

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов
и управления в АПК
Гунько Юлия Александровна

«___» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ)

Б1.О.18.ДВ.01.02 Этика бизнеса

38.03.02 Менеджмент

Управление бизнесом

бакалавр

очная

Ставрополь, 2024

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВОи овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3 Способен применять принципы, методы и механизмы управления персоналом с целью повышения эффективности деятельности организации	ПК-3.4 Организует связи с деловыми партнерами, властью, систему сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом	знает Особенности связи с
		умеет Организовывать связи с
		владеет навыками Навыками осуществления связей с деловыми партнерами

2. Перечень оценочных средств по дисциплине

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Код индикаторов достижения компетенций	Оценочное средство проверки результата достижения индикаторов компетенций
1.	1 раздел. Этика бизнеса			
1.1.	Понятие деловой этики и ее значение в обществе и бизнесе.	2	ПК-3.4	
1.2.	Этикет и имидж делового человека	2	ПК-3.4	
1.3.	Деловые коммуникации	2	ПК-3.4	
1.4.	Контрольная точка № 1 по темам 1-3	2	ПК-3.4	Контрольная работа
1.5.	Виды и формы делового общения	2	ПК-3.4	
1.6.	Этикет публичной речи	2	ПК-3.4	
1.7.	Этикет деловой переписки	2	ПК-3.4	
1.8.	Контрольная точка № 2 по темам 4-6	2	ПК-3.4	Контрольная работа
1.9.	Этика лидерства в современном управлении	2	ПК-3.4	
1.10.	Конфликты в деловых отношениях	2	ПК-3.4	

1. 1	Контрольная точка № 3 по темам 7,8	2	П К	Контр ольная
1. 1 2.	Личное резюме. Собеседование при приеме на работу.	2		Устны й опрос, Творче
	Промежуточная аттестация			За

3. Оценочные средства (оценочные материалы)

Примерный перечень оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

№ п /	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства
Текущий контроль			
Для оценки знаний			
1	Устный опрос	Средство контроля знаний студентов, способствующее установлению непосредственного контакта между преподавателем и студентом, в процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных особенностей усвоения студентами учебного материала.	Перечень вопросов для устного опроса
Для оценки умений			
2	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	Комплект контрольных заданий повария
Для оценки навыков			
Промежуточная аттестация			
3	Зачет	Средство контроля усвоения учебного материала практических и семинарских занятий, успешного прохождения практик и выполнения в процессе этих практик всех учебных поручений в соответствии с утвержденной программой с выставлением оценки в виде «зачтено», «незачтено».	Перечень вопросов к зачету

4. Примерный фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) "Этика бизнеса"

Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Контрольная точка №1

Вариант 1

Типовые вопросы (оценка знаний)

1. Нормы и ценности, регулирующие поведение человека в различных сферах жизни (2балла).
2. Типология бизнес-коммуникаций (2 балла)..
3. Публичная речь как неотъемлемая часть деловых коммуникаций(2 балла).

Типовая задача репродуктивного уровня (оценка умений)

Задача 1 (3 балла). На восприятие информации в процессе коммуникации влияет множество факторов: это и социальные стереотипы, и личная привлекательность или непривлекательность передающего информацию, и фактор отношения к нам. Одной из причин потери и искажения информации являются барьеры восприятия, в том числе связанные с формой и методами ее подачи(заполните таблицу):

Фонетический барьер

Семантический барьер

Стилистический барьер

Логический барьер

Задача №2 (3 балла). Представьте классификацию невербальных средств общения (заполните таблицу)

Невербальные средства общения

Кинестика - Экстралингвистика - Такестика - Проксемика -

Поза- Интонация - Рукопожатие - Ориентация -

Жесты - Громкость - Прикосновение - Дистанция -

Мимика - Тембр -

Взгляд - Пауза -

Походка - Звуковые вкрапления в речь -

Типовые задачи реконструктивного уровня (оценка навыков)

Задача 1 (8 баллов). Упражнение «Формулировка вопросов». Переформулируйте закрытые вопросы – в открытые; директивные – в недирективные.

Закрытые вопросы Открытые вопросы

Вы знаете о нашей компании? Что вы знаете о нашей компании?

Легко ли вы входите в новый коллектив?

Вам нравится ваша специальность?

Вы знакомы с требованиями, предъявляемыми к кандидатам на эту должность?

Директивные вопросы Недирективные вопросы

Как вас зовут? Представьтесь, пожалуйста.

Что вы считаете своими профессиональными достижениями?

В каких проектах вам приходилось участвовать?

Какими признаками, на ваш взгляд, должна обладать идеальная фирма?

Что такое хороший подчиненный?

Контрольная точка №2

Вариант 1

Типовые вопросы (оценка знаний)

1. Общий алгоритм ведения деловых переговоров (2 балла).
2. Причины возникновения конфликтов (2 балла).
3. Требования стандартов деловой переписки и правила оформления корреспонденции (2 балла).

Типовая задача репродуктивного уровня

Задача №2 (3 балла): Организационные аспекты переговоров:

1. _____.
2. _____.
3. _____.
4. _____.
5. _____.

Задача №2 (3 балла). Охарактеризуйте методы разрешения конфликтов.

Методы разрешения конфликтов

Дискуссионный Авторитарный

Типовые задачи реконструктивного уровня (оценка навыков)

Задача 1 (8 баллов). В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новшеств, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны. Каким образом, по вашему мнению, ему лучше действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе?

А. Прежде всего установить деловой контакт со сторонниками нового, а не старого порядка, направить работу по внедрению новшеств, воздействуя на противников силой своего примера и других.

В. Попытаться разубедить и привлечь на свою сторону сторонников прежнего стиля работы, противников перестройки, воздействовать на них убеждением в процессе дискуссии.

С. Выбрать актив, поручить ему разобраться и предложить меры по нормализации обстановки в коллективе, опираясь на поддержку администрации и общественных организаций.

Д. Изучить перспективы развития коллектива и улучшения качества выпускаемой продукции, поставить перед ним новые задачи совместной трудовой деятельности, опираясь на лучшие достижения и традиции, не противопоставляя новое старому.

Контрольная точка №3

Вариант 1

Типовые вопросы (оценка знаний)

1. Разработка этических кодексов организации (2 балла).
2. Основные моральные проблемы, связанные с властными отношениями (2 балла).
3. Влияние национальных и культурных факторов на экономическое поведение и деловое общение (2 балла).

Типовая задача репродуктивного уровня
Задача №1 (3 балла). Уровни этики бизнеса:

1. Макроуровень - _____

2. Микроуровень - _____

Задача №2 (3 балла). Основные концепции теории бизнеса

Концепция Сущность (краткая характеристика)

Теологический подход

Теория утилитаризма

Деонтическая этика

Теория справедливости

Типовые задачи реконструктивного уровня (оценка навыков)

Задача 1 (8 баллов). Культурные аспекты Герта Хофстеда

Распределение власти Допустимы ли значительные расхождения в распределении полномочий?

Как управляется организация – авторитарно, сверху вниз, или в управлении участвует широкий круг сотрудников?

Терпимость к неопределенности Как относятся люди к неопределенности или беспорядку?

Индивидуализм – коллективизм Что важнее в данной культуре: личность или коллектив?

Гармония — подчиненность Что важнее в данной культуре: гармоничные отношения между людьми или подчинение одних другими?

«Беззвучный язык» Эдварда Холла

ОТНОШЕНИЯ Что важнее в данной культуре: сделка или отношения? В культурах, где на первое место выходит сделка, отношения складываются на основе сделки; в культурах, где больше ценят связи, сделки заключаются с теми, с кем существуют тесные связи.

ОБЩЕНИЕ Зависит ли общение от контекста и как оно происходит – напрямую или опосредованно? Важны ли невербальные знаки для исхода переговоров? Какой должна быть информация?

ВРЕМЯ «Монохронная» или «полихронная» культура? Англосаксонская культура – монохронная, то есть ее представителям свойственна исключительная пунктуальность. В полихронных же культурах время более растяжимо: здесь более гибкие сроки, чаще делаются перерывы, а отношения между людьми важнее любых расписаний.

ПРОСТРАНСТВО Каковы границы личного пространства? Во многих культурах маленькая дистанция между людьми вызывает у них дискомфорт. В Бразилии же европеец, который постоянно отодвигается от темпераментного собеседника, может показаться высокомерным.

Используя выше изложенную информацию, дайте полную характеристику в деловой этике представителям любой страны (на выбор студента): США, Франция, Германия, Англия, Китай, Япония, Италия, мусульманские страны и др.

Типовая кейс-задача «Социальная ответственность компании»

На сегодняшний день все большее значение для организации приобретает его социальная ответственность перед обществом, его конкретные действия, обеспечивающие решение проблем, стоящих перед страной.

Те, кто считает, что социальные проблемы должно решать государство, а бизнес только "делание денег", аргументирует свою позицию тем, что действия в социальной области ведут к

снижению прибылей компании, ухудшению в этой связи ее конкурентных позиций, росту издержек, которые в последующем ведут к повышению цен, что наносит ущерб потребителям и вызывает другие отрицательные последствия.

Сторонники социальной ответственности бизнеса перед обществом считают, что бизнесмены имеют перед ним моральные обязательства, что социальные действия могут оказать большую пользу предпринимателям, улучшают их имидж в обществе, являются неплохой рекламой.

Сформулируйте аргументированные ответы на следующие вопросы:

1. Чью позицию вы разделяете и почему?
2. Должен ли, по вашему мнению, предприниматель в современной России выполнять социальные обязательства перед страной и в каких формах?
3. Будет ли ему в конечном итоге это выгодно, в том числе в финансовом отношении? Если да, то почему?
4. В каких формах российский бизнес может осуществлять социальную поддержку:
 - а) в масштабах фирмы;
 - б) в масштабах региона, страны.

Типовая деловая игра «Конфликты и способы их разрешения»

1 Проблема: Не выполнение сторонами условий договора приводит к конфликтной ситуации, разрешение которой необходимо каждой из сторон.

2 Концепция игры:

- сокращение времени накопления профессионального опыта;
- экспериментирование с событием, использование делового письма для решения поставленных проблем;
- формирование целостного представления о профессиональной деятельности в ее динамике;
- приобретение социального опыта (коммуникации, принятия решений и т.п.).

3 Роли:

- руководитель отдела рекламы и связей с общественностью компании «Юнион-Консалт»;
- директор типографии «АРТель».

4 Ожидаемый (е) результат (ы): закрепление компетенции, направленной на развитие способности работать в коллективе и способности к самообразованию, путем достижения взаимовыгодного решения и анализа поведения участников переговоров.

Примерные темы рефератов

1. Визитные карточки и их использование.
2. Распространенные виды и типы кадровых собеседований.
3. Роль анкетных данных для поступающих на работу и собеседований при отборе.
4. Протокольные вопросы ведения переговоров.
5. Подходы и типы поведения на переговорах.
6. Этикет протокольных мероприятий.
7. Протокольные мероприятия.
8. Деловые контакты. Виды деловых контактов.
9. Этика конкурентной борьбы.
10. Согласование интересов общества, личности и профессиональной группы.

Вопросы к зачету:

1. Толкование понятий деловое общение, этика, мораль, нравственность.
2. Нормы и ценности, регулирующие поведение человека в различных сферах жизни.
3. Виды этических норм и правил.
4. Общие этические принципы и характер делового общения.
5. Особенности бизнес - коммуникаций.
6. Средства коммуникации – вербальные и невербальные, их специфика.
7. Основные требования к невербальному общению.
8. Невербальные средства повышения делового статуса.
9. Каналы коммуникации: личный контакт, интерактивные, безличные каналы, их сильные и слабые стороны.
10. Публичная речь как неотъемлемая часть деловых коммуникаций.

11. Подготовка материала для презентации.
12. Адаптация подготовленного материала для устного изложения.
13. Основные части выступления и их функции.
14. Принципы публичной речи.
15. Подготовка оратора: внешний облик, поза, жесты, голос; способы преодоления волнения.
16. Общий алгоритм ведения деловых переговоров.
17. Подготовка к переговорам.
18. Процесс ведения переговоров.
19. Понятие конфликта, конфликтной ситуации.
20. Классификация конфликтов.
21. Причины возникновения конфликтов.
22. Предпосылки возникновения конфликта в процессе общения.
23. Стратегия поведения в конфликтной ситуации.
24. Различные подходы к разрешению конфликтов
25. Служебная переписка и её виды.
26. Требования стандартов деловой переписки и правила оформления корреспонденции.
27. Структура делового письма.
28. Содержание писем: письмо-уведомление, письмо-просьба, письмо-приглашение, письмо-запрос, письмо-предложение, письмо-отказ.
29. Общие принципы составления резюме или CV.
30. Основные разделы резюме: личные данные, образование, профессиональные навыки, опыт работы и т. д.
31. Подготовка к собеседованию при приеме на работу.
32. Особенности проведения деловых переговоров с потенциальным работодателем.
33. Влияние национальных и культурных факторов на экономическое поведение и деловое общение.
34. Различия в организационной культуре, восприятии статуса и лидерства, манерах и обычаях.
35. Особенности делового общения в США, крупнейших странах ЕС, Японии, Китае, странах ближнего Востока.
36. Экономическое поведение в российском трансформирующемся обществе.
37. Современные особенности делового общения, характерные для России.

Типовые практико-ориентированные задачи к зачету

Задание 1.. Заполните таблицу «Основные концепции теории бизнеса».

Концепция Сущность (краткая характеристика)

Теологический подход

Теория утилитаризма

Деонтическая этика

Теория справедливости

Задание 2. Заполните таблицу «Типология корпоративных культур».

Тип культуры Краткая характеристика (поле для заполнения)

Культура торговли

Культура выгодных сделок

Административная культура

Инвестиционная культура

Задание 3. Заполните таблицу «Этические проблемы организации».

Проблемы Содержание

Этическое превосходство невовлеченных

Неправильные управленческие решения

Проблема служебных разоблачений

Проблема работающих женщин

Проблема выгодных связей

Задание 4. Заполните таблицу «Характеристика коммуникативных барьеров».

Виды барьеров Характеристика

Барьеры непонимания

Социально - культурные барьеры

Барьеры отношений

Задание 5. Заполните таблицу «Формы интерактивного взаимодействия.»

Формы Характеристика

Сотрудничество

Противоборство

Уклонение от взаимодействия

Однонаправленное взаимодействие

Контрастное взаимодействие

Компромиссное взаимодействие

Вопросы для устного опроса

Тема 1. Природа и сущность этики

1. Предмет и содержание курса.
2. Понятие социальных норм и их основные функции.
3. Формальный и неформальный социальный контроль поведения.

Тема 2. Профессиональная этика

1. Основные определения.
2. Типология бизнес – коммуникаций.
3. Характеристика организационных коммуникаций.
4. Коммуникации и корпоративная культура.

Тема 3. Деловая этика: предмет и специфика.

1. Понятие публичного выступления.
2. Ошибки публичного выступления.
3. Правила успешного публичного выступления.
4. Успешное публичное выступление.

Тема 4. Основные концепции в этике бизнеса.

1. Понятие деловых переговоров.
2. Подготовка деловых переговоров.
3. Проведение переговоров.
4. Методы ведения переговоров.
5. Завершение переговоров.
6. Анализ итогов деловых переговоров.
7. Условия эффективности переговоров.

Тема 5. Корпоративная культура и корпоративная этика

1. Концепции управляемости конфликта.
2. Этапы управления конфликтом.
3. Конфликтные переговоры как специфический вид переговорного процесса.

Тема 6. Проблемы микроэтики

1. Современное деловое письмо.
2. Правила оформления делового письма.
3. Электронные письма.
4. Международные письма.
5. Виды писем.

Тема 7. Корпоративная социальная ответственность

1. Правила написания резюме.
2. Разговор по телефону с потенциальным работодателем.
3. Подготовка к собеседованию.
4. Как пройти собеседование.

Тема 8. Проблемы макроэтика

1. Особенности межнациональных контактов.
2. Современное состояние национальных особенностей делового общения.
3. Особенности делового общения в иностранных компаниях, работающих на российском рынке.

Типовая контрольная работа (аудиторная контрольная точка) для студентов заочной формы обучения

Типовые вопросы (оценка знаний)

1. Основные направления государственного регулирования бизнеса (2 балла)
2. Влияние корпоративной культуры и этики на функционирование организации во внешней среде (2 балла)
3. Виды этических норм и правил (2 балла)

Типовая задача репродуктивного уровня (оценка умений)

Задача 1 (4 балла). Предмет изучения профессиональной этики:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Задача 2 (4 балла). Заполните таблицу «Типология корпоративных культур»

Тип культуры Краткая характеристика (поле для заполнения)

Культура торговли

Культура выгодных сделок

Административная культура

Инвестиционная культура

Типовые задачи реконструктивного уровня (оценка навыков)

Задача 1 (8 баллов). Вас попросили пополнить «дешевый» сектор вашего товарноассортимента упрощенной моделью, которую можно было бы рекламировать для привлечения покупателей. Товар, лишенный усовершенствований, будет не очень хорошим, но можно надеяться, что коммивояжеры сумеют уговорить покупателей приобретать более дорогие модификации. Вас попросят дать «зеленый» свет созданию «раздетого» товара. Как вы поступите?

Задача 2 (8 баллов). Вы узнали, что конкурирующая фирма придала своему товару свойство, которое окажет большое влияние на сбыт. На ежегодной специализированной выставке у этой фирмы будет офис для гостей, и на одном из приемов для своих дилеров глава фирмы расскажет им об этом новом свойстве товара. Вы без труда можете послать на этот прием своего соглядатая, чтобы узнать о нововведении. Как вы поступите?

В процессе освоения дисциплины «Деловая этика» студентами, обучающимися по заочной форме, в качестве самостоятельной подготовки, предусмотрено выполнение контрольной работы. Контрольная работа разработана в 10 вариантах. Вариант назначается студенту по последней цифре зачетной книжки, при этом цифра «0» соответствует варианту № 10.

Целью контрольной работы является оценка самостоятельного освоения материала студентами-заочниками. Контрольная работа включает: один теоретический вопрос и три практико-

ориентированных задачи с описанием методики их решения.

Типовая контрольная работа, выполняемая студентом заочной формы обучения в рамках самостоятельной подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине

Теоретические вопросы (оценка знаний – 6 баллов):

Особенности ведения деловых переговоров с иностранными партнерами

Практико-ориентированные задачи (24 балла):

Задача 1 (8 баллов). Решите предложенные кроссворды:

1. Процесс, порождаемый совместной деятельностью людей.
2. Тактика поведения направленная на удовлетворение участниками своих потребностей.
3. Обмен представлениями, идеями, интересами, настроениями.
4. Естественный звуковой язык.
5. Один из видов мотивов ступеней человека во взаимодействии с другим человеком, обеспечивающий максимизацию общего выигрыша.
6. Уступчивость принесение в жертву собственных целей для достижения целей партнёра.
7. Жест используемый для пояснения сказанного.
8. Способ познания другого человека, при котором предложение об его внутреннем состоянии строится на основе попыток поставить себя на место партнёра по общению.
9. Понятие, действие, выражающее смысл другого понятия, действия.

Задача 2 (8 баллов). Этические проблемы организации (заполните таблицу)

Проблемы Содержание

Этическое превосходство невовлеченных

Неправильные управленческие решения

Проблема служебных разоблачений

Проблема работающих женщин

Проблема выгодных связей

Задача 3 (8 баллов). Предположим, что в ближайшем магазине «Молодежная мода» вы купили свитер за 3000 рублей. Надев свитер всего один раз, вы заметили, что он расходится по швам. Вы обратились с жалобой к директору магазина, но ничего не добились. Напишите деловое письмо с рекламацией президенту фирмы (на отдельном листе). В первом абзаце вы должны изложить суть дела. Во втором – сформулировать ваши требования к магазину. В последнем абзаце следует сообщить ваши координаты и срок, к которому вы бы хотели получить ответ. В данном разделе РПД приведены типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости студентов. Полный перечень заданий содержится в учебно-методическом комплексе по дисциплине «Деловая этика», который размещен в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступен для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета

***Примерные оценочные материалы
для проведения промежуточной аттестации (зачет, экзамен)
по итогам освоения дисциплины (модуля)***

Контрольная точка №1

Вариант 1

Типовые вопросы (оценка знаний)

1. Нормы и ценности, регулирующие поведение человека в различных сферах жизни (2балла).
2. Типология бизнес-коммуникаций (2 балла)..
3. Публичная речь как неотъемлемая часть деловых коммуникаций(2 балла).

Типовая задача репродуктивного уровня (оценка умений)

Задача 1 (3 балла). На восприятие информации в процессе коммуникации влияет множество факторов: это и социальные стереотипы, и личная привлекательность или непривлекательность

передающего информацию, и фактор отношения к нам. Одной из причин потери и искажения информации являются барьеры восприятия, в том числе связанные с формой и методами ее подачи (заполните таблицу):

Фонетический барьер
Семантический барьер
Стилистический барьер
Логический барьер

Задача №2 (3 балла). Представьте классификацию невербальных средств общения (заполните таблицу)

Невербальные средства общения

Кинестика - Экстралингвистика - Такестика - Проксемика -

Поза - Интонация - Рукопожатие - Ориентация -

Жесты - Громкость - Прикосновение - Дистанция -

Мимика - Тембр -

Взгляд - Пауза -

Походка - Звуковые вкрапления в речь -

Типовые задачи реконструктивного уровня (оценка навыков)

Задача 1 (8 баллов). Упражнение «Формулировка вопросов». Переформулируйте закрытые вопросы – в открытые; директивные – в недирективные.

Закрытые вопросы Открытые вопросы

Вы знаете о нашей компании? Что вы знаете о нашей компании?

Легко ли вы входите в новый коллектив?

Вам нравится ваша специальность?

Вы знакомы с требованиями, предъявляемыми к кандидатам на эту должность?

Директивные вопросы Недирективные вопросы

Как вас зовут? Представьтесь, пожалуйста.

Что вы считаете своими профессиональными достижениями?

В каких проектах вам приходилось участвовать?

Какими признаками, на ваш взгляд, должна обладать идеальная фирма?

Что такое хороший подчиненный?

Контрольная точка №2

Вариант 1

Типовые вопросы (оценка знаний)

1. Общий алгоритм ведения деловых переговоров (2 балла).

2. Причины возникновения конфликтов (2 балла).

3. Требования стандартов деловой переписки и правила оформления корреспонденции (2 балла).

балла).

Типовая задача репродуктивного уровня

Задача №2 (3 балла): Организационные аспекты переговоров:

1. _____.
2. _____.
3. _____.
4. _____.
5. _____.

Задача №2 (3 балла). Охарактеризуйте методы разрешения конфликтов.

Методы разрешения конфликтов

Дискуссионный Авторитарный

Типовые задачи реконструктивного уровня (оценка навыков)

Задача 1 (8 баллов). В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новшеств, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны. Каким образом, по вашему мнению, ему лучше действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе?

А. Прежде всего установить деловой контакт со сторонниками нового, а не старого порядка, направить работу по внедрению новшеств, воздействуя на противников силой своего примера и других.

В. Попытаться разубедить и привлечь на свою сторону сторонников прежнего стиля работы, противников перестройки, воздействовать на них убеждением в процессе дискуссии.

С. Выбрать актив, поручить ему разобраться и предложить меры по нормализации обстановки в коллективе, опираясь на поддержку администрации и общественных организаций.

Д. Изучить перспективы развития коллектива и улучшения качества выпускаемой продукции, поставить перед ним новые задачи совместной трудовой деятельности, опираясь на лучшие достижения и традиции, не противопоставляя новое старому.

Контрольная точка №3

Вариант 1

Типовые вопросы (оценка знаний)

1. Разработка этических кодексов организации (2 балла).
2. Основные моральные проблемы, связанные с властными отношениями (2 балла).
3. Влияние национальных и культурных факторов на экономическое поведение и деловое общение (2 балла).

Типовая задача репродуктивного уровня

Задача №1 (3 балла). Уровни этики бизнеса:

1. Макроуровень - _____.
2. Микроуровень - _____.

Задача №2 (3 балла). Основные концепции теории бизнеса

Концепция Сущность (краткая характеристика)

Теологический подход

Теория утилитаризма

Деонтическая этика

Теория справедливости

Типовые задачи реконструктивного уровня (оценка навыков)

Задача 1(8 баллов). Культурные аспекты Герта Хофстеда

Распределение власти Допустимы ли значительные расхождения в распределении полномочий? Как управляется организация – авторитарно, сверху вниз, или в управлении участвует широкий круг сотрудников?

Терпимость к неопределенности Как относятся люди к неопределенности или беспорядку?

Индивидуализм – коллективизм Что важнее в данной культуре: личность или коллектив?

Гармония — подчиненность Что важнее в данной культуре: гармоничные отношения между людьми или подчинение одних другими?

«Беззвучный язык» Эдварда Холла

ОТНОШЕНИЯ Что важнее в данной культуре: сделка или отношения? В культурах, где на первое место выходит сделка, отношения складываются на основе сделки; в культурах, где больше ценят связи, сделки заключаются с теми, с кем существуют тесные связи.

ОБЩЕНИЕ Зависит ли общение от контекста и как оно происходит – напрямую или опосредованно? Важны ли невербальные знаки для исхода переговоров? Какой должна быть информация?

ВРЕМЯ «Монохронная» или «полихронная» культура? Англосаксонская культура – монохронная, то есть ее представителям свойственна исключительная пунктуальность. В полихронных же культурах время более растяжимо: здесь более гибкие сроки, чаще делаются перерывы, а отношения между людьми важнее любых расписаний.

ПРОСТРАНСТВО Каковы границы личного пространства? Во многих культурах маленькая дистанция между людьми вызывает у них дискомфорт. В Бразилии же европеец, который постоянно отодвигается от темпераментного собеседника, может показаться высокомерным.

Используя выше изложенную информацию, дайте полную характеристику в деловой этике представителям любой страны (на выбор студента): США, Франция, Германия, Англия, Китай, Япония, Италия, мусульманские страны и др.

Темы письменных работ (эссе, рефераты, курсовые работы и др.)

Примерные темы рефератов

1. Визитные карточки и их использование.
2. Распространенные виды и типы кадровых собеседований.
3. Роль анкетных данных для поступающих на работу и собеседований при отборе.
4. Протокольные вопросы ведения переговоров.
5. Подходы и типы поведения на переговорах.
6. Этикет протокольных мероприятий.
7. Протокольные мероприятия.
8. Деловые контакты. Виды деловых контактов.
9. Этика конкурентной борьбы.
10. Согласование интересов общества, личности и профессиональной группы.

Промежуточная аттестация