

Методические рекомендации к практическим занятиям по дисциплине «ПСИХОЛОГИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

«Для успешного участия на практических занятиях в ролевых тренингах общеобязательным и первоочередным является изучение двух работ:

1) Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз. – Нижний Новгород, 1992. – 262 с.;

2) Столяренко А. М. Психологические приемы в работе юриста: практич. пособие / А. М. Столяренко. – М.: Юрайт, 2000. – 288 с.

При изучении первоисточников следует самостоятельно ознакомиться с идеями автора произведения, записать их в структурированной конспективной форме с возможными собственными аннотациями. Для этого на странице конспекта выделяется левое поле 1/3 от ширины страницы.

Особенности самостоятельной работы и выполнения домашних заданий.

При самостоятельном изучении тем учебной дисциплины, кроме основной и дополнительной литературы, приведенной в п. 8 настоящей рабочей программы, рекомендуется пользоваться учебником и хрестоматией:

1) Романов В. В. Юридическая психология: учебник / В. В. Романов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2006. – 588 с.;

2) Юридическая психология: хрестоматия / сост. В. В. Романов, Е. В. Романова. – М.: Юристъ, 2000. – 448 с.

Особенности подготовки и участия в практических занятиях.

Наиболее информационно емкой и результативной формой проведения практических занятий является использование такой интерактивной формы обучения, как ролевой тренинг. На подобных занятиях обучающийся должен продемонстрировать собственную психотехнику, инструментарий собственных психологических приемов убеждения широкого круга разных лиц, для чего еще и должен изучить и усвоить инструментарий способов диагностики психологических процессов, состояний, свойств окружающих, а все это и является наиболее важным в деятельности юриста в состязательных гласных следственных и судебных и гражданских процедурах.

Деятельность в рамках ролевого тренинга оценивается по достигнутому реальному результату – удалось ли добиться достижения поставленной психологической задачи в данной юридической процедуре или нет. При достижении высокого положительного результата допустимыми законными методами обучающийся может получить положительную оценку по дисциплине, поскольку именно такой результат является целью подготовки обучаемого по учебной дисциплине «Психология юридической деятельности».¹

ЗАНЯТИЕ 1

(2 часа)

ТЕМА: «ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ КОЛЛЕГИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ, ИМЕЮЩЕГО ЮРИДИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ»

Цели занятия:

1. Тренироваться в психологической диагностике намерений по мимике и жестам.
2. Учиться применять психологические приемы в ходе коллегиального обсуждения проблем.
3. Осознавать критерии допустимости в применении психологических приемов и последствия применения недопустимых приемов.
4. Тренироваться в психологическом наблюдении за окружающими.

¹ Психология юридической деятельности: [рабочая программа дисциплины (модуля) по направлению 40.04.01. Юриспруденция] / Е. А. Жегалов – Новосибирск: НЮИ (ф) ТГУ, 2019. – 20 с.

5. Неукоснительно соблюдать гуманные этические принципы психологического общения.

Рекомендуемая литература:

1. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других людей по их жестам. – Нижний Новгород: «АЙ КБЮ», 1994.
2. Козлов С. Б., Иванов Е. В. Психология делового партнерства // Предпринимательство и безопасность / под общ. ред. Ю. Б. Долгополова. – М.: «Универсум», 1991. – Т. 1, кн. 2, гл. 2. – С. 121–150.
3. Ратинов А. Р. Судебная психология для следователей. – М., 1967.
4. Столяренко А. М. Психологические приемы в работе юриста: практич. пособие. – М.: Юрайт, 2000.

Метод: ролевая игра.

Материально-техническое обеспечение: специализированная аудитория – кабинет руководителя, видеокамера, видеокассета, видеомагнитофон, телевизор.

I. Вводная часть

1. Руководитель приветствует слушателей, староста группы докладывает явку на занятия.
2. Объявляются тема и цели занятия.

II. Основная часть

1. Руководитель для психологической и познавательной разминки напоминает и объясняет термин «рефлексия» (позднелат. *reflexio* – обращение назад) – обращение сознания человека на самого себя, свой внутренний мир, на свои качества, состояние, на самонаблюдение и самопознание. Когда рефлексия касается предмета совместной деятельности, развивается особая ее форма – предметно-рефлексивные отношения. Они служат базой для предвидения поведения и действий участников юридических процессов и процедур, противостоящих друг другу, служат основанием выработки приемов и направления действия в противоборстве.

2. Руководитель предлагает слушателям упражнения, направленные на развитие интуитивных и рефлексивных свойств личности. Из студентов магистратуры, показавших лучшие результаты, формируется основной состав участников ролевой игры.

3. Руководитель занятия назначает «руководителя следственного комитета области», дает ему задание, и тот удаляется из аудитории для ознакомления и подготовки.

4. Руководитель знакомит с заданием остальных участников, «назначает» первого заместителя руководителя, заместителя по следствию, начальника отдела кадров, кандидатов Петрова и Шумеглова.

5. После выяснения мнения по предложенным кандидатурам, руководитель занятия дает задание одному из участников – убедить главу следственного комитета психологическими средствами назначить одного конкретного кандидата из двух предлагаемых. Остальные участники свободны в своих предпочтениях.

6. Из оставшихся присутствующих назначаются группы психологического наблюдения отдельно за мимикой и жестами, логикой и этикой высказываний каждого участника ролевой игры.

7. Руководитель инструктирует главу следственного комитета и объясняет участникам, что их цель – провести пятиминутное совещание, результатом которого станет объявление, кого старший начальник решил назначить на вакантную должность.

8. Все приступают к ролевой игре, которая снимается на видеокамеру.

Исходные данные ролевой игры

В Энском областном следственном комитете стала вакантной должность начальника отдела по особо важным делам. Исходя из должностной инструкции, исполняющее эту должность лицо будет отвечать за организацию работы по расследованию ряда «громких» уголовных дел: 1) о покушении на жизнь государственного или общественного деятеля; 2) о нецелевом использовании бюджетных средств; 3) о получении взятки руководителем муниципального образования; 4) об уклонении организации от уплаты налогов в особо крупном размере и т.д.

Для замещения должности рассматриваются две кандидатуры.

1. Петров Федор Иванович – следователь по особо важным делам Генеральной прокуратуры Российской Федерации. Родился в 1970 г. в городе Москве, служил в сухопутных войсках Советской Армии в должности старшего сапера, окончил юридический факультет МГУ в 1996 г., работал следователем прокуратуры, в том числе в составе группы следователей по резонансному делу торгового дома «Три кита». Имеет ряд правительственных наград, характеризуется как смелый, решительный, бескомпромиссный, честный человек. Женат, двое дочерей. Занимается научной работой, кандидат юридических наук по специальности 12.00.09 – уголовный процесс, криминалистика, судебная экспертиза, оперативно-розыскная деятельность.

2. Шумеглов Эдуард Петрович – заместитель начальника отдела, где образовалась вакансия. Родился в 1975 г. в городе Энске, после окончания школы поступил и успешно окончил в 2003 г. Энский юридический институт. Затем работал помощником депутата в Энском областном совете, в органах управления партий «Наш дом – Россия», «Единая Россия», последняя должность – куратор отдела правоохранительных органов и юстиции. С 2005 г. перешел на работу в областную прокуратуру, а затем в следственный комитет. Имеет обширные связи в руководстве области, города, правоохранительных органах и коммерческих организациях. Эрудирован, общителен, красноречив, хороший организатор. Имеет ряд правительственных наград. В отделе работает в течение последних пяти лет. Взысканий нет, имеет ряд поощрений.

Методические рекомендации

Главе следственного комитета следует учесть, что совещание продлится только 5–7 минут, так как весь дальнейший день плотно расписан. Ему необходимо принять решение, в каком порядке он проведет совещание: будет ли говорить вступительную речь, в какой последовательности и кому предоставит слово, к чьим предложениям прислушается в первую очередь и т.д. Будут ли заслушаны сами кандидаты, какие вопросы и кто им задаст. Логика и управленческая психология проведения совещания будет оцениваться наблюдателями, а то или иное его построение придется объяснить. Следует воздержаться от повтора данных о кандидатах – они заранее всем известны.

Кандидатам на должность следует исходить из того, что они желают возглавить отдел. Продумать положение корпуса, ног и рук, жесты в кабинете у начальника. Решить, что они желают обязательно сказать на совещании, как сказанное будет воздействовать на присутствующих, следует определить свою позицию к сопернику.

Участникам совещания необходимо продумать стратегию и стиль своих действий: невмешательство, активная позиция, опровержение, прямое убеждение – «моя позиция есть мои слова», подача от противного – «говорю не то, чего хочу» и т. д.

Необходимо попробовать применить логико-речевые приемы: опора на положительное; восхваление, обоснованная критика; апелляция к интересам; лояльность к руководителю; использование непререкаемого авторитета; подача событий в отрицательном контексте и т.д.

Важно следить за мимикой и жестами окружающих и попробовать особым образом управлять своей мимикой и жестами, манипулировать расположением и изменением личных зон и территорий.

В ходе анализа результатов игры ее участникам необходимо сообщить: какую стратегию выстраивал участник, убеждая других; какие конкретно вербальные и невербальные приемы он применял для достижения своих целей.

III. Заключительная часть

1. После проведения игры и объявления главой следственного комитета решения психологические наблюдатели докладывают о своих наблюдениях за психологическим состоянием участников, применяемых ими вербальных и невербальных приемах, логико-речевых средствах, вносят предложения и замечания. Участники игры анализируют и объясняют свои действия. При необходимости транслируются и обсуждаются материалы видеосъемки.

2. Обсуждается: все ли возможные психологические средства использовали участники игры; почему одни приемы привели к положительному результату, а другие – нет; что является недопустимым на практике; какие последствия повлечет принятие того или иного решения?

3. Руководитель напоминает тему и цели занятия, объявляет, в какой мере они достигнуты.

4. Анализируются ошибки и недочеты, допущенные в ходе занятия.

5. Руководитель предлагает участникам еще раз изучить рекомендуемую литературу, более полно проанализировать результаты занятия, приступить к формированию собственного арсенала психологических приемов.

ЗАНЯТИЯ 2–3

(4 часа)

ТЕМА: «ДИАГНОСТИКА ПРОЯВЛЕНИЙ ЗАЩИТНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПСИХИКИ В ПОВЕДЕНИИ ЛЮДЕЙ»

Цели занятий:

1. Повторить и углубить знания о содержании и природе защитных механизмов психики.

2. Тренироваться в психологической диагностике проявлений защитных механизмов психики в поведении людей, учиться отличать их от сознательных действий.

3. Вырабатывать подходящие варианты действий юриста в ходе следственных, судебных и иных юридически значимых действий с лицами, у которых имеют место проявления защитных механизмов психики.

4. Воспитывать уважение к проявлениям психической жизни человека.

Литература:

1. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз. – Нижний Новгород: «АЙ КБЮ», 1994.

2. Козлов С. Б. Психология делового партнерства / С. Б. Козлов, Е. В. Иванов // Предпринимательство и безопасность / под общ. ред. Ю. Б. Долгополова. – М.: «Универсум», 1991. – Т. 1, кн. 2. – С. 121–150.

3. Столяренко Л. Д. Основы психологии: учеб. пособие / Л. Д. Столяренко. – 8-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – С. 57–68. (Серия «Высшее образование»).

I. Вводная часть

1. Руководитель приветствует слушателей, староста докладывает явку на занятия.

2. Объявляется тема и цели занятия.

II. Основная часть

1. Руководитель кратко напоминает, что с помощью защитных механизмов личность бессознательно оберегает свою психику от травм, которые могут причинить ей реальные жизненные ситуации, грозящие разрушить «Я-концепцию» личности. Вместе с тем эти механизмы мешают человеку осознать свои заблуждения относительно собственных черт

характера и мотивов поведения, что зачастую затрудняет эффективное разрешение личных проблем.

2. Руководитель дает задание определить, от каких травмирующих воздействий пытаются избавиться люди в предложенных ниже ситуациях², какие механизмы психологической защиты используются, как они работают и к каким результатам приводят.

Задачи для практических занятий

1. Г. И., способный и обладающий чувством собственного достоинства специалист, много лет проработавший на руководящих постах, после прихода нового директора был понижен в должности. Ему дали понять, что поддержали бы его просьбу об увольнении. Г. И., однако, остался. Он внешне как будто бы согласился с новым положением, но считал себя жертвой своей верности прежним традициям. Г. И. постоянно оспаривал действия нового руководства, указывал на его недальновидность и профессиональную некомпетентность. Иногда это было правильно, а иногда даже сторонники Г. И. не видели оснований для столь острой критики. Объясняя им свою позицию, Г. И. говорил, что чувствует свою ответственность за работу учреждения, не может согласиться с тем, чтобы недоучки развалили ее, что угрызения совести заставляют его вмешиваться в «нечистые» дела, невзирая на неприятности, которые это ему несет. Из слов Г. И. было ясно, что он четко осознает мотивы своего поведения. Его цель – благополучие учреждения, его программа – контроль всей деятельности начальства как средство достижения этой цели. Не было никаких оснований сомневаться в том, что Г. И. был искренен в изложении своих мотивов. Но вместе с тем анализ ситуации и личности Г. И. наводит на мысль, что у него имелась и другая цель, тем более, что его критика не оказывала никакого положительного влияния на решения руководства.

2. 58-летний инженер Д. О. старше жены на 20 лет. Он не отдает зарплату жене, ведущей хозяйство, объясняя это воспитательными целями. Он утверждает, что его жена в общественном отношении неразвита, беспомощна, и только таким образом он может научить ее самостоятельности в борьбе за существование. Д. О. питается вне дома и на оставшиеся деньги делает сбережения, чтобы не быть беспомощным, когда уйдет на пенсию. Никто, кроме него, не верит, что подобная методика воспитания жены может дать положительные результаты. Когда ему пытаются доказать, что в его действиях присутствует иной мотив, и приводят примеры того, как работают в аналогичных случаях защитные механизмы у других людей, он с легкостью находит в их поведении ошибки. К своему же поведению он относится не критически и никаких ошибок в нем не видит.

3. Ушедший на пенсию адвокат Л. Е. тратит все свое время на ведение затяжного судебного процесса о возвращении взятой у него много лет назад в долг небольшой суммы денег. Размеры долг настолько мизерны, что выигрыш дела явно не оправдает даже затрат Л. Е. на него. Но Л. Е. считает необходимым продолжать свои усилия ради «торжества справедливости». Он с увлечением пишет заявления, ходатайства и жалобы, охотно, со множеством подробностей рассказывает о своих «боях». Он полон энергии, часами просиживает в зале суда, присутствует на слушании многих дел, любит давать советы ожидающим свидетелям. Во всяком случае, он никоим образом не производит впечатления выжившего из ума старика.

4. Мать-вдова поссорилась с сыном, пытаясь бестактно контролировать его телефонные разговоры, переписку, свидания с девушками, встречи с друзьями и т. д. Она – культурная и разумная женщина, сумевшая после смерти мужа приобрести профессию, обеспечить себе и ребенку хорошие материальные условия и завоевать уважение окружающих. Он – уравновешенный молодой человек, без сомнения, любящий свою мать. Но как ни старался он убедить ее вести себя по отношению к нему иначе, никаких результатов это не дало. В конце концов, после долгих раздумий под предлогом необходимости изменить направление

² Ситуации 1–5 взяты из кн.: Обуховский К. Психология влечений человека. – М., 1971; ситуации 6–18 – из кн.: Годфруа Ж. Что такое психология. – М., 1992.

учебы он переселился в другой город. Мать объясняет свое поведение стремлением создать в доме для сына спокойную обстановку, чтобы он не сбился с пути истинного и мог благополучно закончить университет. Даже тогда, когда сын уехал, недвусмысленно дав ей понять, что было тому причиной, она продолжала думать, что действовала правильно, сожалея лишь о том, что слишком мало приложила усилий для контроля над сыном.

5. Художник Б. бросил жену, мотивируя это тем, что она «обывательница» и «мещанка», отрицательно влияющая на его творчество. Своим знакомым он рассказывал, что она заставляла его работать ради денег. Он убежден, что разрушением своей семьи принес жертву на алтарь искусства. Но Б. не имел такого таланта, который позволил бы ему двумя-тремя работами завоевать заметное место в художественном мире. Он был лишь неплохим профессионалом, который мог достичь мастерства только напряженным и систематическим трудом. Однако всепоглощающей творческой страсти, которая заставляла бы его работать на пределе своих сил, у него не было. После развода Б. стал более известен в ночных кабаках, чем в художественных салонах.

6. Молодая женщина избегает всяких контактов с мужчинами. Под гипнозом она рассказывает, что в детстве подверглась сексуальной агрессии со стороны своего дяди-алкоголика – событие, о котором она в сознательном состоянии совершенно не помнит.

7. В одном африканском племени бытует легенда, что тот, кто услышит шум соседнего водопада, умрет. Ни один представитель этого племени никогда не слышал шума падающей воды.

8. Человек заявляет, что был бы счастлив - прийти на встречу, сулящую ему новую работу. Но в назначенный день забывает явиться на эту встречу.

9. Женщина, которая не может иметь детей, становится образцовой медсестрой в родильном доме.

10. Студенту, который думает о том, как бы обмануть на экзамене преподавателя, воспользовавшись шпаргалкой, кажется, что все преподаватели смотрят на него так, как будто он уже известен как шпаргалочник.

11. Агрессивный юноша, в детстве не раз проявлявший жестокость в отношениях с другими детьми, становится «звездой» профессионального бокса.

12. Маленькая девочка настолько сильно любит своего младшего братца, что ночи напролет проводит у его изголовья на тот случай, если он «вдруг перестанет дышать».

13. Молодая женщина, нередко проявляющая агрессивную реакцию на поступки мужа, испытывает непреодолимую склонность прятать его вещи.

14. Агрессивный по характеру человек часто держится слишком слащаво и даже подобострастно, подчеркнуто демонстрируя свою вежливость.

15. Муж убежден, что жена ему изменяет, хотя он подсознательно сам хочет изменить ей.

16. Человек, воспитанный властным отцом, становится активистом одного из движений протеста.

17. Мать проявляет чрезмерную, переходящую все разумные пределы заботу о своем ребенке, о котором она во время беременности и думать не хотела.

18. Человек не признается самому себе, что его квалификация недостаточна для занимаемой им должности, но ему кажется, что все недовольны его работой.

19. Студент оправдывает свой провал на экзамене тем, что преподаватель к нему «придирался».

20. Начальник учреждения убежден, что пользуется авторитетом среди своих подчиненных. Он не замечает, что они относятся к нему с иронией, а иногда и со скрытой насмешкой. Когда социологический опрос выявляет, что подчиненные считают его плохим руководителем, он встречает это с искренним изумлением и недоверием.

III. Заключительная часть

1. Руководитель напоминает тему и цели занятия, объявляет, в какой мере они достигнуты.

2. Анализируются ошибки и недостатки, допущенные в ходе занятия.
3. Руководитель предлагает участникам занятия еще раз изучить рекомендуемую литературу, полнее проанализировать результаты решения задач, заняться психологическим наблюдением за окружающими.

ЗАНЯТИЕ 4

(2 часа)

ТЕМА: «ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ, ИМЕЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ»

Цели занятия:

1. На практике проверить полученные знания по психологическим закономерностям деловых переговоров.
2. Тренироваться в применении психологических приемов в ходе переговоров, в построении и реализации стратегии переговорного процесса.
3. Уметь распознавать используемые собеседниками риторические и спекулятивные приемы, адекватно реагировать на них.
4. Учиться психологически правильно строить свою работу в команде единомышленников и в общении с оппонентами.
5. Воспитывать неукоснительное соблюдение гуманных этических принципов психологического общения.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. – М., 1993. – 95 с.
2. Фишер Р. Подготовка к переговорам: пер. с англ. / Р. Фишер, Д. Эртель. – М., 1996.
3. Фишер Р. Путь к согласию или переговоры без поражений: пер. с англ. / Р. Фишер, У. Юри. – М., 1990.
4. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров: учеб. пособие / Р. Мокшанцев. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 352 с.

Метод: ролевая игра.

Материально-техническое обеспечение: специализированная аудитория для деловых переговоров, часы, муляжи акций – 100 штук (три колоды игральные карты).

I. Вводная часть

1. Руководитель приветствует слушателей, староста докладывает явку на занятия.
2. Объявляется тема и цели занятия.

II. Основная часть

Условия ролевой игры

Вы являетесь представителем одного из четырех акционеров – юридических лиц, условно имеющих имя «Красный», «Желтый», «Зеленый», «Синий», обладающих акциями. Всего акций 100. Руководитель поручил Вам и команде помощников и единомышленников участвовать в собрании акционеров для максимальной защиты интересов Вашей организации. На собрании акционеров председательствует представитель юридического лица – «Желтый». Если его условия будут приняты, то прибыль организации увеличится в два раза.

Исходные данные для красных – акций 24

Параметры здания	Предлагаемые величины / условные единицы прибыли			
	5 этажей	10 этажей	16–20 этажей	6–9 этажей / 400
Высота	250	150	100	200 / 200
Количество кирпичей в фундаменте				

Цвет черепицы крыши	Желтый	Зеленый	Синий	Красный / 200
Количество декоративных бетонных панелей	3	8	14	6 / 200
Дизайн здания	Классический	Промышленный	Высотное	Барокко / 200

Исходные данные для синих – акций 17

Параметры здания	Предлагаемые величины / условные единицы прибыли			
Высота	5 этажей	10 этажей	16–20 этажей / 200	6–9 этажей
Количество кирпичей в фундаменте	250	150	100 / 400	200
Цвет черепицы крыши	Желтый	Зеленый	Синий / 200	Красный
Количество декоративных бетонных панелей	3	8	14 / 200	6
Дизайн здания	Классический	Промышленный	Высотное / 200	Барокко

Исходные данные для желтых – акций 33

Параметры здания	Предлагаемые величины / условные единицы прибыли			
Высота	5 этажей / 100	10 этажей	16–20 этажей	6–9 этажей
Количество кирпичей в фундаменте	250 / 100	150	100	200
Цвет черепицы крыши	Желтый / 100	Зеленый	Синий	Красный
Количество декоративных бетонных панелей	3 / 100	8	14	6
Дизайн здания	Классический / 100	Промышленный	Высотное	Барокко

Исходные данные для зеленых – акций 26

Параметры здания	Предлагаемые величины / условные единицы прибыли			
Высота	5 этажей	10 этажей / 200	16–20 этажей	6–9 этажей
Количество кирпичей в фундаменте	250	150 / 200	100	200
Цвет черепицы крыши	Желтый	Зеленый / 400	Синий	Красный
Количество декоративных бетонных панелей	3	8 / 200	14	6
Дизайн здания	Классический	Промышленный / 200	Высотное	Барокко

Решение принимается простым большинством голосующих – 51 и более акций. Акционерное общество решило построить здание – деловой центр. От того, какими, по решению собрания акционеров, будут параметры здания, зависит, каково будет содержание договоров подряда, с какими лицами эти договоры будут заключены. Ваши коммерческие интересы заключаются в том, чтобы добиться определения таких параметров здания, при которых подряды получают Ваши дочерние фирмы. Прибыль от подрядов измеряется условными единицами.

Переговоры проходят в пять раундов по 10–15 минут. В таких переговорах участвует по одному представителю от акционера, представители могут меняться. В перерывах по 10–15 минут ведутся консультации внутри Вашей команды и отдельные переговоры с представителями другого юридического лица – акционера. В любое время до окончания переговоров можно отчуждать акции: продавать, передавать, дарить и т. п. Нельзя только обменивать акции на обязательство поделиться прибылью, которая будет получена в будущем – уже после оформления результатов переговоров.

Руководитель занятия возглавляет «группу электронного голосования». Ставя на

голосование вопрос, его следует сообщить в «группу электронного голосования», которая проведет процедуру голосования и объявит его результаты.

1.Руководитель кратко излагает суть ролевой игры. Разбивает слушателей на группы по числу акционеров – юридических лиц. Раздает письменные условия, предоставляет время для ознакомления.

2.Слушатели в группах самостоятельно решают вопросы, кто будет руководителем – одно лицо или коллективный орган, кто и когда будет участвовать в переговорах.

III. Заключительная часть

1.Руководитель напоминает тему и цели занятия, объявляет, в какой мере они достигнуты.

2.Объявляются итоги переговоров, анализируются психологические приемы и результаты их использования каждым акционером. Заслушиваются лица, участвующие в переговорах по вопросам избранной ими стратегии и достигнутых результатах. Обсуждается, что помешало достичь более высокого результата, какой результат следует считать положительным.

3.Руководитель предлагает участникам занятия еще раз изучить рекомендуемую литературу, полнее проанализировать результаты ролевой игры, на этой основе готовить и собирать свой арсенал психологических приемов на переговорах.