

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**

Кафедра «Философия»

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Этика деловых отношений»

Направление подготовки:	23.06.01 – Техника и технологии наземного транспорта
Направленность:	Железнодорожный путь, изыскание и проектирование железных дорог
Квалификация выпускника:	Исследователь. Преподаватель-исследователь
Форма обучения:	заочная
Год начала подготовки	2019

1. Цели освоения учебной дисциплины

Учебная дисциплина «Этика деловых отношений» является составной частью современно профессиональной подготовки научных кадров. Целью освоению данной дисциплины является изучение теоретических и практических основ профессиональной этики и служебного этикета.

Задачи курса:

- Формирование научной системы знаний о сущности, особенностях и истории профессиональной этики и служебного этикета.
- Усвоение этических принципов, правил и норм поведения в служебной деятельности.
- Осмысление роли и места профессиональной этики и этикета в обществе.
- Усвоение важнейших этических понятий и категорий этики, норм и правил служебного этикета, определяющих поведение людей в профессиональной деятельности.
- Формирование осознанного отношения к гражданскому и служебному долгу.
- Повышение этической эффективности деловых отношений через формирование установки на безусловное соблюдение этических норм в профессиональной деятельности.
- Ориентация в вопросах управленческой этики.
- Овладение инструментарием для анализа и принятия этических решений в конкретных ситуациях деловой жизни.
- Формирование представлений о способах разрешения нравственных конфликтных ситуаций; освоение технологий разрешения конфликтов, ведения переговоров в конфликтной ситуации и т.п.
- И др.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Этика деловых отношений" относится к блоку 2 "Факультативы" 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:

УК-5	способностью следовать этическим нормам в профессиональной деятельности
УК-6	способностью планировать и решать задачи собственного профессионального и личностного развития

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

1 зачетных единиц (36 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины «Этика деловых отношений» осуществляется в форме лекций и практических занятий. Лекции проводятся в традиционной классно-урочной организационной форме и на 100 % являются мультимедийными лекциями, сопровождаемыми презентациями, созданными средствами программы PowerPoint. Лекции являются преимущественно объяснительно-иллюстративными, но по ряду вопросов предполагают использование диалоговых технологий, в том числе, проблемная лекция, разбор и анализ конкретных ситуаций. Практические занятия организованы с использованием технологий развивающего обучения, активных и интерактивных технологий: - семинар-коллоквиум;- разбор и анализ конкретных деловых ситуаций (кейс-

стади), - проектные технологии: подготовка презентаций и коллажей; мини-проекты (разработка этических кодексов и др.); - создание электронных презентаций и т.п.; - коммуникативный практикум; - ролевые игры; - и др. Самостоятельная работа аспиранта организована с использованием традиционных видов работы и интерактивных технологий. К традиционным видам работы относятся отработка лекционного материала и отработка отдельных тем по учебным пособиям. К активным технологиям относятся проекты и творческие задания, сопровождающиеся защитой их результатов и т.п. Фонды оценочных средств освоенных компетенций включают как вопросы теоретического характера для оценки знаний, так и задания практического содержания (решение ситуационных задач, кейсы; коммуникативные практикумы; мини-проекты и т.п. 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..

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

РАЗДЕЛ 1

Теоретические основания этики делового общения

Тема: Сущность и основные принципы этики деловых отношений. Предмет этики делового общения, его место в системе гуманитарного и профессионального знания.

- 1) Этика как философская наука.
- 2) Основные принципы этики деловых отношений.
- 3) Этические проблемы деловых отношений. Этические проблемы макро- и микроуровней деловых отношений.

Тема: История этических учений

- 1) Этические учения Древнего Востока. Этические учения Др. Китая (Конфуций, Лао Цзы и др.);
- 2) Особенности этики античности. Сократ, Платон, Аристотель, Эпикур, Марк Аврелий.
- 3) Религиозно-этические учения средневековой Европы и эпохи Возрождения. Идея гуманизма.
- 4) Этика Европы в Новое время. Гуманизм и Реформация. Эмпиризм и рационализм.
- 5) Современные этические концепции.

Тема: Формы регулирования поведения человека в современном обществе

- 1) Основные формы регулирования поведения человека. Мораль, право, традиции, обычаи. Этикет. История этикета. Сущность и функции этикета. Нравственность и этикет. Виды этикета. Принципы делового этикета.

Тема: Этика деятельности организации

- 1) Этика и социальная ответственность организации. Этические правила в законодательстве. Этические принципы эффективной социальной политики. Политика социальной ответственности организации. Этические нормы в деятельности организации. Ценности и правила этики. Аморальное поведение. Повышение этического уровня организации.

РАЗДЕЛ 2

Деловое общение и управление им.

Тема: Психология общения.

1) Основные стороны общения: коммуникативная, интерактивная и перцептивная. 2) Вербальное общение. Основы деловой риторики. Речевой этикет и культура речи в деловом общении. Публичное выступление. Умение слушать. Культура дискуссии. 3) Невербальное общение. Системы невербального общения: визуальная, акустическая, тактильная. Кинесические особенности невербального общения. Визуальный контакт. Проксемические особенности невербального общения.

Тема: Деловое общение и его специфика.

1) Деловое общение, его особенности. 2) Виды делового общения. Стили общения: ритуальный, манипулятивный, гуманистический. Формы делового общения: деловая беседа, переговоры, спор, совещание, переписка. Дистанционное общение. Этические нормы телефонного разговора. Культура делового письма. 3) Управление деловым общением. 4) Манипуляции в общении. Правила нейтрализации манипуляций.

Тема: Этика взаимоотношений в трудовом коллективе. Этика деятельности руководителя и подчиненного.

1) Производственный коллектив. Морально-психологический климат в коллективе. Межличностные отношения. 2) Этические нормы организации и этика руководителя. Характеристика отношений между руководителем и подчиненными. Этика взаимоотношений с "трудным" руководителем. 3) Критика и похвала подчинённых. 4) Гендерный аспект деловых отношений. Гендерные стереотипы. Гендерная дискриминация и сегрегация.

Тема: Этика поведения в конфликтной ситуации.

1) Природа конфликта. Причины конфликтов в деятельности организации. Стадии развития конфликта. 2) Управление конфликтами. Правила поведения в конфликтной ситуации. 3) Способы разрешения конфликтов. Профилактика конфликтов.

Тема: Этикет делового поведения

1) Этикет поведения при приеме на работу. Искусство составления резюме. Визитная карточка. Этикет приветствий и представлений 2) Этикет и имидж делового человека. Свойства имиджа. Внешний облик делового человека. Особенности внешности облика деловой женщины. 3) Этикет деловых отношений. Поведение в общественных местах. Этикет деловых приемов. 4) Правила вручения подарков.

Тема: Национальные особенности делового общения и этикета.

1) Деловая культура за рубежом. Особенности национальной этики. 2) Особенности делового общения с иностранными партнерами. Инструменты устной и письменной коммуникации с зарубежными деловыми партнёрами. 3) Российская деловая культура история и современность. Сильные и слабые стороны русских бизнесменов.

Зачет