

**Калужский филиал**

**ПГУПС**

---

**Отделение среднего профессионального образования**

**О.А. Рундель**

**Методические указания к выполнению практических занятий по  
дисциплине**

**«Психология и этика деловых отношений»**

**Для студентов специальности 13.02.07**

**Электроснабжение (по отраслям)**

**Калуга**

**2017**

Методические указания содержат план выполнения практических занятий по дисциплине «Психология и этика деловых отношений».

Изучив данную дисциплину и выполнив практические занятия студент должен:

- устанавливать связи между теоретическим и эмпирическим уровнями познания психической активности человека;
- применять общепсихологические знания о познавательной, эмоциональной, мотивационно-волевой сферах личности в целях понимания, постановки и разрешения профессиональных задач в области научно-исследовательской и практической деятельности;
- анализировать собственную профессиональную деятельность и возможные пути профессионального саморазвития, в том числе основания для выбора дальнейшего образовательного маршрута;
- учитывать особенности личности в ситуации делового общения;
- использовать различные средства общения (вербальные и невербальные);
- применять в профессиональной деятельности приёмы делового общения;
- использовать основные правила делового этикета;
- знать специфику и значение психологического знания для понимания современной научной картины мира в системе наук о человеке;
- знать психические явления, категории, методы изучения и описания закономерностей функционирования и развития психики, существующие в мировой психологической науке направления, теоретические подходы;
- знать методы и результаты классических и современных исследований психических явлений, состояний и свойств личности;
- знать ключевые понятия и основные положения психологии и этики делового общения;
- знать основные правила профессиональной этики и приемы делового общения в коллективе;

- знать стратегию и тактику делового взаимодействия в различных сферах;

- использовать полученные знания и навыки в области психологии в практике делового общения.

Методические указания предназначены для студентов среднего профессионального образования специальности 13.02.07 Электроснабжение (по отраслям)

## Общие положения

Цель выполнения практических занятий – закрепление теоретических знаний по дисциплине «Психология и этика деловых отношений».

Раздаточные материалы для выполнения практических занятий выдаются преподавателем, остальные данные применяются из учебников или других литературных источников с обязательной ссылкой на источник заимствования.

Практические работы оформляются на листах формата **A4**, все листы должны быть пронумерованы. Тема шрифта **Times New Roman**, размер шрифта **14**. Каждая таблица и рисунок должны иметь свой номер и название.

При использовании формул необходимо дать пояснение всем входящим в нее элементам. После этого производится расчетная запись с указанием цифровых значений всех элементов формулы и конечного результата.

Введение, каждая практическая работа и список использованной литературы должны начинаться с новой страницы.

## **Задания на практические занятия**

### **Практическое занятие № 1**

#### **Тема: Определение темперамента, силы, подвижности и уравновешенности нервных процессов**

##### **1. Цель занятия:**

- 1.1. Изучить темперамент, силу, подвижность и уравновешенность нервных процессов.

##### **2. Порядок выполнения занятия:**

- 2.1. Ознакомиться с определениями «темперамент», «сила, подвижность и уравновешенность нервных процессов».
- 2.2. Изучить виды темпераменты.
- 2.3. Выполнить тест «Определение типа темперамента, силы, подвижности и уравновешенности нервных процессов».
- 2.4. Выполнить отчет по занятию.

##### **3. Методические указания.**

Темперамент — это индивидуальные свойства человека, которые в наибольшей мере зависят от его природных способностей. Темперамент — это индивидуальная характеристика со стороны динамических особенностей психической деятельности человека: интенсивности, скорости, темпа, ритма психических процессов и состояний.

Выделяются три сферы появления темперамента: общая активность, особенности моторной сферы и свойства эмоциональности.

Общая активность определяется интенсивностью и объемом взаимодействия человека с окружающей средой — физической и социальной. Общая активность психической деятельности и поведения человека выражается в различной степени стремления активно действовать, осваивать и преобразовывать окружающую действительность, проявлять себя в разнообразной деятельности. Выражение общей активности у различных людей различно. Можно отметить две крайности: с одной стороны, вялость, инертность, пассивность, а с другой — большая энергия, активность, страстность и стремительность в деятельности. Между этими двумя полюсами располагаются представители различных темпераментов.

По типическим особенностям динамики психических процессов с давних пор различают четыре основных темперамента: сангвинический, холерический, меланхолический и флегматический.

**Сангвиник.** Человек сангвинического темперамента отличается относительно слабой интенсивностью психических процессов и быстрой сменой одних психических процессов другими. Для сангвиника характерны легкость и быстрота возникновения новых эмоциональных состояний, которые, однако, быстро сменяя друг друга, не оставляют в его сознании глубокого следа. Обычно сангвиник отличается богатой мимикой, его эмоциональные переживания сопровождаются разнообразными выразительными движениями. Это жизнерадостный человек, отличающийся большой подвижностью. С внешней подвижностью у сангвиника связывается быстрота психических процессов: он впечатлителен, быстро отзывается на внешние раздражения и менее сосредоточен и углублен в свои личные переживания. Сангвиник легко справляется с задачами, требующими быстрой сообразительности, если только эти задачи не являются особо трудными и серьезными. Он легко берется за разные дела, но вместе с тем легко и забывает о них, заинтересовавшись новыми. В своих решениях он нередко поспешен, мало над ними задумывается, часто разбрасывается. Сангвиник легко входит в общение с другими людьми. Однако его отношение к другим людям часто поверхностно: он легко расстается со своими привязанностями, быстро забывает горести и радости, обиды и примирения.

**Холерик.** Холерический темперамент характеризуется большой интенсивностью и яркой выраженностью эмоциональных переживаний и быстротой их протекания. Эта особенность выражается в характерных для холерика вспыльчивости и отходчивости, непосредственно следующей за бурными вспышками чувств. Холерик — человек горячий, страстный, отличающийся резкой сменой чувств, которые у него всегда глубоки, захватывают его целиком. Он глубоко и сильно переживает как радости, так и печали, что находит свое (иногда бурное) выражение в его мимике и действиях. Люди холерического темперамента отличаются большой подвижностью, однако их подвижность иная, чем у сангвиников. Если сангвиника отличают быстрые, плавные и ловкие движения, то у холерика они часто носят резкий характер, отличаются стремительностью. Для людей холерического темперамента характерна большая активность и энергия.

**Меланхолик.** Для людей с меланхолическим темпераментом характерно медленное течение психических процессов, в том числе эмоциональных переживаний; вместе с тем эти переживания у меланхолика отличаются большой глубиной, накладывая свой отпечаток на весь склад его личности. Чувства и настроения меланхолика однообразны и вместе с тем очень

устойчивы. Нередко они носят астенический характер. В связи с этим самый термин «меланхолик» часто обозначает человека, отличающегося грустным и даже мрачным настроением. Люди с меланхолическим темпераментом нередко очень болезненно относятся к внешним обстоятельствам, легко уязвимы, тяжело переживают трудности жизни. Нередко они отличаются замкнутостью в самих себе и необщительностью. Эти особенности меланхолического темперамента находят свое выражение и во внешнем облике человека: движения его медлительны, однообразны, сдержанны; глубокие чувства внешне выражаются слабо; по внешним проявлениям можно судить только об общем астеническом характере его эмоций, но не об отношении к окружающим явлениям и событиям в данном конкретном случае: меланхолик редко обнаруживает свои чувства. Меланхолический темперамент часто характеризуется упадничеством, отсутствием бодрости и решительности в своих действиях, частыми колебаниями, а в наиболее резких своих проявлениях — пассивностью, вялостью, незаинтересованностью порученным человеком делом.

Флегматик. Внешне человек флегматического темперамента отличается прежде всего малой подвижностью, движения его очень медлительны и даже вялы, не энергичны, от него нельзя ожидать быстрых действий. Флегматика характеризует также слабая эмоциональная возбудимость. Его чувства и настроения отличаются ровным характером и изменяются медленно. Это невозмутимый, размеренный в своих действиях человек. Он редко выходит из ровного, спокойного эмоционального состояния, его можно редко видеть сильно взволнованным, ему чужды аффективные проявления личности. Характерный для флегматика строй эмоциональных состояний находит и соответствующее внешнее выражение. Мимика и жесты флегматика однообразны, невыразительны, речь медленная, лишенная живости, не сопровождается выразительными движениями. Прежде чем что-либо сделать, флегматик долго и обстоятельно обдумывает предстоящие действия; однако принятые решения выполняет спокойно и неотступно, сильно привязывается к привычной для него работе и с трудом переключается на новые виды труда. Было бы ошибкой думать, что каждый человек может быть отнесен к одному из рассмотренных выше четырех видов темперамента. Описанные темпераменты в жизни встречаются редко. В характере каждого человека обычно своеобразно соединяются черты, присущие разным темпераментам; про таких людей говорят, что они обладают смешанным темпераментом. Лишь тогда, когда в характере человека значительно преобладают черты того или иного темперамента, он может быть очень приближенно отнесен к представителям одного из указанных четырех видов темперамента.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА

Варианты ответов на вопросы: "да", "нет". Первый ответ, пришедший Вам в голову, является правильным. Ваши ответы - "да" - плюс, "нет" - минус - фиксируйте на листке бумаги.

- 1) Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, чтобы испытать сильные ощущения?
- 2) Часто ли Вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут Вас понять, ободрить, выразить сочувствие?
- 3) Считаете ли Вы себя беспечным человеком?
- 4) Правда ли, что Вам очень трудно отвечать "нет"?
- 5) Обдумываете ли Вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
- 6) Всегда ли Вы сдерживаете свои обещания, даже если Вам это не выгодно?
- 7) Часто ли у Вас бывают спады и подъемы настроения?
- 8) Быстро ли Вы обычно действуете и говорите, и не растрчиваете ли много времени на обдумывание?
- 9) Возникало ли у Вас когда-нибудь чувство, что Вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
- 10) Верно ли, что на спор Вы способны решиться на все?
- 11) Смущаетесь ли Вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который Вам симпатичен?
- 12) Бывает ли, что, разозлившись, Вы выходите из себя?
- 13) Часто ли Вы действуете под влиянием минутного настроения?
- 14) Часто ли Вас беспокоят мысли о том, что Вам не следовало бы чего-нибудь делать или говорить?
- 15) Предпочитаете ли Вы чтение книг встречам с людьми?
- 16) Вас легко обидеть?
- 17) Любите ли Вы часто бывать в компании?
- 18) Бывают ли у Вас иногда такие мысли, которые Вы хотели бы скрыть от других людей?
- 19) Верно, что иногда Вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
- 20) Предпочитаете ли Вы иметь друзей поменьше, но особенно близких Вам?
- 21) Часто ли Вы мечтаете?
- 22) Когда на Вас кричат, Вы отвечаете тем же?
- 23) Часто ли Вас тревожит чувство вины?
- 24) Все ли ваши привычки хороши и желательны?



- 25)Способны ли Вы дать волю собственным чувствам и всю повеселиться в шумной компании?
- 26)Считаете ли Вы себя человеком возбудимым и чувствительным?
- 27)Считают ли Вас человеком живым и веселым?
- 28)После того, как дело сделано, часто ли Вы возвращаетесь к нему мысленно и думает, что могли бы сделать лучше?
- 29)Вы обычно молчаливый и сдержанный, когда находитесь среди людей?
- 30)Вы иногда сплетничаете?
- 31)Бывает ли, что Вам не спиться оттого, что разные мысли лезут в голову?
- 32)Верно ли, что Вам приятнее и легче прочесть о том, что Вас интересует в книге, хотя можно быстрее и проще узнать об этом у друзей?
- 33)Бывает ли у Вас сильное сердцебиение?
- 34)Нравиться ли Вам работа, требующая постоянного внимания?
- 35)Бывает ли, что Вас "бросает в дрожь"?
- 36)Верно ли, что Вы всегда говорите о знакомых Вам людях только хорошее, даже тогда, когда уверены, что они об этом не узнают?
- 37)Верно ли, что Вам не приятно бывать в компании, где постоянно подшучивают друг над другом?
- 38)Вы раздражительны?
- 39)Нравиться ли Вам работа, которая требует быстроты действий?
- 40)Верно ли, что Вам не редко не дают покоя мысли о разных неприятностях и "ужасах", которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
- 41)Вы ходите медленно и неторопливо?
- 42)Вы когда-нибудь опаздывали на свидание, работу или учебу?
- 43)Часто ли Вам снятся кошмары?
- 44)Верно ли, что Вы такой любитель поговорить, что никогда не упустите удобного случая побеседовать с незнакомым человеком?
- 45)Беспокоят ли Вас какие-нибудь боли?
- 46)Огорчились бы Вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?
- 47)Можете ли Вы назвать себя нервным человеком?
- 48)Есть ли среди Ваших знакомых такие, которые Вам явно не нравятся?
- 49)Можете Вы сказать, что Вы уверенный в себе человек?
- 50)Легко ли Вас задевает критика Ваших недостатков или Вашей работы?
- 51)Трудно ли получить настоящее удовольствие от вечеринки?
- 52)Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?
- 53)Сумели бы Вы внести оживление в скучную компанию?
- 54)Бывает ли, что Вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
- 55)Беспокоитесь ли Вы о своем здоровье?
- 56)Любите ли Вы подшутить над другими?

57)Страдает ли Вы от бессонницы?

## ОБРАБОТКА ТЕСТА

Если ответ "ключа" совпадает с Вашим ответом, Вы прибавляете себе один балл. Если не совпадает, - ноль баллов.

### 1. Шкала достоверности.

Ответ "да" на вопросы: 6, 24, 36.

Ответ "нет" на вопросы: 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Сосчитайте сумму. Если результат от 5 и больше баллов, это значит, Вы отвечали не так, как есть на самом деле, а так как Вам хотелось бы или так, как принято в обществе. Другими словами, Ваши ответы не достоверны.

### 2. Шкала экстраверсии.

Ответ "да" на вопросы: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 37, 39, 44, 46, 49, 53, 56.

Ответ "нет" на вопросы: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 41, 51.

Сосчитайте сумму.

### 3. Шкала эмоциональной устойчивости.

Ответ "да" на вопросы: 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Получив суммы по значениям «Шкала экстраверсии» и «Шкала эмоциональной устойчивости» отметьте их, соответственно, на горизонтальной оси «Интроверсия-экстраверсия» и вертикальной оси «Эмоциональная устойчивость». Точка пересечения покажет ваш тип темперамента.

Начертите оси координат: горизонтальная ось - "шкала экстраверсии", вертикальная ось - "шкала эмоциональной устойчивости". Каждая шкала от 1 до 24, пересекаются в точке 12. Отметьте свои показатели на осях. Найдите точку пересечения. Точка может лежать на оси, если одна из шкал равна 12. Результат, который Вы получили, - Ваш преобладающий тип темперамента. По шкале экстраверсии вы можете посмотреть тип направленности личности: экстраверт или интроверт.

### 4. Вывод по цели.

## Практическое занятие № 2

### Тема: Изучение вербальных средств общения

#### 1. Цель занятия:

- 1.1. Ознакомиться с вербальными средствами общения.

#### 2. Порядок выполнения занятия:

- 2.1. Дать определение понятию «вербальные средства общения».
- 2.2. Изучить классификации стилей общения.
- 2.3. Изучить классификации коммуникативных барьеров.
- 2.4. Изучить особенности вербального общения.
- 2.5. Выполнить задания по вербальным средствам общения.

#### 3. Методические указания.

Основным средством вербального общения является речь. Она делится на письменную и устную, слушание и чтение, а также на внутреннюю речь и внешнюю. Простыми словами, к вербальным средствам общения относится наше умение говорить и писать, умение слушать и воспринимать информацию, а также наши внутренние диалоги с самими собой и внешние - с окружающими.

Вербальная сторона общения заключается в том языке, на котором осуществляется коммуникация. Например, не каждый иностранец способен понять русский язык со всеми нашими междометиями и уменьшительно-ласкательными суффиксами. Именно поэтому, чтобы собеседники всегда могли понять друг друга, существуют общие правила вербального общения, виды вербальной коммуникации и общепринятые формы общения. И поскольку вербальная форма общения происходит на русском языке, не стоит забывать о стилях, с помощью которых мы передаем информацию. Всего их пять:

- научный – этот вербальный способ общения основан на научной терминологии. Речь в научном стиле отличается своей логичностью, связанностью различных понятий и обобщенностью;
- официально-деловой – многим известен как язык законов. Этот стиль речи несет информативную и повелевающую функции. Тексты, написанные в официально-деловом стиле, как правило, стандартные и обезличенные, обладают сухостью выражений и точностью высказываний;
- публицистический – главная функция этого стиля – воздействие на аудиторию. Отличается эмоциональной окраской, экспрессией и не обладает конкретным стандартом;

- разговорная речь. Не совсем является разговорным стилем, однако в литературе её часто можно встретить в виде диалогов и монологов на повседневные темы;
- художественный литературный язык. Стил, обладающий самыми яркими средствами выразительности. Кроме стандартных форм, используемых в остальных стилях, эта разновидность невербального общения может включать в себя диалекты, жаргонизмы и просторечие.

### **Коммуникативные барьеры**

Вербальная форма общения является основной в деловых отношениях. Знание правил родного языка как никогда важно при ведении деловых встреч и переговоров. Однако здесь собеседников может поджидать проблема в виде коммуникативных барьеров:

1. Фонетический барьер. Может возникнуть из-за особенностей речи говорящего. Сюда относятся интонация, дикция, акцент. Чтобы избежать этого барьера, нужно говорить с собеседником громко и четко.
2. Логический барьер. Может возникнуть в том случае, если у собеседников разные типы мышления. Уровни интеллекта, например, могут привести к непониманию и возникновению этого барьера.
3. Смысловой барьер. Возникает между представителями разных стран и культур. Проблемой здесь является разная смысловая нагрузка одних и тех же слов.
4. Стилистический барьер. Возникает при нарушении построения сообщения. Чтобы избежать этого барьера, необходимо сначала привлечь внимание к своему сообщению, затем вызвать к нему интерес, перейти к основным положениям, обсудить вопросы и возражения, а затем дать собеседнику сделать выводы. Любое нарушение этой цепочки вызовет непонимание.

### **Особенности вербального общения**

Особенности вербального общения заключаются не только в общепринятых правилах написания и речи. Осуществляя коммуникацию, стоит помнить о дистанции, на которой вы находитесь от собеседника. Психология вербального общения заключается в четырех уровнях коммуникации:

- интуитивный - возникает, когда услышав издали информацию, либо читая ее, человек вдруг осознает истинную причину новости или сказанного, это же касается и тонких намеков в процессе разговора;
- этический - сюда относятся: интонации в голосе, мимика, взгляд и жесты. Люди с хорошей интуицией без труда смогут прочесть такие сигналы;
- логический уровень - в котором происходит четкий обмен информацией, в текстовом или речевом виде;
- физический - сюда относятся разного рода прикосновения. Такой уровень возникает только при близкой дистанции между собеседниками, и

люди умеющие читать эмоции, дыхание и сердцебиение, находят в этом уровне массу дополнительной информации.

Вербальная сторона общения позволяет нам определить социальный статус собеседника и уровень его интеллекта. Наша речь способна оказывать влияние на других людей и способствует карьерному росту. Бывает так, что на вас производит впечатление внешность и манера поведения человека, но как только он начинает говорить, все положительные впечатления мгновенно рушатся. Помните, что на месте этого человека в любой момент можете оказаться вы. Поэтому, если хотите чтобы вас понимали и принимали – говорите грамотно.

Важнейшей функцией речи является коммуникативная, т.е. обслуживание процесса коммуникации. При этом коммуникационный процесс можно рассматривать как обмен информацией между людьми, информационный аспект общения, а целью коммуникации - осознание и понимание передаваемой и получаемой информации. Функции, выполняемые речью в конкретной ситуации общения, определяют внешний вид высказывания и, главное, отбор слов и синтаксических конструкций. Таким образом, информацию, содержащуюся в человеческой речи, можно определить как вербализованную передачу уже добытых, осмысленных и организованных фактов объективной действительности.

### **Задание 1.**

Прочитайте следующий текст: **«Все это странно мы пойдем холодно сыро к черту и глаза красные а с утра шел дождь так-то оно лучше глупо вляпались кап-кап-кап»**. Превратите набор слов в текст. Во-первых, вычлените логические единицы путем расстановки знаков препинания. Во-вторых, с помощью интонации, которая поможет понять смысл в неполном предложении. Слова нельзя менять словами. Можно повторять одно и тоже слово или фрагмент несколько раз в том месте, где это слово или фрагмент находится.

### **Задание 2.**

Прочитайте предложенный текст:

«Конечно, крайне приятно испытывать бодрость духа и умиротворение положением, в котором вниманию держателей акций предлагается отсутствие серьезных негативных отзвучков, способных повлиять на операции целой корпорации в качестве непосредственных последствий незначительного ухудшения основных определяющих макроэкономических

показателей предыдущего периода годовой финансовой отчетности. Более того, на протяжении этого ныне рассматриваемого периода были достигнуты существенно улучшенные показатели торгового оборота и финансовой прибыльности компании на рынках южной континентальной Европы при особенно значимом и заметном улучшении в странах Иберийского полуостровного региона. На данной стадии может быть прогнозирована сравнительно оптимистическая тенденция в экстраполяции, предполагающая реализацию или умеренное превышение перспективных прогнозов предыдущего года для исконного местного рынка тех не содержащих алкоголь напитков, которые предназначаются для отечественного потребления. Архидейственная преданность совершенствованию корпоративных человеческих ресурсов видится как необходимость и является жизненно наиважнейшим условием непрерывного восходящего подъема на пути созидания судьбы компании.»

### **Задание 3.**

Прочитайте два четверостишия с обратным стиху настроением.

Я сегодня так грустно настроен,  
годы!  
Так устал от мучительных дум,  
Так глубоко, глубоко спокоен  
доходы,  
Мой истерзанный пыткой ум...  
друзья....

Ах, были счастливые  
Жил шумно и весело я,  
Имел я большие  
Со мной пировали

## Практическое занятие № 3

### Тема: Изучение невербальных средств общения

#### 1. Цель занятия:

1.1 Ознакомиться с невербальными средствами общения.

#### 2. Порядок выполнения занятия:

2.1 Дать определение понятию «невербальные средства общения».

2.2 Изучить классификации жестов.

2.3 Выполнить индивидуальное задание по отработке навыков классификации жестов.

2.4 Выполнить отчет по занятию.

#### 3. Методические указания.

#### 4. Вывод по цели.

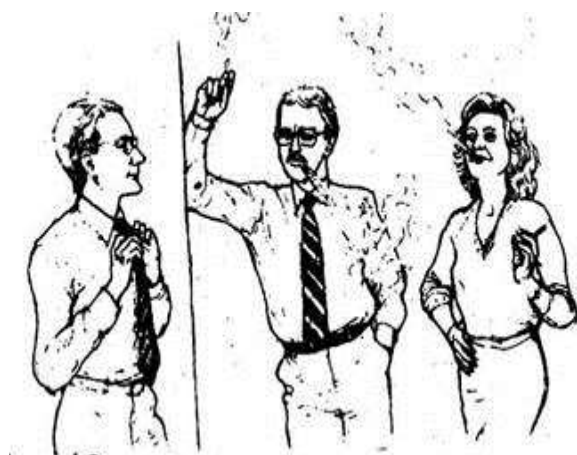
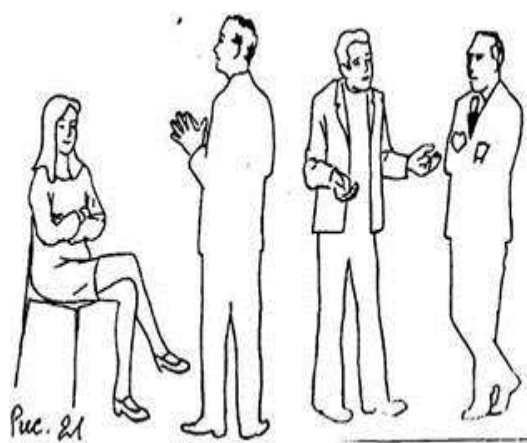
#### 3. Методические указания:

При невербальном общении средством передачи информации являются несловесные знаки (позы, жесты, мимика, интонации, взгляды, пространственное расположение и т.д.).

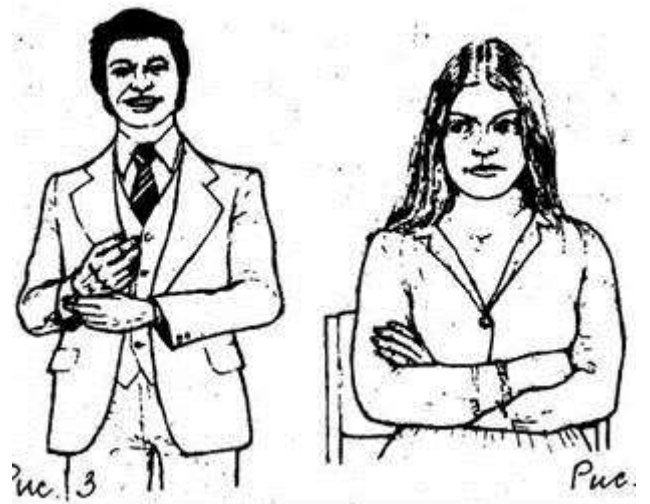
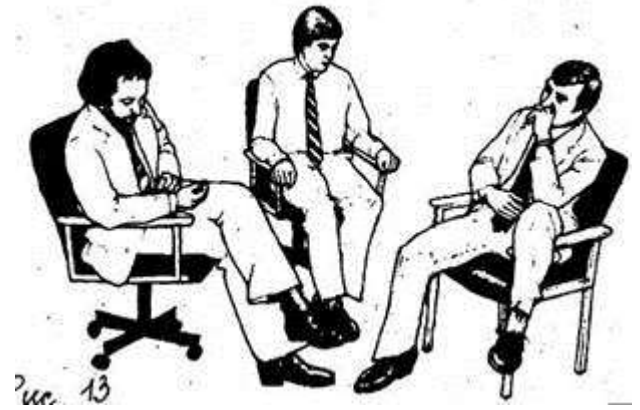
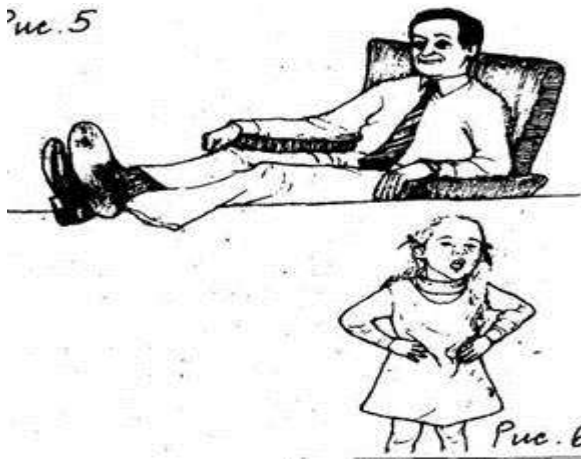
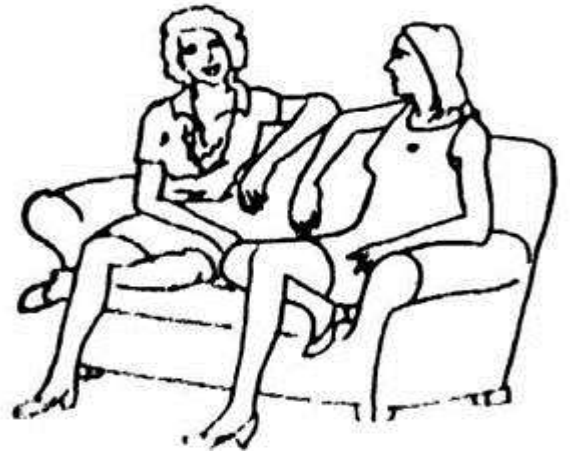
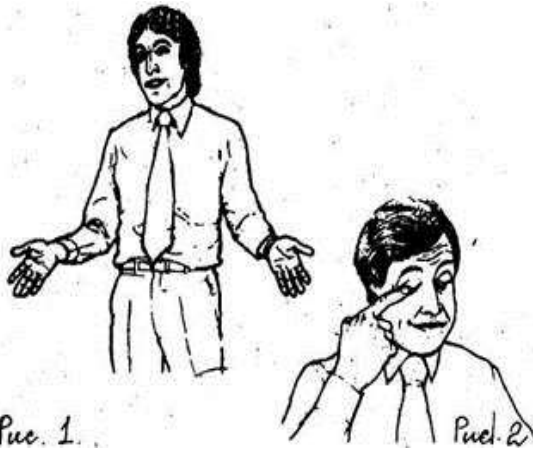
При общении часто возникают следующие виды жестов:

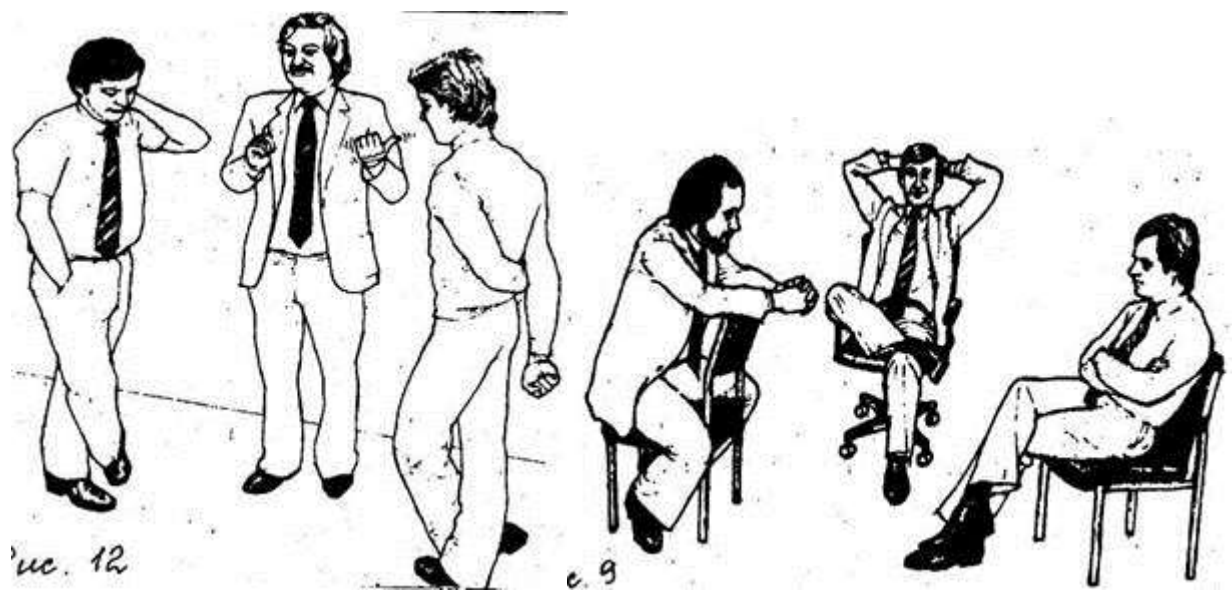
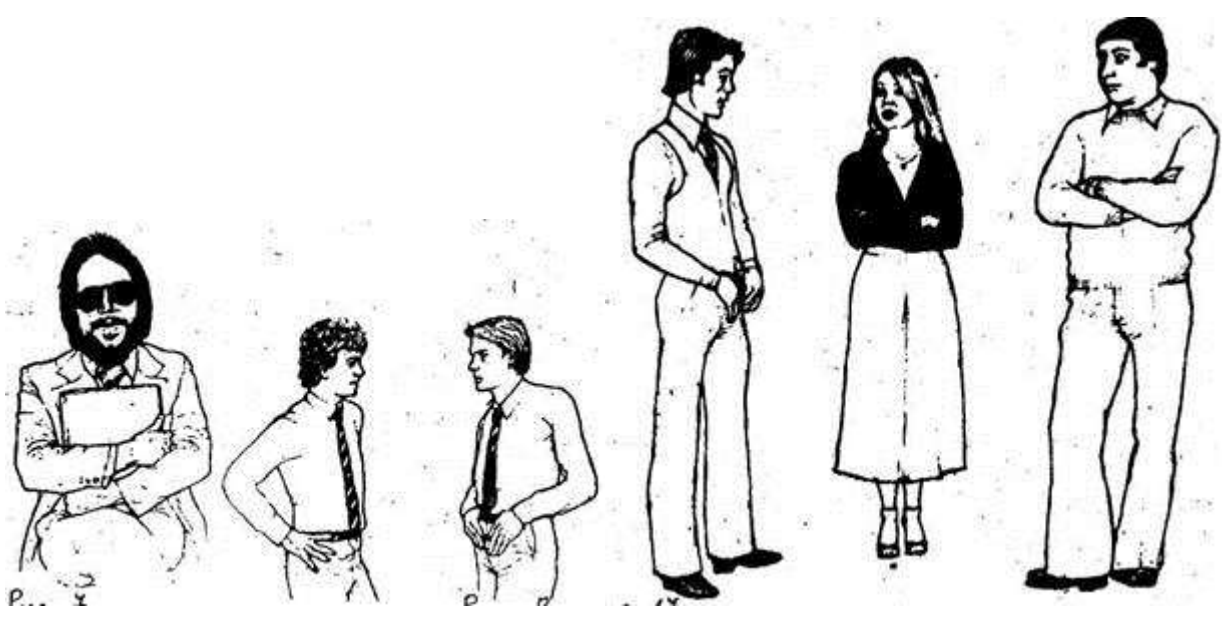
1. Жесты оценки – почесывание подбородка, вытягивание указательного пальца вдоль щеки, вставание и прохаживание и др. (человек оценивает информацию);
2. Жесты уверенности – соединение пальцев в купол пирамиды; раскачивание на стуле;
3. Жесты нервозности и неуверенности – переплетенные пальцы рук; пощипывание ладони; постукивание по столу пальцами; трогание спинки стула перед тем, как на него сесть и др.;
4. Жесты самоконтроля – руки сведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотник и др.;
5. Жесты ожидания – потирание ладоней, медленное вытирание влажных ладоней о ткань;
6. Жесты отрицания – сложенные руки на груди; отклоненный назад корпус, скрещенные руки, дотрагивание до кончика носа и др.;

7. Жесты расположения – прикладывание руки к груди, прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;
8. Жесты доминирования – жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз и др.;
9. Жесты неискренности – жест «прикрытие рукой рта», «прикосновение к носу», как более уточненная форма прикрытия рта, говорящая либо о лжи, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника, «бегающий взгляд» и др.







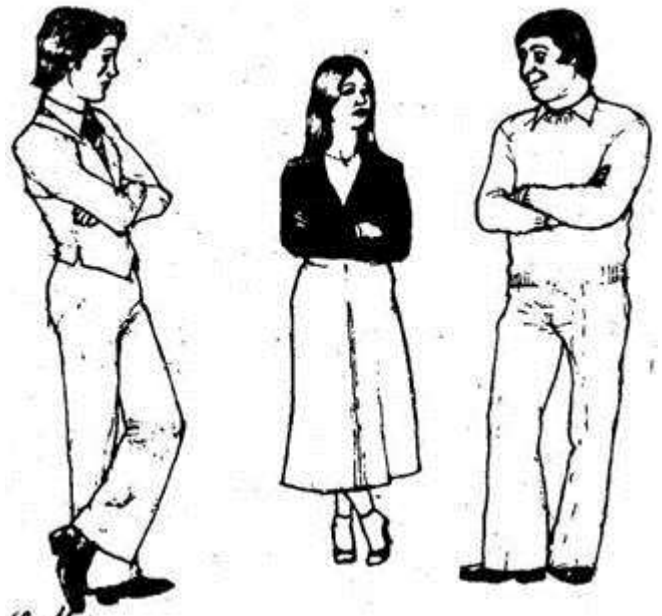
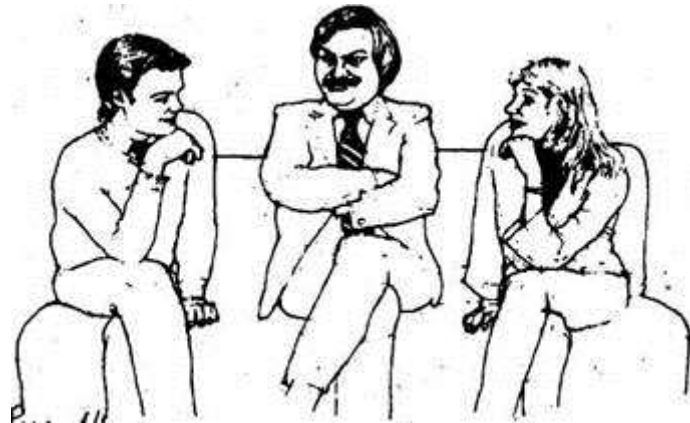
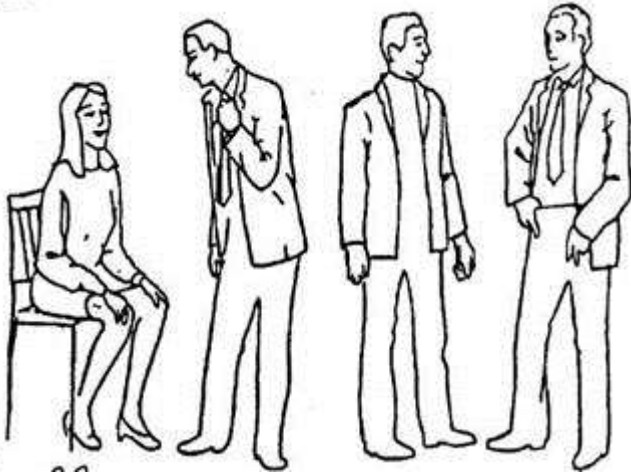
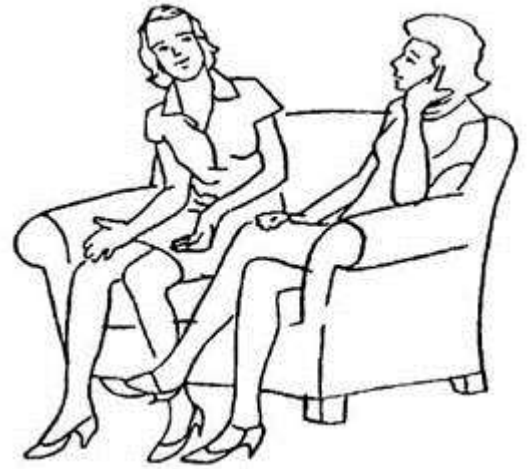
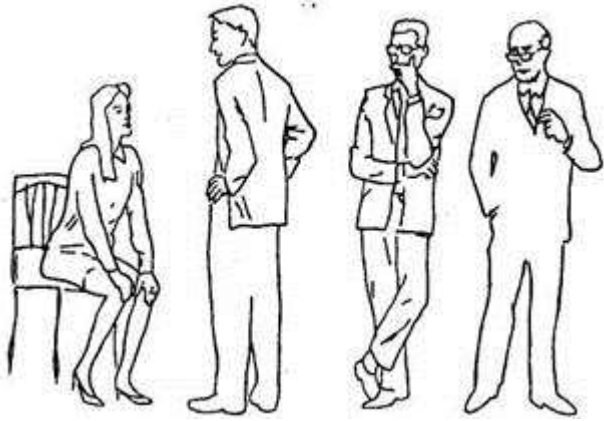


uc. 12

c. 9



c. 11



P. 22



## Список литературы

1. Белоусова Т. Этикет: Полный свод правил светского и делового общения: Как вести себя в привычных и нестандартных ситуациях/ Татьяна Белоусова. – М.: Астрель; СПб.: Астрель-СПб, 2012. – 284 с.
2. Ефимова Н.С. Основы общей психологии: учебник/ Н.С. Ефимова. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2013. – 288 с.: ил. – (Профессиональное образование).
3. Столяренко Л.Д. Психология общения: учебник/ Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 317.
4. Дифференциальная психология: учеб. пособие — 5-е изд., стер. Авторы: Нартова-Бочавер С.К. Москва: Флинта, 2016 г. , 280 с. – Интернет-ресурс - Режим доступа: Электронная библиотечная система

**Для заметок**

