

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 18.06.2024 12:42:20  
Уникальный программный ключ:  
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

**Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации  
по дисциплине**

**Этика деловых отношений, 2 семестр**

Код, направление подготовки	38.03.04 Государственное и муниципальное управление
Направленность (профиль)	Управление и аналитика в государственном и муниципальном секторе
Форма обучения	Очная
Кафедра-разработчик	Государственного и муниципального управления и управления персоналом
Выпускающая кафедра	Государственного и муниципального управления и управления персоналом

**Типовые задания для контрольной работы**

*Темы контрольной работы:*

1. Этика деловых отношений как элемент корпоративной культуры и как условие делового успеха.
2. Деловое общение и карьера.
3. Стороны общения.
4. Возможности самоподачи.
5. Перцептивная сторона общения.
6. Межличностные и служебные уровни.
7. Аргументация и контраргументация в деловой беседе.
8. Забастовка как крайняя форма деловых отношений.
9. Лингвистические барьеры в этике деловых отношений
10. Эргономические барьеры в этике деловых отношений.
11. Временные барьеры в деловом общении.
12. Правовые барьеры в деловом общении.
13. Физиологические барьеры в этике деловых отношений.
14. Психологические барьеры в этике деловых отношений.
15. Социальные барьеры в деловом общении.
16. Спор без правил.
17. Пространство и время как скрытые средства.
18. Имидж организации как средство делового общения.
19. Этнокультурные барьеры в деловом общении.
20. Этикет приветствия в этике деловых отношений.

## **Типовые вопросы к экзамену:**

1. Этика деловых отношений как элемент корпоративной культуры и как условие делового успеха.
2. Психологические, социальные, этические, правовые, экономические, организационные, физиологические факторы деловых отношений.
3. Субъекты деловых отношений.
4. Предмет и цель деловых отношений.
5. Стороны общения.
6. Проекция и идентификации, стереотипы, предрассудки и дискриминация.
7. Возможности самоподачи.
8. Имидж и репутация делового человека.
9. Коммуникативная сторона общения.
10. Основные барьеры коммуникации.
11. Интерактивная сторона общения.
12. Типы взаимодействий по К.Томасу, М.Веберу, Э.Берну и др.
13. Деловая беседа и ее особенности.
14. Структура деловой беседы при ориентации на успех. Аргументация и контраргументация.
15. Переговоры. Альтернативные переговоры.
16. Достоинства спора и основные недостатки.
17. Конфликты в работе и формы их проявления.
18. Основные способы урегулирования деловых конфликтов и споров.
19. Вербальные средства общения.
20. Невербальные средства общения. Жесты, мимика и пантомимика, их значение в деловом общении.
21. Технические средства общения.
22. Роль новых средств передачи информации в деловом общении.
23. Барьеры деловых отношений и их особенности.
24. Виды барьеров деловых отношений.
25. Техника публичного выступления.
26. Психологическое и позиционное давление в конфликте.
27. «Запрещенные приемы» для участников конфликта.
28. Способы манипуляции в деловых отношениях.
29. Этические нормы в деловом общении.
30. Соблюдение нравственных критериев в трудовых отношениях.
31. Основные формы нарушения этических правил в деловом общении.
32. Деловой этикет и его особенности (сущность, функции, структура).
33. Составные элементы делового этикета.
34. Имидж и репутация: сущность, особенности и значение в деловом общении.
35. Национальные особенности делового общения.