

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА (МИИТ)»

СОГЛАСОВАНО:

Выпускающая кафедра АДАОиФ
Заведующий кафедрой АДАОиФ

16 мая 2018 г.

 Н.А. Лушников

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ИПСС

25 мая 2018 г.

 Т.В. Шепитько

Кафедра «Психология, социология, государственное и муниципальное управление»

Автор Юсупова Ирина Николаевна, к.фил.н., доцент

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Этика деловых отношений»

Направление подготовки:	08.03.01 – Строительство
Профиль:	Автомобильные дороги и аэродромы
Квалификация выпускника:	Бакалавр
Форма обучения:	очная
Год начала подготовки	2018

Одобрено на заседании Учебно-методической комиссии института Протокол № 2 21 мая 2018 г. Председатель учебно-методической комиссии  М.Ф. Гуськова	Одобрено на заседании кафедры Протокол № 12 15 мая 2018 г. Заведующий кафедрой  М.Ю. Быков
--	---

Москва 2018 г.

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целями освоения учебной дисциплины (модуля) Этика деловых отношений являются:

- формирование способности и готовности профессионально руководить коллективом;
- умение проявлять в профессиональном коллективе знания о правовых и этических нормах
- демонстрация креативного мышления и способности воплощать новые идеи в коллективе;
- сформировать этическую составляющую профессионального мышления будущего специалиста в социально значимой деятельности;
- ознакомить с основными функциями этики делового общения и сферами применения полученных знаний в различных областях жизни;
- способствовать приобретению систематических знаний в области деловой этики;
- ознакомить со значением деловой этики в обществе, основными практическими задачами, решаемыми с их помощью и на их основе.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Этика деловых отношений" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК-6	способностью работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
ОК-7	способностью к самоорганизации и самообразованию
ПК-6	способностью осуществлять и организовывать техническую эксплуатацию зданий, сооружений объектов жилищно-коммунального хозяйства, обеспечивать надежность, безопасность и эффективность их работы

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

2 зачетных единиц (72 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины «Этика деловых отношений» осуществляется в форме лекционных и практических занятий. Лекции проводятся в традиционной классно-урочной организационной форме, по типу управления познавательной деятельностью и на 50 % являются традиционными классически-лекционными (объяснительно-иллюстративные), и на 50 % с использованием интерактивных (диалоговых) технологий, в том числе мультимедиа-лекция (4 час.), проблемная лекция (2 час.), разбор и анализ конкретной ситуации (2 час.). Практические занятия организованы с использованием технологий развивающего обучения. Часть практического курса – 50% занятий выполняется в виде традиционных практических занятий (объяснительно-иллюстративное решение задач) в объеме 8 час. Остальная часть практического курса (8 час.) проводится с использованием интерактивных (диалоговых) технологий, в том числе – для решения проблемных задач, разбор и анализ конкретных ситуаций, основанных на коллективных способах обучения, и для проведения компьютерного тестирования. Самостоятельная работа студента

организованна с использованием традиционных видов работы и интерактивных технологий. К традиционным видам работы (26 час.) относятся отработка лекционного материала и отработка отдельных тем по учебным пособиям. К интерактивным (диалоговым) технологиям (10 час.) относиться отработка отдельных тем по электронным пособиям, подготовка к промежуточным контролям в интерактивном режиме, интерактивные консультации в режиме реального времени по специальным разделам и технологиям, основанным на коллективных способах самостоятельной работы студентов. Оценка полученных знаний, умений и навыков основана на модульно-рейтинговой технологии. Весь курс разбит на 6 разделов, представляющих собой логически завершённый объём учебной информации. Фонды оценочных средств освоенных компетенций включают как вопросы теоретического характера для оценки знаний, так и задания практического содержания (решение ситуационных задач, анализ конкретных ситуаций, работа с данными) для оценки умений и навыков. Теоретические знания проверяются путём применения таких организационных форм, как индивидуальные и групповые опросы, решение тестов с использованием компьютеров или на бумажных носителях. Предусмотрены встречи с представителями российских и зарубежных компаний, представителями работодателей, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов..

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

РАЗДЕЛ 1

Основные категории этики делового общения

письменные блиц-опросы по теории;
ситуационные задания, эссе

Тема 1. Основные принципы и понятия дисциплины.

Мораль и этика. Правила этикета. Правовые и религиозные нормы общения. Этика и этикет. Мораль и право. Мораль и религия. Категории морали и этики. Добродетели и пороки. Ценности.

Тема: 2. Предмет этики делового общения. Его связь с другими дисциплинами.

письменные блиц-опросы по теории;
ситуационные задания, эссе

Социальный и психологический портрет собеседника. Принципы эффективного общения. Правила речевого этикета. Логика. Темперамент. Элементы конфликтологии. Речевой жанр. Речевая стратегия. Речевая тактика.

письменные блиц-опросы по теории;
ситуационные задания, эссе

Социальный и психологический портрет собеседника. Принципы эффективного общения. Правила речевого этикета. Логика. Темперамент. Элементы конфликтологии.

Речевой жанр. Речевая стратегия.
Речевая тактика.

РАЗДЕЛ 2

Общение как коммуникация

РИТМ
ПК-1

Тема 3. Понятие о персонификация личности.
Основные тенденции, характеризующие современное деловое общение. Основные черты устной деловой речи. Изменение культуры письменной деловой речи. Ухудшение грамотности. Увеличение доли телефонного общения и общения с помощью средств современной связи (факс, мобильный телефон, электронная почта, интернет) в общем объеме общения.
Инициативное общение. Увеличение доли ролевого, принудительного, официального, фактического общения. Конфликтность во многих производственных коллективах. Конфликты, нетерпимость, агрессия, бескультурие в общении.

РАЗДЕЛ 3

Общение и восприятие

Деловая игра

дискуссии,
эссе

Тема 4. Виды делового общения. «Контакт масок». Формально-ролевое общение. Деловое общение. Светское общение. Духовное межличностное общение.
Процесс восприятия в деловом общении.
Источники информации в деловом общении. Фактор привлекательности в деловом общении. Фактор отношения к нам. Фактор первого впечатления.

Тема: 5. Механизмы восприятия и понимания.

Ситуационные задания
Блиц-опрос

Идентификация. Эмпатия. Рефлексия.
Коммуникативные барьеры. Типы коммуникабельности людей. Стратегия «речевого изматывания». Речевое давление. Бытовое общение и деловое общение. Невербальное поведение человека.

Ситуационные задания
Блиц-опрос

Идентификация. Эмпатия. Рефлексия.

Коммуникативные барьеры. Типы коммуникабельности людей. Стратегия «речевого изматывания». Речевое давление. Бытовое общение и деловое общение. Невербальное поведение человека.

РАЗДЕЛ 4

Мастерство делового общения

РИТМ

ПК-2

Тема 6. Принципы делового общения.

Убедительность речи в деловом общении. Эффективное деловое взаимодействие. Техники ведения переговоров в эмоционально напряженной ситуации. Критические точки искажения информации. Преодоление барьеров во взаимопонимании.

Тема: 7. Техника обратной связи.

Ситуационные задания

Письменный блиц-опрос

Мотивирующая обратная связь. Формы обратной связи. Ситуации эффективного использования обратной связи. Управление диалогом с помощью вопросов. Типы вопросов. Диалог с помощью перефразирования. Виды перефразирования.

Ситуационные задания

Письменный блиц-опрос

Мотивирующая обратная связь. Формы обратной связи. Ситуации эффективного использования обратной связи. Управление диалогом с помощью вопросов. Типы вопросов. Диалог с помощью перефразирования. Виды перефразирования.

РАЗДЕЛ 5

Управление эмоциональным состоянием в деловом общении

Деловая игра
рефераты

Тема 8. Типы поведения во взаимодействии.

Выход из эмоционально напряженной ситуации. Способы предупреждения конфликтов. Способы отстаивания деловых интересов.

Агрессивный, пассивный, манипулятивный, ассертивный типы поведения в бизнесе.

Распознавание и противодействие. Наиболее эффективные стили поведения при отстаивании деловых интересов.

РАЗДЕЛ 6

Этика деловой переписки

РИТМ

ПК-3

Зачет

Тема 9. Этика делового общения в электронной переписке.

Взаимное уважение оппонентов к личности и деловой позиции друг друга. Внимание к деловым интересам оппонента. Пунктуальность в обмене информацией. Понимание важности вопросов конфиденциальности.

Тема делового письма. Приветствие и персональное обращение. Точность адресации.

Оперативность ответа. Корректная работа с информацией. Объем, язык, структура, формат делового письма.