой ситуации?

2. После обсуждения в группе примите решение по следующей этической дилемме «Этично ли дать взятку, чтобы фирма могла получить выгодный контракт?» При принятии решения используйте «проверочный лист» и схемы для принятия этических решений из учебника.

7. Юристам необходимо быть особенно чувствительными к деловому языку организаций, органов государственной власти и других социальных структур. Это нужно для того, чтобы «встроиться» в ту или иную организацию, понять ее «правила игры», адаптироваться к ней, а также для того, чтобы объяснить поведение и намерения организаций и помочь им достичь согласия в вопросах совместных действий.

Лингвистические выражения, употребляемые в документах, указывают на характер и качество отношений и намерений социальных институтов описания устанавливают действительность отношений вещей, фактов, событий и процессов.

предписания утверждают справедливость обязательств и норм, выражения эмоций указывают на искренность намерений, страстей, чувств, оценки определяют применимость с точки зрения общества предпочтений организации или человека.

### **Практическая работа 8: Служебный этикет.**

#### **Цель:**

- формирование умения следовать этическим правилам, нормам и принципам в своей профессиональной деятельности.

1. Проиграйте предложенные ролевые ситуации. При обсуждении и разборе выполненного задания обратите внимание на поведение его участников, их мимику, жесты, интонацию, соблюдение этикетно-речевых правил. а) Вы — студент 1 курса. Вам необходимо обратиться с просьбой: к ректору, декану, заведующему кафедрой, преподавателю, товарищу. б) Вы — председатель профсоюзного комитета организации. К вам пришел: ваш старый друг (подруга), старый знакомый ваших родителей, незнакомый

мужчина (женщина), незнакомый молодой человек (девушка), руководитель организации, технический работник. Примите их. в) Вы — работник администрации. Вам необходимо по телефону попросить: — ветерана Великой Отечественной войны принять участие в празднике; — ученого из университета выступить на научно- практической конференции; — преподавателя вуза выступить с лекцией перед работниками администрации; — руководителя предприятия оказать помощь в проведении городского мероприятия. г) Вы руководитель коммерческой структуры. У вас в фирме есть вакантное место. Вам необходимо побеседовать с 3-4 претендентами на это место. Они пришли по объявлению. д) Вы – адвокат, вам нужно убедить клиента рассказать правду, е) Вы – сотрудник полиции и опрашиваете потерпевшего, свидетелей, подозреваемого в бытовом конфликте.

2. Подготовьте приветственную (воодушевляющую) речь (4-3 мин.). Выберите событие, которому будет посвящена ваша речь (юбилей лица, организации; встреча делегации; вручение награды; открытие памятника, мемориальной доски; начало работы съезда, конференции, симпозиума; памятная дата и т. п.). Определите аудиторию, для которой предназначена ваша речь. Так как главная задача приветственной речи — создать приподнятое, праздничное настроение, вдохновить, воодушевить слушателей, обратите внимание на эмоциональность вашей речи, используйте в ней средства речевой выразительности. Материалы к заданию: Структура приветственной речи: Успехи и достижения, перспективы. Пожелания. Схема оценки приветственной речи: Тема и цель. Соответствуют ли событию? Подходят ли аудитории? Вступление. Оригинально? Создает ли определенный эмоциональный настрой? Главная часть. Конкретно ли содержание? Яркие ли примеры? Выразительны ли речевые средства? Достигнута ли цель? Заключение. Яркое? Вдохновило ли слушателей? Произнесение. Произнесена ли речь с воодушевлением? Правильна ли поза? Уместны ли жесты, мимика? Удачен ли темп речи? Есть ли речевые ошибки? Советы выступающему. III. Памятка «Не пытайтесь

сесть и приготовить речь за тридцать минут. Нельзя испечь речь по заказу, как пирог. Речь должна вызреть. Выберите тему в начале недели, обдумайте ее в свободное время, вынашивайте ее, не забывайте о ней ни днем, ни ночью. Обсуждайте ее с друзьями. Делайте ее предметом бесед. Давайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры, которые приходят вам в голову, и продолжайте искать. Идеи, соображения, примеры будут приходить к вам в самое различное время — когда вы принимаете ванну, едете в центр города, когда вы ждете, чтобы вам подали обед. Таков был метод Линкольна. Этим методом пользовались почти все ораторы, имевшие успех» (Д. Карнеги).

3. РОЛЕВАЯ ИГРА «ТЫ И Я, Я И МЫ» Игра начинается с распределения «ролей» (заданий). Учащиеся сами или по предложению педагога выбирают для себя ту или иную ситуацию, роль в ней, подбирают партнеров. При исполнении определенной ситуации все остальные учащиеся выступают в роли экспертов, комментируя и оценивая происходящее. – Вы подходите к компании ребят и девушек. Поздоровайтесь со всеми (роли: «герой», 6-7 ребят). – Вы идете по улице с девушкой. Навстречу – Ваш приятель. Познакомьте их (роли: «герой», «Она», «Он»). – Вы впервые привели свою девушку в дом. Познакомьте ее со своими родителями (роли: «герой», мама, папа, девушка). – По улице идут две девушки и юноша. Где его место? Где ее место? (роли: юноша, девушка). – Вам надо вместе с девушкой войти и выйти из транспорта. Как Вы это делаете? (роли: Он и Она). 2 – Задание группе студентов: разыграйте сценку «Как не надо вести себя в театре». Предложите «зрителям» найти как можно больше ошибок. – Похожее задание: «Как не надо вести себя на танцах или дискотеке». – В магазине: а) Вас обвесили; б) Вам нагрубили. Ваша реакция? (роли: продавец, покупатель). – Разбейтесь на пары и проведите диалог – игру «Нам звонят, мы звоним». а) звоните Вы – в учреждение; б) звоните Вы – домой знакомым; в) звонит Вам – не знакомый человек, по делу; г) звонят вам

домой – Ваш знакомый (роли: два абонента). «Эксперты» должны оценить правильность и ошибочность всех действий

**Практическая работа 9:** Общие представления о психологических явлениях.

**Цель:**

- формирование умения давать психологическую характеристику личности.

Задание 1. Ознакомьтесь с заданием и определите, какое полушарие у вас является ведущим. Инструкция. Как известно, человеческий мозг имеет два полушария – правое и левое. Между ними существует четкое «разделение труда»: правое управляет одними функциями, а левое – другими. При этом одно из полушарий является ведущим, что во многом определяет особенности характера человека. Какое из полушарий у вас является ведущим, вы можете определить, выполнив следующие задания. 1 Сомкните несколько раз пальцы рук и вы заметите, что сверху оказывается один и тот же большой палец. Если левый – вы эмоциональный человек, правый – у вас преобладает аналитический склад ума. 2 Возьмите ручку или карандаш. Попробуйте прицелиться, выбрав мишень, и смотрите на нее обоими глазами через кончик ручки или карандаша. Зажмурь один глаз, затем другой. Если мишень сильно смещается при зажмуренном левом глазе, то левый глаз – ведущий, и наоборот. Правый ведущий глаз говорит о твердом и устойчивом характере, левый – о мягком и уступчивом. 3 Если при переплетении рук на груди сверху (на локте) оказывается правая рука, вы склонны к простоте и добродушию. Левая рука – к кокетству. 4 Если вам удобнее, аплодируя, хлопать правой рукой, можно говорить о решительности вашего характера. Если левой рукой, то вы подвержены колебаниям перед принятием решения.

Задание 2. Ознакомьтесь с методикой Р. Кэттела и определите степень ригидности-пластичности своей психики. Инструкция: Предлагается написать одно и то же предложение «В поле уже выпал снег.» (17 букв и точка – всего 18 знаков) в разных вариантах.

Вариант 1. Необходимо за 30 секунд написать обычным письмом как можно больше раз предложение «В поле уже выпал снег.» Подсчитайте количество знаков.

Вариант 2. Это же предложение необходимо за 30 секунд написать печатными буквами. Подсчитайте количество знаков.

Вариант 3. Теперь необходимо написать то же предложение за 30 секунд, меняя буквы: первая – печатная, вторая – прописная. Подсчитайте количество знаков.

Вариант 4. Теперь пишем это же предложение в течение 30 секунд, удваивая каждую букву. Подсчитайте количество знаков.

Обработка результатов. Посчитайте количество знаков, написанных обычным письмом. Посчитайте общее количество знаков: печатных, печатных и прописных, удвоенных и разделите на 3. Уровень пластичности психики можно определить, разделив последний показатель на количество знаков, написанных обычным письмом. Чем ближе показатель к единице, тем выше пластичность психической деятельности: 0,4 - 0,5 – низкий уровень, 0,5- 0,6 – средний уровень, 0,6 – 0,7 – высокий уровень, 0,7 и более – очень высокий уровень.

Задание 3. Ознакомьтесь с методикой Мюнстерберга и определите уровень избирательности и концентрации своего внимания. Инструкция. Среди буквенного текста имеются слова. Ваша задача – как можно быстрее считывая текст, подчеркнуть эти слова. Пример: рюклбюсрадостьуфкнп. Время работы – 2 минуты. Оценивается количество выделенных слов и количество ошибок (пропущенные и неправильно выделенные слова).

Содержание методики:

бсолнцетрцгоцэрайонзгучновостьъхэыгчяфактьуэкзаментрочягц  
шгцкппрокуроргурсеабетерияемтоджебьамхоккейтроицафцуйгахт  
телевизорболджщзхюэлгщъбпамятьшогхеюжипдргщщцздвосприятие  
йцукендшизхьвафыпролдблюбовьябфырплослдспектакльясинтьбюн  
бюерадостьвуфциеждлоррпнародшалдъхэшщгиернкуыфйшрепортажэк

ждорлафывюфбьконкурсйфнячыувскапрличностьзжэеюдщглоджин  
эпрплаваниедтлжэзбьтрдшжнпркывкомедияшлдкуйфотчаяниезхжьб  
щдэркентаопрुकгвсмтрпсихиатриябплмстчьйфясмтщзайэьягнтзхтм

Фамилия испытуемого \_\_\_\_\_

4. Попробуйте определить контуры своей «Я – концепции», ответив себе на вопрос «Кто я?» и продолжив предложения:

Я \_\_\_\_\_

Я \_\_\_\_\_

Я \_\_\_\_\_

Я \_\_\_\_\_

Я \_\_\_\_\_

5. Вспомните ситуации, когда ваши актуальные переживания (переживания настоящего момента) оказывались для вас угрожающими или вызывающими тревогу.

**Практическая работа 10:** Деловое общение как социально – психологический феномен. Конфликты.

**Цель:**

- формирование умения давать психологическую характеристику личности, владеть приемами делового общения и навыками культуры поведения.

Задание 1

Все участники плывут на корабле. Корабль плывет вдоль берегов, островов, гор, лесов; то наступает день, то приходит ночь, то налетает шторм. Каждый участник по очереди сообщает, куда плывет корабль, что видно вокруг, что происходит на борту и т.д.

Каждый участник должен произнести не менее 3–5 фраз. Так продолжается до тех пор, пока все не выскажутся, потом руководитель сообщает, что кораблик поворачивается, и участники должны повторить весь путь до порта отправления, но в обратном порядке.



## Задание 2

Переведите в формы делового общения переговоры между Попом и Балдой, героями одноименной сказки А.С.Пушкина. Используйте язык бизнеса: совмещение профессий, система оплаты труда, работодатель, работник, претендент на должность, договор, контракт, условия работы, компромисс, консенсус, виды и содержание деятельности и пр.

Эпизод первый: заключение трудового соглашения.

«Нужен мне работник:

Повар, конюх, плотник.

А где мне найти такого

Служителя не слишком дорогого?»

Балда говорит: «Буду служить тебе славно,

Усердно и очень исправно,

В год за три щелка тебе по лбу,

Есть же мне давай вареную полбу».

Призадумался поп,

Стал себе почесывать лоб.

Щелк щелку ведь рознь.

Да понадеялся он на русский авось.

Поп говорит Балде: «Ладно.

Не будет нам обоим накладно...»

Эпизод второй: отношение работника к своим обязанностям.

· Все ли условия соглашения выполняются?

· Как выполнил Балда свои обязанности?

Эпизод третий: оплата труда, оговоренная соглашением.

Справедливость каких правил делового сотрудничества подтверждают заключительные слова Балды: «Не гонялся бы ты, поп, за дешевизною».

В заключение подготовьте аналитическую информацию: какие правила составления трудового соглашения были нарушены партнерами в ситуации «Прием на работу».

### Задание 3

Расскажите об одном и том же событии, используя различные стили речи.

### Задание 4

Придумайте фразы со словами: терпение, терпеливость, терпимость, толерантность.

Задание 5. Ответьте на вопросы

1. Что изучает юридическая психология?
2. Каковы основные направления деятельности специалистов в области юридической психологии?
3. Какие методы исследования используются в юридической психологии?
4. Что входит в понятие «социализация личности» Я.
5. Какие основные концепции правовой социализации вы знаете?
6. Каковы этапы и стадии социализации нравственного поведения по Л.Кольбергу?
7. Чем занимается криминальная психология?
8. Что такое девиантное поведение?
9. Что является источником дефектов (нарушений) правовой социализации?
10. Какие точки зрения на истоки преступного поведения вам известны?
11. Какие психологические предпосылки преступного поведения вы можете назвать?
12. Какие мотивы преступного поведения вам известны?

13. Каковы цели, мотивы деятельности и механизмы сплочения преступных групп?

14. Чем вызваны психологические и моральные затраты в работе следователей?

15. Что такое профессиональная деформация и какие явления профессиональной деформации характерны для следователей?

16. Каковы источники внутренних и внешних конфликтов в работе следователей?

17. Какие приемы в ходе допроса используют следователи для установления психологического контакта с допрашиваемым?

#### Задание 6

Сотрудник взволнованно рассказывает о конфликтной ситуации, которая представляет для вас интерес. Как его нужно слушать?

#### Задание 7

Обратите внимание на манеру слушать своих друзей и партнеров. Умеют ли они слушать? Придерживаются ли установок эффективного слушания те собеседники, с которыми приятно разговаривать?

#### Задание 8

Проанализируйте, какой стиль слушания – мужской или женский – вам ближе, нет ли привычек, мешающих собеседнику и обнаруживающих ваше неумение слушать?

#### Задание 9

Проведите небольшие эксперименты с близкими друзьями. Попробуйте во время разговора сделать непроницаемое лицо и никак не реагировать на слова собеседника. В другом разговоре попробуйте усердно кивать и преувеличенно отражать эмоции партнера. В третьем – примите ту же позу, что и собеседник, а когда он разговорится, резко измените ее. Внимательно следите за состоянием рассказчиков во всех экспериментах. Результат обсудите с ними.

Последний эксперимент позволяет прийти к выводу: подражание позе и жестам партнера создает комфортную обстановку разговора, помогает собеседнику раскрыться, неподражание действует наоборот.

## Задание 10

Потренируйтесь в различных типах слушания в разных ситуациях общения.

## Задание 11

Постарайтесь использовать как можно больше приемов активного слушания в деловом разговоре.

12. Проведите в аудитории опрос на тему «Мое отношение к закону» с использованием приемов активного слушания и всех типов вопросов.

13. Преобразуйте следующие критические и агрессивные высказывания, используя приемы правильного реагирования на критику и агрессивное поведение: «Вы как всегда плохо справились с заданием»; «Вы превышаете свои полномочия»; «Вы злоупотребляете доверием»; «Слушайте и не смейте перебивать, когда к вам обращаются».

14. Выступите с сообщением на какую-либо из следующих тем: «Как повысить доверие граждан к сотрудникам милиции (таможни)»; «Чем юрист может помочь фирме?»; «Как остановить воровство в организациях?»; «В чем состоит несовершенство российского законодательства?»; «Что такое дискриминация?», опираясь на схему основных этапов проведения беседы и методики опроса.

15. Попытайтесь определить на основе анализа собственной устной и письменной речи:

а) в какой последовательности вам удобнее располагать информацию – «а», «б», «в», «г», «д» или «е»;

б) какой вид отбора и обоснования мыслей и информации вы предпочитаете – эмпирический, теоретический или контекстуальный;

в) какую процедуру вы сначала осуществляете при принятии решения – анализ или синтез;

г) какой учебный стиль вам ближе;

д) какой стиль вы предпочитаете в повседневном общении – оценочный, объяснительный, поддерживающий, исследовательский или понимающий (сочувствующий).

### **Практическая работа № 11: Деловые мероприятия.**

#### **Цель:**

- формирование умения давать психологическую характеристику личности, владеть приемами делового общения и навыками культуры поведения.

### **1. Деловые переговоры**

#### **Вопросы, на которые нужно заранее подготовить ответы**

1. Почему именно эта фирма пригласила вас для переговоров? Какова причина приглашения?
2. Каковы стратегические и тактические цели этой фирмы?
3. Каковы основные характеристики фирмы: профессиональные, социальные, экономические, т.п.?
4. Кто из сотрудников вашей организации ранее проводил переговоры с данной фирмой и каково впечатление от переговоров?
5. На все ли ваши вопросы будут получены ответы и каковы вопросы, которые предположительно могут вызвать отрицательные эмоции у вашего контрагента?
6. Какой вид информации окажется самым доходчивым для вашего партнера

#### **Тактики реагирования в переговорном процессе**

**Партнер занял полностью  
противоположную позицию  
Вам предъявляют завышенные  
требования  
Вас поджимают со временем**

**Ожидайте до тех пор, пока партнер  
что-либо скажет**

**Дайте понять, что такие условия  
для вас не подлежат обсуждению**

**Скажите четко, что вы можете  
воспользоваться другими  
предложениями**

**Партнер вас непрерывно**

**Попросите вежливо, но твердо дать**

перебивает

договорить вам до конца.

**Повторите предложение**

**На аргумент противоположной стороны вам ничего не приходит в голову дельного**

**Часто бывает достаточно промежутка времени между фразами, для того чтобы вновь сосредоточиться на обсуждаемом вопросе**

**Вам в навязчивой манере задают вопросы**

**Оценивайте лишь то, что партнер хочет сказать по существу**

**Приводят в поддержку своих аргументов цифры, данные, факты, результаты исследований, которые вам неизвестны**

**Требуйте точного указания источника; попросите, чтобы вам дали в руки оригинал**

**Пункты договора и условия сделки, выдвигаемые противоположной стороной, представляются несущественными**

**Попросите поточнее раскрыть существо предложений**

**Партнер обращается с вами снисходительно**

**Покажите, что вы не обращаете внимания на то, как себя ведет партнер**

**Употребляет термины, которых вы не знаете**

**Настоятельно попросите партнера четко и доступно объяснить применяемые термины**

### **Конструктивные приемы ведения переговоров**

*Прием поиска общей зоны решения.* Выслушав мнения других участников и сопоставив их со своими, найдите общие моменты или общие интересы.

*Прием компромисса.* Участники, не сумев устранить разногласия, идут на взаимные уступки друг другу.

*Прием разделения проблемы на отдельные составляющие.* Если не удастся решить проблему целиком, следует выделить в ней отдельные составляющие и попытаться достичь соглашения по ним. Вопросы, по которым не удастся достичь соглашения, снимаются. В результате вы добиваетесь частичного соглашения.

### **Преимущества, если переговоры ведет один человек**

1. Оппонент не имеет возможности адресовать вопросы самым слабым участникам вашей команды.

2. Вся ответственность лежит на одном человеке.
3. Оппоненту не удастся ослабить ваши позиции за счет разногласий между членами вашей команды.
4. Можно без затягивания, на месте принимать решения.

### **Команда лучше потому, что...**

1. В нее входят люди, сведущие в разных вопросах, что снижает вероятность ошибок.
2. Команда создает более сильную оппозицию противоположной стороне.

### **Типы вопросов для успешных переговоров**

1. Настройка. *Вы привлекаете внимание партнера и подготавливаете почву для обсуждения (например, «Как ваши дела?»).*
2. Получение информации.
3. Передача информации.
4. Толчок к работе мысли. *«Какой же выход вы видите, у вас есть конкретные предложения?»*
5. Принятие решения. *«Мы можем подвести итоги?»*

## **2 ДЕЛОВОЕ СОВЕЩАНИЕ**

***Деловое совещание - распространенная форма деловых отношений, предполагающая обмен мнениями и совместную выработку решений. Деловые совещания проходят в форме коллективного обсуждения в рамках дискуссий, конференций, симпозиумов, собраний, семинаров. Стиль ведения деловых совещаний может быть авторитарным или демократическим.***

1. Прочитайте данный материал. Отметьте особенности, характеризующие *авторитарный* (а) *идемократический* (д) стили руководства деловыми совещаниями. (См. ответы)

| <b>Особенности руководства деловыми совещаниями</b> | <b>Стиль руководства</b> |
|---|--------------------------|
| 1. Учитывается мнение все участников совещания.     |                          |
| 2. Свободный обмен                                  |                          |

|  |  |
|--|--|
| мнениями.                                  |  |
| 3. Участники не высказывают своего мнения. |  |
| 4. Участники только задают вопросы         |  |
| 5. Решение принимают общим голосованием.   |  |
| 6. Руководитель объявляет свое решение.    |  |

**Участники делового совещания могут положительно влиять на его ход, т.е. играть конструктивную роль, или, напротив, мешать ходу совещания.**

2 Прочитайте данный материал. Отметьте, какая позиция и какие действия участников совещания являются *конструктивными* (к), а какие – *деструктивными* (д).

| №   | Позиция и действия участников делового совещания                               | Оценка позиций и действий |
|-----|--|---------------------------|
| 1.  | Негативное отношение к отдельным участникам совещания.                         |                           |
| 2.  | Проявление инициативы, заинтересованности в решении поставленных вопросов.     |                           |
| 3.  | Сообщение или запрос новой информации.   |                           |
| 4.  | Активный поиск новых подходов.   |                           |
| 5.  | Непримиримость в отстаивании своей позиции.                                    |                           |
| 6.  | Демонстрация собственной значимости.   |                           |
| 7.  | Внесение предложений, промежуточных вариантов решения.                         |                           |
| 8.  | Оценка проблемы, умение сопоставлять факты, анализировать их, делать выводы.   |                           |
| 9.  | Апелляция к чувствам участников совещания в поисках сторонников вашей позиции. |                           |
| 10. | Тяга к спорам и конфликтам .   |                           |
| 11. | Блокирование принятия решения.   |                           |

3. Выберите правильные словосочетания из данных ниже.

*Сравните свой ответ с материалом, данным в ответах.*

1. Представить слово

2. Предоставить слово (кому)

3. Представляемые (льготы)

4. Предоставляемые



5.Представилась (возможность)

6.Предоставилась

7.Представить (отчет)

8.Предоставить

|  |           |
|--|-----------|
| 9.Представить<br>10.Предоставить                                 | (ссуду)   |
| 11.Ни на чем не<br>обоснованное<br>12.Ни на чем не<br>основанное | (решение) |

4 Прочитайте данный материал, в котором рассматриваются психологические типы людей, участвующих в переговорах, деловых беседах и совещаниях. Какими способами можно воздействовать на людей разных психологических типов для успеха деловых встреч?

*Сравните свой ответ с материалом, данным в ответах.*

| <b><u>Психологические типы людей, участвующих в деловых встречах.</u></b>      | <b><u>Действия ведущего деловую встречу</u></b> |
|--|---|
| 1. «Спорщик». Готов спорить по самым незначительным вопросам                   | 1.  |
| 2. «Позитивист». Добродушен, стремится оказывать поддержку в спорных вопросах. | 2.  |
| 3. «Всезнайка». Информирован по всем вопросам.                                 | 3.  |
| 4. «Болтун». Всех перебивает, превращает совещание в театр одного актера.      | 4.  |
| 5. «Трус». Не уверен в себе,   | 5.  |

|  |    |
|--|----|
| застенчив, больше молчит.  |    |
| 6. «Не проявляющий интереса».<br>Демонстрирует свое безразличие. | 6. |
| 7. «Почемучка» Задаёт много вопросов                             | 7. |

**5.** Прочитайте данный материал. Отметьте, какие действия ведущего способствуют ходу делового совещания, а какие – препятствуют. Используйте знаки + и – (См. ответы)

#### **Действия ведущего деловое совещание Оценка действий ведущего**

1. Четко определить регламент обсуждения тех или иных вопросов.
2. Создать доброжелательную атмосферу.
3. Найти время для неформального выступления.
4. Выражать уважение ко всем выступающим.
5. Не допускать перехода на личности.
6. Четко определить предмет обсуждения.
7. Поддерживать и стимулировать выступающих.
8. Перебивать выступающих.
9. Навязывать свою точку зрения.
10. Не допускать отклонения от обсуждаемых вопросов.
11. Публично демонстрировать некомпетентность выступающих.
12. Не сдерживать свое раздражение, критикуя выступающих.
13. Требовать от выступающих открытого признания их ошибок.
14. Свободно пользоваться критическими замечаниями.
15. Внимательно выслушивать выступающих.
16. Поддерживать визуальный контакт.
17. Завершать совещание в точно назначенное время.

Ответы

**1**

Д. – 1,2,5 А. – 3,4,6

**2**

К(конструктивная)-2,3,4,7,8

Д(деструктивная)-1,5,6,9,10,11

**3.** 2,4,5,7,10,12

|                           |  |
|---------------------------|--|
| «Спорщик»                 | Сохранять спокойствие. Дать участникам совещания опровергать его утверждения.                              |
| «Позитивист»              | Втянуть в дискуссию. Дать ему возможность подвести итоги.  |
| «Всезнайка»               | Консультироваться с ним, контролировать его позицию. Привлекать участников совещания к оценке его позиции. |
| «Болтун»                  | Тактично прерывать, напоминать о регламенте.   |
| «Трус»                    | Стимулировать его активность, обращаться к нему с вопросами, поддерживать его мнение.                      |
| «Не проявляющий интереса» | Стимулировать его активность, вовлекать в обсуждение.  |
| «Почемучка»               | Просить его самого отвечать на поставленные им вопросы, привлекая группу.                                  |

5.+; 1-7,10,15,16,17-;8,9,11,12,13,14

## 2. Общие рекомендации

По всем вопросам, связанным с изучением дисциплины, консультироваться с преподавателем.

## 3. Контроль и оценка результатов

Оценка за выполнение практической работы выставляется по пятибалльной системе и учитывается как показатель текущей успеваемости студента.

| Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений |                   | Критерии оценки результата   |
|---|-------------------|--|
| балл (оценка)   | вербальный аналог |  |
| 5   | отлично           | Представленные работы высокого качества, уровень выполнения отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, выполнены все предусмотренные практической работой задания. |
| 4   | хорошо            | Уровень выполнения работы отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные   |

|   |                      |   |
|---|----------------------|---|
|   |                      | практической работой задания выполнены, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.  |
| 3 | удовлетворительно    | Уровень выполнения работы отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных практической работой заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками. |
| 2 | не удовлетворительно | Теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных практической работой заданий не выполнено.   |