



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



СВЕРЖДАЮ

Директор ИГО

Л.Н. Санникова

06.08.2026 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

***ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ***

Направление подготовки (специальность)  
44.03.02 Психолого-педагогическое образование

Направленность (профиль/специализация) программы  
Психология и педагогика дошкольного образования

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения  
заочная

Институт/ факультет	Институт гуманитарного образования
Кафедра	Психологии
Курс	1

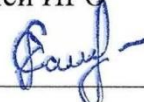
Магнитогорск  
2026 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 44.03.02 Психолого-педагогическое образование (приказ Минобрнауки России от 22.02.2018 г. № 122)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Психологии  
28.01.2026, протокол № 5


Зав. кафедрой  О.И. Степанова


Рабочая программа одобрена методической комиссией ИГО  
02.02.2026 г. протокол № 6

Председатель  Л.Н. Санникова


Согласовано:

Зав. кафедрой Дошкольного и специального образования

 В.А. Чернобровкин

Рабочая программа составлена:  
доцент кафедры Психологии, канд. психол. наук  А.П. Мережников

Рецензент:

доцент кафедры СРиППО, канд. пед. наук  Г.В. Слепухина

## Лист актуализации рабочей программы

---

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

---

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

---

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

---

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2029 - 2030 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

---

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2030 - 2031 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

### **1 Цели освоения дисциплины**

Формирование психолого-педагогических технологий взаимодействия участников образовательных отношений в образовательной деятельности в рамках реализации образовательных программ

### **2 Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина Деловая коммуникация в профессиональной деятельности входит в обязательную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Знания и навыки, полученные на предыдущем уровне образования

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Теории и технологии взаимодействия участников образовательных отношений

Воспитательный потенциал социума

Учебная - практика по получению первичных профессиональных умений и навыков

Актуальные проблемы дошкольного образования

Производственная - педагогическая практика

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

Организация дошкольного образования в семье

Практикум по игровой деятельности в дошкольном образовании

### **3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения**

В результате освоения дисциплины (модуля) «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции
ОПК-7	Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ
ОПК-7.1	Применяет технологии взаимодействия участников образовательных отношений в образовательной деятельности в рамках реализации образовательных программ

#### 4. Структура, объём и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц 108 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 4,4 акад. часов;
- аудиторная – 4 акад. часов;
- внеаудиторная – 0,4 акад. часов;
- самостоятельная работа – 99,7 акад. часов;
- в форме практической подготовки – 0 акад. час;

– подготовка к зачёту – 3,9 акад. час

Форма аттестации - зачет

Раздел/ тема дисциплины	Курс	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
1. Введение в курс «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности»								
1.1 Введение в курс «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности»	1	0,5		0,5	33	Работа с основной и дополнительной литературой Решение тестовых заданий Выполнение практических заданий	Отчет по практической работе Тестирование	ОПК-7.1
Итого по разделу		0,5		0,5	33			
2. Формы деловой коммуникации								
2.1 Формы деловой коммуникации	1	1		0,5	33,7	Работа с основной и дополнительной литературой Решение тестовых заданий Выполнение практических заданий	Отчет по практической работе Тестирование	ОПК-7.1
Итого по разделу		1		0,5	33,7			
3. Этика деловой коммуникации								
3.1 Этика деловой коммуникации	1	0,5		1	33	Работа с основной и дополнительной литературой Решение тестовых	Устный ответ на практическом занятии Отчет по практической работе	ОПК-7.1

					заданий Выполнение практических заданий Подготовка к занятию	Тестирование	
Итого по разделу		0,5		1	33		
Итого за семестр		2		2	99,7	зачёт	
Итого по дисциплине		2		2	99,7	зачет	

## 5 Образовательные технологии

Учебный процесс при преподавании курса основывается на использовании традиционных, инновационных и информационных образовательных технологий. Традиционные образовательные технологии представлены лекциями и семинарскими (практическими) занятиями. Инновационные образовательные технологии используются в виде широкого применения активных и интерактивных форм проведения занятий. Информационные образовательные технологии реализуются путем активизации самостоятельной работы студентов в информационной образовательной среде.

### 6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Представлено в приложении 1.

### 7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Представлены в приложении 2.

### 8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

#### а) Основная литература:

1. Мельник, М. А. Профессиональная этика и профессионально-деловая коммуникация : учебно-методическое пособие / М. А. Мельник, А. И. Назарычева ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2016. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/1439> (дата обращения: 20.01.2026). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

2. Слепухина, Г. В. Деловая коммуникация : учебное пособие / Г. В. Слепухина ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)- URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/20950> (дата обращения: 20.01.2026). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

#### б) Дополнительная литература:

1. Гневэк, О. В. Основы культуры речи : учебное пособие / О. В. Гневэк, Г. Е. Дронова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2016. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/20463> (дата обращения: 20.01.2025). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

2. Алтунина, И. Р. Социальная психология : учебник для вузов / И. Р. Алтунина ; под редакцией Р. С. Немова. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 409 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-08736-9. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/559866> (дата обращения: 20.01.2026).

3. Сарычев, С. В. Социальная психология. Практикум : учебник для вузов / С. В. Сарычев, О. В. Чернышова. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 74 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09721-4. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/563097> (дата обращения: 20.01.2026).

#### в) Методические указания:

1. Самостоятельная работа студентов вуза : практикум / составители: Т. Г. Неретина, Н. Р. Уразаева, Е. М. Разумова, Т. Ф. Орехова ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск : МГТУ им. Г. И. Носова, 2019. - 1 CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://host.megaprolib.net/MP0109/Download/MObject/2391> (дата обращения: 20.01.2026). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

#### г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

##### Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
7Zip	свободно распространяемое ПО	бессрочно
FAR Manager	свободно распространяемое ПО	бессрочно
Браузер Yandex	свободно распространяемое ПО	бессрочно

### Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им.Г.И. Носова	<a href="https://host.megaprolib.net/MP0109/Web">https://host.megaprolib.net/MP0109/Web</a>
Российская Государственная библиотека. Каталоги	<a href="https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/">https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/</a>
Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС»	<a href="https://dlib.eastviewcom/">https://dlib.eastviewcom/</a>
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	<a href="https://elibrary.ru/project_risc.asp">https://elibrary.ru/project_risc.asp</a>

### 9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Центр дистанционных образовательных технологий:

Мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации.

Комплекс тестовых заданий для проведения промежуточных и рубежных контролей.

Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Оборудование для проведения он-лайн занятий:

Настольный спикерфон PlantronocsCalistro 620

Документ камера AverMediaAverVisionU15, Epson

Графический планшет WacomIntuosPTH

Веб-камера Logitech HD Pro C920 Lod-960-000769

Система настольная акустическая GeniusSW-S2/1 200RMS

Видеокамера купольная PraxisPP-2010L 4-9

Аудиосистема с петличным радиомикрофоном ArthurFortyU-960B

Система интерактивная SmartBoard480 (экран+проектор)

Поворотная веб-камера с потолочным подвесом LogitechBCC950 loG-960-000867

Комплект для передачи сигнала

Пульт управления презентацией LogitechWirelessPresenterR400

Стереогарнитура (микрофон с шумоподавлением)

Источник бесперебойного питания POWERCOMIMD-1500AP

Помещения для самостоятельной работы обучающихся:

Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования:

Шкафы для хранения учебно-методической документации, учебного оборудования и учебно-наглядных пособий.

**«Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся»**

**Раздел 1. Введение в курс «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности»**

**Вопросы для обсуждения:**

1. Коммуникативная компетентность - основа эффективной деловой коммуникации.
2. Коммуникативная компетентность как совокупность навыков и умений, необходимых для эффективного общения.
3. Техники налаживания эффективной деловой коммуникации: проявление интереса и уважения к партнеру, демонстрация общности, коммуникация на языке партнера, предоставление партнеру возможность выговориться и т.д.
4. Психологические сигналы при вступлении в контакт: вербальные и невербальные сигналы, располагающие к контакту.
5. Техники активного слушания: нерелексивное и релексивное слушание.
6. Трудности эффективного слушания. Приемы правильного слушания. Типичные ошибки деловой коммуникации
7. Назовите механизмы и факторы, способствующие развитию эффективной деловой коммуникации.
8. Какой стиль общения способствует успешности в деловой коммуникации?
9. Раскройте особенности слушания в деловом общении.
10. Назовите основные приемы расположения к себе собеседника в деловом общении.
11. Какие комплименты уместно использовать в деловом общении?
12. Какие типичные ошибки могут возникать в процессе слушания?
13. Назовите критерии успешности в деловом общении.
14. Какие выделяют пути повышения коммуникативной компетентности в деловом общении?
15. Какую тактику общения лучше всего избрать, столкнувшись с барьером негативной установки?
16. Какие особенности речевой культуры человека могут стать причиной коммуникативных барьеров?

**Вопросы для самостоятельной работы:**

1. Общение как взаимодействие. Виды социальных мотивов взаимодействия: максимизация общего выигрыша (мотив кооперации); максимизация собственного выигрыша (индивидуализм); максимизация относительного выигрыша (конкуренция); максимизация выигрыша другого (альтруизм); минимизация выигрыша другого (агрессия); минимизация различий в выигрышах (равенство).
2. Ведущие стратегии поведения во взаимодействии: сотрудничество, компромисс, уступчивость, избегание, противодействие.
3. Теории межличностного взаимодействия: теория обмена, символический интеракционизм, теория управления впечатлениями, психоаналитическая теория.
4. Какие формы конфликтов вы знаете?
5. В чем заключаются объективные и субъективные причины деловых конфликтов?
6. Какие типы деловых конфликтов существуют в практике управления?
7. Опишите модель делового конфликта.
8. Какие негативные и позитивные последствия деловых конфликтов вы могли бы выделить?
9. Опишите технику и приемы улаживания деловых конфликтов.
10. Какие психологические способы регуляции деловых конфликтов вы знаете?
11. Опишите процедуру ведения переговоров в конфликтной ситуации.
12. Какие существуют способы управления конфликтным человеком?
13. В чем заключается функция коммуникативной рефлексии в процессе регулирования деловых конфликтов?
14. Какие действия разрешены и какие запрещены в конфликтной ситуации?
15. Механизмы восприятия и познания в деловом общении.
16. Источники искажения восприятия.
17. Роль стереотипизации в восприятии и познании.
18. Каузальная атрибуция - приписывание причин, мотивов поведения другому человеку, интерпретация его поведения. Виды атрибуции.
19. Основные механизмы, улучшающие взаимопонимание: идентификация;

эмпатия; рефлексия.

20. Создание имиджа. Качества, необходимые для создания имиджа Имидж и поведение. Модель поведения как составляющая имиджа.

21. Пути самопрезентации. Факторы, влияющие на стиль самопрезентации. Требования к тактике общения и манерам поведения в самопрезентации беседе?

## **Раздел 2. Формы деловой коммуникации Вопросы**

### **для обсуждения:**

1. Назовите основные функции деловой беседы.
2. Дайте характеристику основных этапов деловой беседы.
3. Какие приемы могут привести к успешному завершению беседы?
4. Какие виды вопросов используются в деловой беседе?
5. Какие виды и тактики аргументации используются в деловой беседе?
6. Что предпринять, если партнер слушает молча, не реагируя на аргументы?
7. Как подтолкнуть нерешительного партнера к принятию решения в деловой беседе?
8. Какие существуют способы речевого выражения отношения к партнеру в деловой беседе?
9. Дать характеристику различных видов деловой беседы.
10. В чем отличие между деловой беседой и деловым совещанием? Создание благоприятного психологического климата во время переговоров.
11. Выслушивание партнера как психологический прием.
12. Техника и тактика аргументирования.
13. Формирование переговорного процесса.
14. Национальные стили ведения деловых переговоров.
15. Деловая переписка

### **Вопросы для самостоятельной работы:**

1. Какие области знаний охватывает риторика?
2. Назовите стадии риторической разработки речи.
3. Что включает в себя подготовка к выступлению?
4. Какие методы и приемы помогают завоевать внимание аудитории?
5. Какие психолого-дидактические принципы речевого воздействия используются в деловой риторике?
6. Назовите известные вам приемы, которые позволят расположить к себе партнера по переговорам.
7. Назовите правила ведения переговоров.
8. Какие ошибки наиболее часто встречаются у тех, кто слушает?
9. Дайте определение понятию “аргументация”.
10. Назовите приемы аргументации. Какими приемами пользуетесь вы?
11. Назовите спекулятивные методы аргументации.
12. Каковы основные положения тактики аргументирования?
13. Назовите основные правила, способствующие успеху переговоров.
14. Каковы основные особенности национальных стилей ведения переговоров?
15. Значение и виды деловой переписки. Деловое письмо (письмо-запрос, сопроводительное, информационное, рекомендательное письмо, письмо-просьба, письмо-ответ и др.); телеграмма; телефонограмма; телефакс.

## **Раздел 2. Этика деловой коммуникации Вопросы для обсуждения:**

1. Функциональное значение деловых конфликтов.
2. Причины деловых конфликтов.
3. Типы деловых конфликтов и коммуникативные тактики в конфликтных ситуациях.
4. Модель делового конфликта.
5. Последствия делового конфликта.
6. Улаживание конфликта при помощи административных способов воздействия.
7. Психологические способы регуляции деловых конфликтов.
8. Переговоры в конфликтной ситуации.
9. Конфликтный человек в работающей команде.
10. Коммуникативная рефлексия как способ регулирования деловых конфликтов.
11. Правила поведения и общения в конфликтной ситуации.

12. Понятия “спор”, “дискуссия”, “полемика”.
13. Классификация видов спора.
14. Культура спора.
15. Психологические приемы убеждения в споре.
16. Психологические закономерности аргументации
17. Какова сущность спора?
18. Что такое дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения?
19. Назовите факторы, влияющие на характер спора и его особенности.
20. Назовите условия эффективного спора.
21. Какие приемы воздействия существуют в споре? Какими пользуетесь вы?

**Вопросы для самостоятельной работы:**

1. Раскрыть содержание понятия «речевой этикет».
2. Назвать этикетные правила приветствия деловых людей.
3. Назвать этикетные нормы представления деловых людей.
4. Объяснить, что означает принцип эмоциональной нейтральности при разговоре начальника с подчиненными.
5. Объяснить, как должен оценивать руководитель труд подчиненных согласно речевому этикету.
6. Объяснить, что означает активное и пассивное выслушивание в речевом этикете.
7. Раскрыть понятие дистантного общения.
8. Рассказать, какие этикетные правила включает в себя служебный разговор по телефону.
9. Дать определение понятия «имидж».
10. Назвать три группы приоритетных качеств, способствующих решению проблемы имиджа.
11. Дать понятие служебного этикета и раскрыть его функции. Рассказать, какими качествами должен обладать современный руководитель.
12. Раскрыть принципы и нормы нравственного поведения руководителя.
13. Рассказать, какие способы воздействия партнеров друг на друга включаются в содержание общения.
14. Объяснить, в чем различие косвенного и прямого общения.
15. Пояснить роль телефонной связи в деловом общении.
16. Рассказать, на какие зоны можно разделить размеры личной пространственной территории.
17. Назвать основные позиции двух людей за прямоугольным столом.
18. Рассказать, для чего служит «средняя линия» стола переговоров.
19. Раскрыть понятие визуального контакта.



Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ		
ОПК-7.1	Применяет технологии взаимодействия участников образовательных отношений в образовательной деятельности в рамках реализации образовательных программ	<p style="text-align: center;">Теоретические вопросы</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие об общении. Структура и функции общения.</li> <li>2. Виды и формы общения.</li> <li>3. Особенности коммуникативного процесса. Модели коммуникации.</li> <li>4. Речь как основа межличностной коммуникации. Убеждающая коммуникация.</li> <li>5. Манипулятивное воздействие и его особенности.</li> <li>6. Понятие делового общения, его формы.</li> <li>7. Коммуникативная сторона делового общения.</li> <li>8. Коммуникативные барьеры в деловом общении.</li> <li>9. Понятие о взаимодействии и различные подходы к его изучению. Структура взаимодействия.</li> <li>10. Социальная перцепция и ее эффекты. Феномен первого впечатления.</li> <li>11. Механизмы восприятия и познания в деловом общении.</li> <li>12. Понятие коммуникативной компетентности.</li> <li>13. Техники налаживания эффективной деловой коммуникации.</li> <li>14. Техники активного слушания. Трудности эффективного слушания.</li> <li>15. Приемы правильного слушания. Типичные ошибки деловой коммуникации.</li> <li>16. Деловая беседа: понятие, функции.</li> <li>17. Основные этапы деловой беседы.</li> <li>18. Тактики деловой беседы на различных ее этапах.</li> <li>19. Речевой этикет как основа деловой беседы</li> <li>20. Спор, его виды, основные подходы к ведению спора.</li> <li>21. Деловые переговоры: принципы, задачи.</li> <li>22. Невербальная коммуникация в деловом общении.</li> <li>23. Условия и факторы эффективности переговоров.</li> <li>24. Стратегии и тактики деловых переговоров.</li> <li>25. Стратегии позиционных и принципиальных</li> </ol>

		<p>переговоров.</p> <p>26. Телефонные переговоры. Алгоритм ведения телефонных переговоров.</p> <p>27. Трудности в межличностном общении.</p> <p>28. Дефицитное общение. Дефектное общение.</p> <p>29. Общение и отношения. Классификация межличностных отношений.</p> <p>30. Стереотипы и их роль в восприятии и познании людьми друг друга в общении</p> <p>31. Публичное выступление и его подготовка</p> <p>32. Поведение в ходе публичного выступления</p> <p>33. Композиционное построение выступления.</p> <p>34. Понятие имиджа. Качества, приоритетные для имиджа.</p> <p>35. Модель поведения как составляющая имиджа.</p> <p>36. Внешний облик как составляющая имиджа.</p> <p>37. Самопрезентация. Факторы, влияющие на стиль самопрезентации.</p> <p>38. Первое впечатление при деловом контакте.</p> <p>39. Деловой конфликт и формы его разрешения.</p> <p>40. Стратегии поведения в деловых конфликтах.</p> <p>41. Деловая переписка</p> <p>Пример практического задания</p> <p>1. Проанализируйте 2 техники аргументации (по выбору) и опишите в каких коммуникативных ситуациях они будут наиболее эффективны.</p> <p>2. Подберите приемы асертивного отказа на просьбу коллеги взять часть его работы на себя.</p> <p>3. Американские психологи Р. Хьюсман и Д. Хетфилд установили золотое правило общения – «Делай для других то, что они хотели бы, чтобы ты сделал для них». Каким образом можно применить это правило в деловом общении?</p> <p>4. Задача: Подчиненный вам работник – талантливый специалист творческого типа, в возрасте, обладает статусом и личностными достижениями, пользуется большой популярностью у деловых партнеров, решает любые проблемы и великолепно взаимодействует. Вместе с тем у вас не сложились отношения с этим работником. Он не воспринимает вас как руководителя, ведет себя достаточно самоуверенно и амбициозно. В его работе вы нашли некоторые недочеты и решили высказать ему критические замечания, однако, ваш предыдущий опыт свидетельствует о его негативной реакции на критику: он становится раздражительным и настороженным. Как вести себя?</p> <p>5. Задача Всякий раз, когда вы ведете серьезный разговор с одной из ваших подчиненных:</p>
--	--	---

		<p>критикуете ее работу и спрашиваете, почему она так поступает, сотрудник отделяется молчанием. Вам это неприятно, вы не знаете толком, с чем связано ее молчание, воспринимает она критику или нет, вы расстраиваетесь и злитесь. Что же можно предпринять, чтобы изменить ситуацию?</p> <p>6 Объясните пословицы и поговорки и выберите, какие из них уместны в деловом общении:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- «Держать марку»;</li> <li>- «В чужой монастырь со своим уставом не ходят»;</li> <li>- «Выносить сор из избы».</li> </ul> <p>7. Задача. Во время делового взаимодействия с вами ваш сотрудник из отдела рекламы “вышел из себя”, не принимая ваших замечаний по поводу очередного рекламного проекта. Вы не можете позволить подчиненному так себя вести – ведь это подрывает ваш авторитет. Что вы предпримете?</p> <p>8. Задача. Вы приняли на работу молодого способного педагога, только что окончившего институт, который превосходно справляется с работой. Он провел уже несколько уроков, и дети им очень довольны. Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими работниками, особенно с обслуживающим персоналом. Вы каждый день получаете такого рода сигналы, а сегодня поступило письменное заявление от вашего секретаря по поводу его грубости. Какие замечания необходимо сделать молодому специалисту, чтобы изменить его стиль общения в коллективе?</p>
--	--	---

**б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:**

Промежуточная аттестация по дисциплине «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности» включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, которые обучающийся должен продемонстрировать на занятиях.

**Показатели и критерии оценивания зачета:**

– на оценку «**зачтено**» (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенции, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку «**зачтено**» (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенции: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку «**зачтено**» (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенции: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку «**не зачтено**» (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

– на оценку «**не зачтено**» (1 балл) – обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.