

**Оценочный материал для промежуточной аттестации по дисциплине
«Этика деловых отношений» - второй семестр**

Квалификация выпускника	бакалавр
Направление подготовки	38.03.03 Управление персоналом
Направленность (профиль)	Кадровая политика и управление трудовой деятельностью в организации <i>наименование</i>
Форма обучения	Очно-заочная
Кафедра разработчик	Государственного и муниципального управления и управления персоналом <i>наименование</i>
Выпускающая кафедра	Государственного и муниципального управления и управления персоналом <i>наименование</i>

Типовые 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.
21. Техника публичного выступления.
22. Атрибутивные барьеры в деловом общении.
23. Коррупция как средство снижения эффективности делового общения.
24. Каузальная атрибуция в этике деловых отношений.
25. Взаимосвязь имиджа, репутации и делового общения.
26. Проекция и идентификации, стереотипы, предрассудки и дискриминация.
27. Ошибка атрибуции в деловом общении.
28. Структура деловой беседы при ориентации на успех.
29. Паралингвистические и экстралингвистические средства общения.
30. Визитная карточка и ее роль в деловом общении.
31. «Запрещенные приемы» для участников конфликта.
32. Национальные особенности делового общения (на выбор).
33. Особенности этики деловых отношений в ХМАО-Югре.

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. Межличностные и служебные уровни
14. Деловая беседа и ее особенности.
15. Структура деловой беседы при ориентации на успех. Аргументация и контраргументация.
16. Переговоры. Альтернативные переговоры.
17. Обсуждение и дискуссия как промежуточные формы делового общения. Деловой спор.
18. Достоинства спора и основные недостатки.
19. Типология участников дискуссий.
20. Конфликты в работе и формы их проявления.
21. Основные способы урегулирования деловых конфликтов и споров.
22. Вербальные средства общения.
23. Невербальные средства общения. Жесты, мимика и пантомимика, их значение в деловом общении.
24. Технические средства общения.
25. Роль новых средств передачи информации в деловом общении.
26. Барьеры деловых отношений и их особенности.
27. Виды барьеров деловых отношений.
28. Техника публичного выступления.
29. Психологическое и позиционное давление в конфликте.
30. «Запрещенные приемы» для участников конфликта.
31. Способы манипуляции в деловых отношениях.
32. Этические нормы в деловом общении.
33. Соблюдение нравственных критериев в трудовых отношениях.
34. Основные формы нарушения этических правил в деловом общении.
35. Деловой этикет и его особенности (сущность, функции, структура).
36. Составные элементы делового этикета.

37. Имидж и репутация: сущность, особенности и значение в деловом общении.
38. Национальные особенности делового общения.
39. Приемы, их виды и организация.
40. Особенности делового общения в ХМАО-Югре.

