

**Факультет экономики, бизнеса и управления**

**Программа бакалавриата Бизнес администрирование**

**СИЛЛАБУС**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название учебного курса** | ***Бизнес этика***  **Business Ethics** |
| **Код учебного курса** |  |
| **Статус учебного курса** | Обязательный |
| **ECTS** | 5 ***ECTS*** |
| **Семестр обучения** | IVсеместр |
| **Язык обучения** | русский |
| **Автор / авторы учебной программы**  **(Преподаватель, преподаватели, исполнители курсов)** | **Бения Ирина -Ассициированный профессор**  **Тел:** 595 947000  **E-mail:** [*irinabenia1984@gmail.com*](mailto:irinabenia1984@gmail.com)  Время консультации по договоренности, будет размещено на сайте. |
| **Цель учебного курса** | Данный курс имеет целью совершенствование навыков ведения деловых переговоров; способствовать формированию у деловых людей соответствующих психологических и деловых качеств, как необходимых условий их повседневной деятельности и поведения. |
| **Предпосылки допуска** | Без предпосылок |
| **Количество кредитов и распределение часов в соответствии с учебной нагрузкой студента (ECTS)** | **5 Кредита ( 125 ч.)**  **Контактные часы – 35 ч.**   * Лекция - 16 ч. * Работа в группе - 14 ч. * Промежуточный экзамен- 2ч. * Итоговый экзамен- 3ч.   Часы на самостоятельную работу - 90 ч. |
| **Система оценки студента** | **Система оценки, существующая в Тбилисском Гуманитарном Учебном Университете, делится на следующие компоненты:**  Из общего балла оценки (100 баллов) удельная доля промежуточной оценки суммарно составляет 60 баллов. Предусмотрена трехразовая оценка:   * **активность студента** в течение учебного семестра **– 40 баллов;** * **промежуточный экзамен – 20 баллов;** * **заключительный экзамен, у**дельная доля которогосоставляет **40 баллов.**   В компоненте промежуточных оценок предел минимальной компетенции суммарно составляет минимум **21 балл**.  Предел минимальной компетенции итоговой оценки составляет 50% от общей суммы заключительной оценки, то есть **20 баллов из 40**.  **Система оценки допускает:**  **а) Положительную оценку пяти видов:**  **а.а)(А) Отлично –** 91-100 баллов оценки;  **а.б)(В) Очень хорошо –** 81-90 баллов максимальной оценки;  **а.в)(C) Хорошо –** 71-80 баллов максимальной оценки;  **а.г)(D)Удовлетворительно** – 61-70 баллов максимальной оценки;  **а.д) (E) Достаточно** –51-60 баллов максимальной оценки;  **б) Отрицательную оценку двух видов:**  **б.а) (FX) Не сдал** – 41-50 баллов максимальной оценки, что означает следующее: студенту для сдачи предмета необходимо больше заниматься и ему предоставляется право после самостоятельных занятий один раз выйти на экзамен;  **б.б) (F) Срезался** – 40 баллов и меньше максимальной оценки, что означает: проведенная студентом работа недостаточна и он должен заново изучить предмет.   1. В случае получения одной из отрицательных оценок: **(FX) «не сдал»** - университет назначает дополнительный экзамен не позднее чем через 5 дней после объявления результатов заключительного экзамена, что будет отражено в экзаменационной таблице. 2. Оценка, полученная студентом на дополнительном экзамене, является окончательной оценкой студента, в которой не учитывается полученная на заключительном экзамене отрицательная оценка.   Если студент на дополнительном экзамене получил от 0 до 50 баллов, то в итоговой экзаменационной ведомости студенту оформляется оценка **(F) – 0 баллов**. |
| **Содержание учебного курса** | См. Приложение 1 |
| **Система оценки и показатели,**  **Критерии оценки знаний студентов** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Компоненты и формы оценки** | | | | | | | **Формы оценки:** | | | | **Максимальный балл** | | | **Промежуточная оценка** | | | | **60** | | | **Итоговая оценка** | | | | **40** | | | **Компоненты оценки** | **Количество** | **Максимальная оценка компонента** | **Максимальный балл** | | | **Промежуточная оценка** |  |  |  | | | Квиз | **5** | **3** | **15** | | | Устный опрос/дискуссия | **5** | **3** | **15** | | | Устная презентация | **5** | **2** | **10** | | | Промежуточный экзамен | 1 | 20 | **20** | | | **Финальный экзамен** | **1** | **40** | **40** | | |  | | | | | | | **Критерии оценки** | | | | | |  |  |  | | --- | --- | | Квиз (5X3=15 баллов)  Один Квиз состоит из 10 закрытых вопросов. Каждый правильный ответ оценивается в 0,3 балла. Суммарная максимальная оценка одного теста 3 балла (10X 0,3=3). В течение семестра проводится 5 тестов. | | | 0,3 | Ответ правильный | | 0 | Ответ неправильный |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Устный опрос (5 X 3б)=15** | | | | | | | | 3 | Ответ полный. Студент превосходно владеет пройденным материалом, вопрос передан логично, последовательно и адекватно. Терминология защищена. Рассуждения и анализ на высоком уровне. | | | | | | | 2 | Ответ полный. Студент удовлетворительно владеет пройденным материалом, предусмотренным программой. Проблема передана логично и адекватно, хотя и непоследовательно. Терминология защищены. Рассуждения и анализ удовлетворительны. | | | | | | | 1 | Ответ сокращен. Студент достаточно хорошо владеет пройденным материалом, предусмотренным программой, однако есть недостатки. Вопрос изложен частично. Терминология убербна. Рассуждения и анализ фрагментарны. | | | | | | | 0 | Ответ не соответствует вопросу или вообще не дан. | | | | | | | **Устная презентация (5X2=10 баллов)**  В течение семестра студент делает устную пезентацию 5 раз соответственно, за один раз может набрать максимум 2 балла. Устная презентация проводится в формате отчетов, вопросов и ответов по определенному заданному вопросу. | | | | | | | | **2** | | Ответ полный. Студент превосходно владеет пройденным материалом, вопрос поставлен логично, последовательно и адекватно. Терминология сохраняется. Рассуждения и анализ на высоком уровне. | | | | | | **1** | | Ответ не полный. Студент в достаточной степени знаком с пройденным материалом, предусмотренным программой, однако есть недостатки. Вопрос изложен частично. Терминология ущербна. Рассуждения и анализ фрагментарны. | | | | | | **0** | | Ответ на вопрос не соответствует или вообще не дан. | | | | | | **Промежуточный экзамен (20 баллов)** | | | | | | | **Тест (5X1 = 5 баллов)** Тест состоит из 5 тестовых заданий. Общее максимальное количество баллов равно 5 | | | | | | 1 | | | Ответ правильный | | 0 | | | Ответ неправильный | | Критерии оценки **теоретического вопроса (5x3) = 15**. Всего дается 5 вопросов, каждый из которых оценивается максимум в 3 балла | | | | | | 3 | | | Ответ полный. Студент превосходно владеет пройденным материалом, вопрос передан логично, последовательно и адекватно. Терминология сохраняется. Рассуждения и анализ на высоком уровне. | | 2 | | | Ответ полный. Студент удовлетворительно владеет пройденным материалом, предусмотренным программой. Вопрос передан логично и адекватно, однако непоследовательно. Терминология сохраняется. Рассуждения и анализ удовлетворительны. | | 1 | | | Ответ краткий. Студент достаточно хорошо владеет пройденным материалом, предусмотренным программой, однако есть недостатки. Вопрос изложен частично. Терминология ущербна. Рассуждения и анализ фрагментарны. | | 0 | | | Ответ не соответствует вопросу или не дан вообще. | | **Финальный экзамен (40 баллов)** | | | | | | | Критерии оценки **теоретического вопроса (8X3) = 24**. Всего дается 8 вопросов, каждый из которых оценивается максимум в 3 балла | | | | | | 3 | | | Ответ полный. Студент превосходно владеет пройденным материалом, вопрос передан логично, последовательно и адекватно. Терминология сохраняется. Рассуждения и анализ на высоком уровне. | | 2 | | | Ответ полный. Студент удовлетворительно владеет пройденным материалом, предусмотренным программой. Вопрос передан логично и адекватно, однако непоследовательно. Терминология сохраняется. Рассуждения и анализ удовлетворительны. | | 1 | | | Ответ краткий. Студент достаточно хорошо владеет пройденным материалом, предусмотренным программой, однако есть недостатки. Вопрос изложен частично. Терминология ущербна. Рассуждения и анализ фрагментарны. | | 0 | | | Ответ не соответствует вопросу или не дан вообще. | | **Тест (16X1 = 16 баллов)** | | | | | | Тест состоит из 16 тестовых заданий. Правильный ответ-1 балл. Общее максимальное количество баллов равно 16 | | | | | | 1 | | | Ответ правильный | | 0 | | | Ответ неправильный | |
| **Обязательная литература** | 1. Гужина Г.Н., Мумладзе Р.Г., Гужин А.А. -“Этика Бизнеса”, Учебное пособие / Москва: РУСАЙНС, 2021. -228с. 2. Stanberry Kurt, Business Ethics Stephen M. Byars, USC Marshall School of Business University of Houston-Downtown, Print book ISBN-10 1-947172-56-5. 2018. |
| **Дополнительная литература** | 1. Бороздина Г.В. Психология делового общения. Уч. пособие. М., 2001; 2. Дональдсон М., Дональдсон М. Умение вести переговоры. М., 2001. 3. Кальницкая П., Джентайл М., Роэн Д. - “Этика Бизнеса”. М. 2012; [Электронный ресурс] 4. Кеннеди Г. Переговоры. Подный кур., Альпина Паблишерз, 2011 5. Логачев С. 101 совет по переговорам. М., Альпина Паблишерз, 2011 6. Фишер Р. Переговоры без поражений: Гарвардский метод. М., ЭКСМО, 2010; |
| **Результаты обучения** | **Знание и осознание** - Студент:   * **Описывает** основные теории и концепции деловой этики; * **Разъясняет** общепринятые правила и нормы деловых отношений; * **Объясняет** важность и необходимость соблюдения этических стандартов в бизнесе.   **Навыки** - Студент:   * **Определяет** принципы корпоративной этики и делового этикета и применяет их в деловых отношениях; * **Придерживается** принципов социальной ответственности бизнеса, планирует деятельность в сфере деловых отношений и анализирует пути решения этических проблем в бизнесе**.** |
| **Формы и методы обучения** | |  |  | | --- | --- | | **Методы учебы- обучения** | | | Лекция |  | | Рабочая группа |  | | Практическая работа |  | | Лабораторная |  | | Практика |  | | Курсовая работа/проект |  | | Консультация |  | | Электронное обучение (E-learning) |  | | Самостоятельная работа |  | | **Активность** | | | Дискуссия/дебаты;  Групповая (collaborative) работа;  Обучение основанное на проблеме (PBL);  Метод анализа случая (Case study);  Мозговой штурм (Brain storming);  Ролевые и ситуационные игры;  Демонстративный метод;  Метод индукции;  Метод дедукции;  Метод анализа;  Метод синтеза;  Вербальный метод;  Метод письменной работы;  Объяснотельно-разьяснительный метод;  Обучение, ориентированное на действия;  Разработка проекта и презентация. | | |

***Приложение 1***

**Содержание учебного курса**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Учебная неделя** | **Форма обучения** | **Количество часов** | **Тематика** | **Литература** |
| **I** | **Лекция** | 2 | **Тема 1. Теоретическое понятие об этике бизнеса и делового обшения**  История возникнавения этики бизнеса и делового обшения как научной дисциплины. Значение этики в бизнесе. | [1] ст. 7-18; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Дискуссия |  |
| **II** | **Лекция** | 1 | **Тема 2. Виды этики и элементы делового обшения**. Деловой этикет, Нормы этикета. | [1] ст. 19-25; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Устный опрос/дискуссия 1 |  |
| **III** | **Лекция** | 1 | **Тема 3. Основные принципы этики и характер делового обшения.**  Нормы морали. Традиции, базирующиеся на нормах морали. | [1] ст. 26-34; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Квиз 1 |  |
| **IV** | **Лекция** | 1 | **Тема 4. Этические формы и национальные модели делового обшения.**  Обшечеловеческое и профессиональное этика. Этика делового общения “снизу-вверх” и “по горизонтали”. Международный деловой этикет, национальные особенности. Особенности этикета Востока и Азии. | [1] ст. 35-54; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Устный опрос/дискуссия 2 |  |
| **V** | **Лекция** | 1 | **Тема 5. Деловые переговоры.**  Природа и особенности; механизмы воздействия в процессе общения. Структура делового общения и его формы. Этапы делового общения. | [1] ст. 55-66; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Квиз 2 |  |
| **VI** | **Лекция** | 1 | **Тема 6. Стили ведения перегооров.**  Формальное и неформальное общение. Деловые переговоры. Характеристика и содержание делового общения. Особенности стиля делового общения. Психологические факторы влияюшие на успешность переговоров. | [1] ст. 67-74; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Устная презентация 1 |  |
| **VII** | **Лекция** | 1 | **Тема 7. Конфликтология.** Конфликтные ситуации в деловом общении и пути их разрешения. Конфликтные ситуации, причины конфликта. Неудовлетворительные коммуникации. | [1] ст. 76-87; |
|  | **Групповая работа / семинар** | 1 | * Квиз 3 |  |
| **VIII** |  | 2 ч. | ***Промежуточный экзамен***  ***(по 1-7 теме)*** |  |
| **IX** | **Лекция** | 1 | **Тема 8. Критика и ее этические аспекты**. Психологическая культура делового общения. Создание благоприятного социально-психологического климата. | [1] ст. 88-104; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * дискуссия |  |
| **X** | **Лекция** | 1 | **Тема 9. Коммуникация.** Речевая коммуникация: понятие, формы и типы. Риторика. Ораторство. Средства передачи информации. Вербальная и невербальная коммуникация. Основные функции языка. Речевая коммуникация. | [1] ст. 105-123; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Квиз 4 |  |
| **XI** | **Лекция** | 1 | **Тема 10. Имиджеология делового человека.**  Факторы для стабилизации эмоциональных отношений. Политический лидер. Модели поведения, роль, амплуа ролевой статус. | [1] ст. 125-134; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Устный опрос/дискуссия 3 |  |
| **XII** | **Лекция** | 1 | **Тема 11.Невербальные аспекты делового общения**. Субординация в деловых отношениях. Невербальное общение. Невербальные средство общения. Жесты. Мимические коды эмоциональных состояний. | [1] ст. 135-159; |
|  | **Групповая работа / семинар** | 1 | * Устный опрос/дискуссия 4 |  |
| **XIII** | **Лекция** | 1 | **Тема 12. Деловая переписка.** Деловой протокол и его место в деловом общении. Деловые письма. Деловой протокол. Нормы делового протокола. | [1] ст. 161-183; |
|  | **Групповая работа / семинар** | 1 | * Квиз 5 |  |
| **XIV** | **Лекция** | 1 | **Тема 13. Деловой этикет и культура поведения делового человека.** Этический кодекс бизнесмена. Придворный, дипломатический, воинский, общегражданский этикет. Управленческая этика. Правила знакомства, представления и поведения в обшествнных местах. | [1] ст. 184-209; |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Устный опрос/дискуссия 5 |  |
| **XV** | **Лекция** | 1 | **Тема 14. Этика и развитие деловой культуры за рубежом.** Реактивные (слушающие) культуры. Безличная информация. Слушающие культуры. | [1] ст. 210-223. |
| **Групповая работа / семинар** | 1 | * Устная презентация 2 |  |
| **XVI** | **Лекция** | 1 | Заключительная лекция по пройденному материалу. |  |
| **XVII -XVIII** - |  | 3 ч. | **Заключительный экзамен** |  |
| **XIX -XX** |  |  | **Дополнительный экзамен** |  |