**Задание для обучающихся с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения**

**Дата** 21.09.2020. Задание выполняем в тетради. Не высылаем!

Группа М-17

Учебная дисциплина Этика и ППО

Тема занятия. Виды этики (6)

Форма Практическое занятие

**Содержание занятия**.

Повторить термины: социальная этика, профессиональная этика, этика неформального общения, этические проблемы

**Новый материал**: Пирамида потребностей А. Маслоу

**Задания для обучающихся:**

**1.Прочитайте внимательно текст**

**ПИРАМИДА потребностей по А. Маслоу**

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%B4%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%B9_%D0%BF%D0%BE_%D0%9C%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%BE%D1%83>

1. Что такое пирамида потребностей и какую **теорию** она отражает?

2. Познакомьтесь с диаграммой иерархии человеческих потребностей по А. Маслоу.

3. Запишите 7 основных **уровней** потребностей

4. Все ли люди достигают в жизни эти потребности?

Какие на Ваш взгляд могут «выпасть» по разным причинам?

**2. Прочитайте и выполните задание.**

Человек от рождения наделен некоторыми потребностями, причем они имеют внутреннюю иерархию. Актуализация потребностей высшего ряда возможна в случае, когда удовлетворены потребности низших уровней.

В жизни есть масса примеров, когда это правило иерархической соподчиненности нарушается. Например, если Вы увлечены чтением интересной книги (что относится к потребности в самоактуализации), то вполне можете забыть пообедать (хотя обед – конкретизированная физиологическая потребность). Но, как ни крути, информация о базовых человеческих потребностях для нас оказывается весьма ценной. Ею пользуются управленцы, воздействуя на своих подчиненных. Это распространенный инструмент воспитания, иногда и неосознаваемый. Прибегают к этим знаниям и продавцы всех уровней для увеличения количества сделок и размеров прибылей.

Маслоу А. выделял следующие уровни базовых потребностей:

***1. Физиологические потребности.***  Если кратко, это все, что связано с поддержанием нормального состояния организма.

***2. Потребности в безопасности.*** Защищенность, стабильность, зависимость, защита, отсутствие страха, тревоги и хаоса, структура, порядок, закон и ограничения, сила покровителя и т.д.

***3. Потребности в любви и принадлежности.*** Стремление завязать отношения ради места в группе или семье.

***4. Потребности в уважении.*** Сила, достижения, адекватность, мастерство и компетентность, уверенность перед лицом внешнего мира, независимость и свобода. Желание хорошей репутации и престижа.

***5. Потребности в самоактуализации.*** То, что связано с развитием личности человека, его таланта, харизмы. «Человек должен быть тем, чем он может быть».

|  |
| --- |
| **ПРАКТИЧЕСКОЕ  УПРАЖНЕНИЕ** |

**На какую потребность воздействует рекламный слоган***?*

Перед вами список из 8 рекламных слоганов. Мы знаем, что любая реклама рассчитана на некоторую целевую аудиторию и воздействует на конкретные потребности людей. На какую именно – можно понять, если внимательно слушать то, что Вам говорят. Кроме того, в видеороликах, на картинках и в текстах Вам показывают путь удовлетворения этой потребности.

**Задание:** Попробуйте определить, на какую потребность работает каждая фраза. Для облегчения задачи в скобках дан контекст (там, где нам это показалось необходимым).  
**Подсказка:**к физиологическим потребностям в бизнесе можно отнести все, что касается ресурсов, а именно: люди, время, деньги.

1.Ваша мечта ближе, чем кажется. (Реклама автомобиля)

2. Всё своё вожу с собой! (Реклама семейного автомобиля)

3. Заплати налоги и спи спокойно

4. Билайн. С нами удобно.

5.Все любят Мамбу. И Сережа тоже!

6.Називин. Для носов и носиков.

7.Pedigree. Знак заботы и любви.

8.Кнорр – вкусен и скор!

Ответ: 1. потребность ……, 2. потребность …… и так далее.

**3.**  Ответьте на **Тест № 7** **Волевой ли вы человек? (стр. 31 внизу )**

**учебник** Г.М. Шеламова

**ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА И ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

<https://studfile.net/preview/6208272/>

#### Психодиагностическая

#### Методика «Мотивы выбора профессии»

*Инструкция:*

«Ниже приведены утверждения, характеризующие любую профессию. Прочтите и оцените, в какой мере каждое из них повлияло на ваш выбор профессии.

Шкала оценок: 5 – очень сильно повлияло, 4 – сильно, 3 – средне, 2 – слабо, 1 – никак не повлияло».

1. Требует общения с разными людьми.

2. Нравится родителям.

3. Предполагает высокое чувство ответственности.

4. Требует переезда на новое место жительства.

5. Соответствует моим способностям.

6. Позволяет ограничиться имеющимся оборудованием.

7. Дает возможность приносить пользу людям.

8. Способствует умственному и физическому развитию.

9. Является высокооплачиваемой.

10. Позволяет работать близко от дома.

11. Является престижной.

12. Дает возможность для роста профессионального мастерства.

13. Единственно возможная в сложившихся обстоятельствах.

14. Позволяет реализовать способности к руководящей работе.

15. Является привлекательной.

16. Близка к любимому школьному предмету.

17. Позволяет сразу получить хороший результат труда для других.

18. Избрана моими друзьями.

19. Позволяет использовать профессиональные умения вне работы.

20. Дает большие возможности для проявления творчества.

**Ответ:**

**Форма отчета**. Записать в тетради

### Получатель отчета. Преподаватель Качусова Л.И.