**План урока № 50 «Межличностные отношения». Тема № 4. Коллектив исполнителей. Руководитель. (**по рабочей программе**)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Дата** | **Группа №** | **Тема урока: Межличностные отношения в коллективе.** Споры, дискуссии, диспуты, дебаты, прения, полемика.  |
| 21.10. 2015г. | 12АР2РА1 | Распределение времени на основные этапы урока |
|  |  | Проверка посещаемости по журналу | Вопросы учащимся по предыдущему уроку | Повторение предыдущего материала | Изложение нового материала | Упражнение для закрепления нового материала | Задание на дом |
|  |  |
|  |  |
|  |  | 3 мин. | 15 мин. | 8 мин. | 50 мин. | 12 мин. | 2 мин. |
| **Цель урока** | Объяснить особенности элементов (разновидностей) межличностных отношений в коллективе. Споры, дискуссии, диспуты, дебаты, прения, полемика.  |
| **Информационное обеспечение.** | <http://studopedia/ru>; http:// kursak.net; http:// bestreferat.ru; <http://aup.ru/books/m161.ru>; http://negcenter.ru |

**Основные вопросы для повторения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Содержание вопросов | Фамилии обучающихся, намеченных к опросу |
|  | Неформальные и формальные объединения людей. | Камышев Н.А. |
|  | Коллектив – высшая форма объединения людей. | Семин С.С. |
|  | Особенности вербального и невербального общения. | Жданов В.В. |
|  | Монологическое, диалогическое, императивное общение | Денисов А.Е. |
|  | Роль психологических эффектов в общении. | Пудов Г.В. |
|  | Охарактеризовать основные стили руководства. | Воронов А.Н. |

**Изложение темы (узловые вопросы)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Содержание вопросов** | **Время на изложение** |
| 1. | Основные понятия о межличностных отношениях в коллективе. | 3 мин. |
| 2. | Особенности споров как вида коммуникации. | 4 мин. |
| 3. | Возможные цели ведения споров. | 5 мин. |
| 4. | Дискуссия. Особенности. | 5 мин. |
| 5. | Подготовка и этапы деловой дискуссии. | 7 мин. |
| 6. | Диспуты. Организация диспутов. | 5 мин. |
| 7. |  Дебаты. Прения. Политические дебаты. | 5.мин. |
| 8. | Полемика. Особенности. | 6 мин. |
| 9. | Характерные уловки в спорах, дискуссиях дебатах, полемике. | 10 мин. |

**Краткое содержание узловых вопросов**

**Споры, дискуссии, диспуты, дебаты, прения, полемика**. – это разновидности деловой коммуникации, это наука убеждать

**Спор**ы. Характеристики: 1.Участвуют два или более оппонентов. 2.Участники имеют одинаковые права по степени активности, по видам и формам общения\ друг с другом. 3. Предметом спора является тема, о которой у каждого оппонента свое мнение (своя позиция). 4. В споре, как правило, борьба ведется не обоснованиями, а мнениями, т.е. происходит борьба мнений. 5. Борьба мнений в споре нередко достигает высшей формы – **конфликт.** 6. Спор, как вид коммуникации не регламентирован ни в процедурном, ни в пространственном, ни во временном выражении.

**Цели споров** – 1. Поиск истины, - 2. Проверка какой –либо мысли, идеи убеждение оппонента – оппонент убеждает оппонента в том, в чем сам глубоко убежден, либо обязан убедить в силу каких-либо обстоятельств. 3. Стремление одержать победу - отстаивание общественных или личных интересов. или для самоутверждения, 4. Спор ради спора – безразлично о чем идет спор - важно блеснуть красноречием.

**Спор** может происходить при слушателях и без них. Победа при слушателях приносит большее удовлетворение, а поражение больший моральный осадок. **Коммуникативная** форма проведения спора –1.Устная. 2. Письменная(опосредованная) – письма, интернет.

**Ожидаемый результат** – компромисс(взаимные уступки), консенсус(взаимоприемлемое решение), конфронтация – конфликт.

«Лучший способ выиграть спор – это избежать спора» - Д.Карнеги. Э.Мерфи.

«Никогда не спорьте с дураком. Люди могут не заметить разницы» **Дискуссия** – это ***публичный*** спор, целью которого является выяснение и сопоставление различных точек зрения, поиск и выявление истинного мнения, либо нахождения правильного решения проблемы(успешная дискуссия).

**Этапы деловой дискуссии**: 1. Вступление в контакт. 2. Постановка проблемы (цели дискуссии). 3. Уточнение предмета общения(позиций и мнений участников). 4.Выдвижение альтернатив и конфронтация участников. 5. Обсуждение и оценка альтернатив, поиск сходства. 6. Выбор оптимального решения. **Дискуссия** – это эффективный способ убеждения. В дискуссии велика роль ведущего – **модератора**.

**Диспут** – это обычно публичный спор на научные и общественные темы.

**Дебаты** – прения, обмен мнениями. **Прения** – это обсуждение какого – либо вопроса, публичный спор. Дебаты и прения – это обычно формы обсуждения докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях. Для выработки **эффективного** решения они, как правило, **бесконечны и бесполезны**. Часто публичные дебаты проводят кандидаты в высшие органы власти в течение предвыборных кампаний.

**Полемика** (polemikos – воинственный, враждебный) – это не просто спор во имя истины, а борьба принципиально противоположных мнений с целью публично отстоять именно свою точку зрения и категорически опровергнуть мнение оппонента. Нецелесообразно вести полемику по следующим критериям:

Уловки в споре – это тактика ведения спора, назначение которых – затруднить оппоненту обоснование своих идей. 1. Психологические уловки – быстрая, со множеством сложных терминов речь, лесть, ставка на ложный стыд, ссылки на возраст, образование, социальное положение и др. 2. Логические уловки – незаметная подмена темы спора, противопоставление отдельных фактов общей тенденции, искажение смысла высказывания, переход на личности, требование ответов «да» или «нет»там, где однозначный ответ искажает смысл спора.

**Задание на дом:** И.П. Кошевая. «Профессиональная этика и психология делового общения» стр. 147-154. ИД «Форум» - ИНФРА – М, 2013г**. Преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**