

**Календарно-тематическое планирование с применением модели
«блочно-событийные погружения»**

Период: сентябрь - декабрь 2021-2022 учебного года

Предмет: Основы проектной деятельности

Класс: 7 а, б, в, г, д

Учитель: Горяинова Жанна Николаевна

Тема предмета по УП	Количество часов по УП	Тема БСП	Срок проведения	Дата обратной связи от обучающихся (оценка БСП)
1. Проект. Типология проектов 2 Виды проектов 3 Ситуация проекта 4. Проблема 5 Ошибки в постановке проблемы 6 Работа над ситуациями 7 Цель 8 Постановка цели проекта 9 Задачи, шаги 10 Планирование деятельности 11 График деятельности 12 Проектный календарь 13 Ресурсы проекта 14 Определение ресурсов 15 Итоги работы над модулем	16	«Все дело в шляпе»	12-13 ноября 2021	15 ноября 2021
2.1 Виды опросных методов 2.2 Технология проведения опроса 2.3 Виды вопросов 2.4 Классификация вопросов по содержанию 2.5 Классификация анкет 2.6 Разработка анкет. Обработка анкетных данных 2.7 Виды интервью Способы проведения интервью 2.8 Правила проведения интервью	8	«Колл-центр»	23-24 марта 2022 года	25 марта 2022 года
3.1 Презентация как вид деловой коммуникации 3.2 Типы, виды и формы презентации 3.3 Целевая аудитория 3.4 Планирование презентации 3.5 Коммуникативные барьеры 3.6 Риторические вопросы 3.7 Наглядные материалы 3.8 Планирование презентации 3.9 Подготовка презентационных материалов	9	«Деловой коворкинг»	20 мая 2022 года	23 мая 2022 года

Ситуация делового общения может быть строго официальной (протокольные виды делового общения), официальной (непротоколируемое деловое общение в рабочей обстановке) и неофициальной (деловое общение в нерабочей обстановке). Темы обсуждения в деловой устной речи задаются целевой установкой общения. В условиях неофициальной коммуникации обсуждение деловых вопросов перемежается с обсуждением так называемых светских тем, которые нельзя отнести к числу потенциально конфликтных: культура, спорт, кулинария, погода. Следует отметить, что в соответствии с нормами этикета (как европейского, так и восточного) в число весьма нежелательных тем входят: политика, религия, секс, здоровье, финансовые проблемы.

Деловая беседа, переговоры, спор

Разновидности официального делового общения — деловой разговор, беседа, обсуждение, собеседование, спор, полемика, дискуссия, дебаты, прения, диспут, переговоры, торги — имеют свои сюжеты, особенности, свою "драматургию". Деловая беседа направлена на решение конкретной проблемы, в результате такой беседы обычно меняется существующая деловая ситуация и создается новая. Главное в деловой беседе — техника постановки вопросов. Риторика делового общения предлагает облекать реплики в форму вопроса, а не сообщения.

Основная цель деловой беседы — достижение договоренности, согласованности в сюжетах делового общения, решение определенных профессиональных задач. Деловой беседе присущи сознательная настройка на уровень собеседника, учет его полномочий и сферы ответственности, жизненного и профессионального опыта, особенностей его мышления и речи.

Беседа представляет собой целенаправленный, намеренный вид делового общения; она всегда направлена на достижение определенных целей. Также жанр беседы связан с необходимостью сделать те или иные выводы по ходу анализа мнений, суждений, высказываний и выработать соответствующие решения.

Наиболее частотные и важные рекомендации по успешному ведению деловых бесед сводятся к следующему:

- 1) следует заранее написать план беседы, отработать наиболее важные формулировки;
- 2) применять психологический прием периодического воздействия на собеседника, т.е. неблагоприятные моменты и факты чередовать с благоприятными, а начинать и заканчивать беседу положительными фразами;
- 3) избегать присутствия незаинтересованных лиц;
- 4) никогда, ни в какой ситуации не проявлять грубость;
- 5) облегчать собеседнику положительный ответ;
- 6) функционально объяснить свою позицию в каждом случае, когда собеседник с ней не соглашается;
- 7) никогда не проявлять пренебрежения;
- 8) избегать пустой риторики;
- 9) не отключаться от предмета беседы;
- 10) выражать свои мысли убедительно и в оптимистической манере;
- И) предвосхищать возможные возражения и проводить их аргументированный анализ;
- 12) использовать разбивку (во-первых, во-вторых, в-третьих...) при перечислении ряда связанных с проблемой факторов.

Надо отметить и факторы, которые мешают нормальному ходу диалога, — это бестактные обрывания речи собеседника, лишение его возможности высказать свое мнение, игнорирование или высмеивание его аргументов, необоснованные подозрения, подтасовка фактов, голословные утверждения.

Переговоры — диалогический вид общения, ориентированный на достижение определенных результатов. Переговоры проводятся:

- по определенному поводу;
- с определенной целью;
- по определенным вопросам (политического, экономического, социального, культурного характера).

Структуру переговоров обычно представляют в виде обобщенной схемы:

- характеристика проблемы и предложения о ходе переговоров;
- изложение позиции;
- ведение диалога;
- решение проблемы;
- завершение.

Переговоры требуют тщательной подготовки, только в таком случае можно рассчитывать на успех. Чтобы переговоры проходили успешно, необходимо сразу после их начала постараться найти общую с партнером позицию.

В начале переговоров затрагиваются бесспорные, не вызывающие разногласий вопросы, что позволяет создать основу для развития переговоров. Только после этого следует переходить к основным вопросам, требующим подробного обсуждения. Причем, чтобы не мешать развитию переговоров, не следует акцентировать внимание на расхождение во взглядах, если эти расхождения не принципиальны.

В книге О. Эрнста "Слово предоставлено Вам" [\[1\]](#) рассмотрены некоторые **недостатки в стратегии проведения переговоров:**

- 1) холодный запуск — партнер вступает в переговоры, не обдумав в достаточной степени их необходимость, цель, сложности и возможные последствия. В этом случае он будет делать лишь "ответный ход", т.е. реагировать, а не действовать; инициатива будет исходить не от него;
- 2) отсутствие программы — у партнера нет четкого плана действий относительно достижения максимальных и минимальных целей. Разумнее вести переговоры, предусмотрев различные варианты действий;
- 3) главное, чтобы меня это устраивало! — партнер настолько увлечен отстаиванием собственных интересов, что представители другой стороны не видят для себя никаких преимуществ. Подобные несовпадения интересов, зачастую вызываемые узковедомственными или просто эгоистичными соображениями, блокируют собеседника, у которого пропадает желание вести переговоры;
- 4) пускать все на самотек — партнер не имеет конкретных предложений, аргументов и критериев оценки предмета переговоров, не высказывает детальных требований, не имеет четкого представления о позиции и

возможной реакции противной стороны. Эффективность переговоров снижается в силу их недостаточной подготовки;

5) коммуникативные заморыши — достижение целей переговоров затрудняется по причине неправильного поведения одного из участников, который:

а) не слушает партнера;

б) постоянно пытается перейти от диалога к монологу;

в) проявляет излишнюю эмоциональность, несдержанность;

г) упрямо отстаивает свою позицию, не приводя никаких аргументов;

д) не приводит новые факты, а излагает известные, мешающие решению проблемы позиции;

е) не руководствуется общими интересами, совместной ответственностью за результаты переговоров, не выделяет этот аспект.

В ходе переговоров следует избегать риторических вопросов, которые уместны лишь в монологической речи, поскольку не требуют ответа; в диалоге же каждая реплика требует ответной реакции.

Разновидностями беседы являются обсуждение и собеседование.

Модели обсуждения — "круглый стол", "мозговой штурм", "командная деловая игра". "Круглый стол" — традиционное деловое обсуждение, которое при всей своей демократичности содержит элементы организованности, некоторые идеалы соглашения и конвенции. "Мозговой штурм" в отличие от "круглого стола" — своего рода беспорядочное обсуждение, в котором приоритет отдается не порядку и организации, а творческим идеям. "Деловая игра" — по сути первая практическая апробация идеи.

Спор, по определению В. И. Андреева [2], — это характеристика процесса обсуждения проблемы, способ ее коллективного исследования, при котором каждая из сторон, аргументируя свое мнение и опровергая мнение собеседника, претендует на монопольное установление истины. В процессе ведения спора в явном или скрытом виде проявляется некоторое противоречие, которое позволяет сформулировать проблему. В ходе коллективного обсуждения либо происходит разрешение проблемы, либо

каждая из противоборствующих сторон остается при своем мнении. Диспут, дебаты, прения — формы спора.

Для спора важным является определение его предмета, уточнение значений терминов, которые будут предметом спора, во избежание "иллюзии понятности" (т.е. несоответствия нашего знания смысла слова его действительному содержанию при уверенности в правильности понимания этого слова).

Наиболее распространенные варианты ведения спора и подходы к проведению дискуссий сводятся к следующим:

- 1) эвристический подход к ведению спора, когда одна из сторон, настаивая на своем подходе к решению проблемы, используя методы убеждения, интуицию и здравый смысл, постепенно склоняет к своей точке зрения других собеседников;
- 2) логический подход, для которого характерны жесткий логический анализ и аргументация, благодаря чему, следуя приемам и правилам формальной логики, участники дискуссии приходят к некоторому окончательному выводу;
- 3) софический подход, при котором одна из сторон стремится победить своего оппонента любым, даже логически неправильным путем, используя так называемые софизмы;
- 4) авторитарный подход, когда одна из сторон, опираясь на авторитеты либо используя свой авторитет или власть, навязывает свою точку зрения другим;
- 5) критикующий подход, когда одна из сторон всецело акцентирует внимание лишь на недостатках, слабых местах и позициях своих оппонентов, не хочет и не стремится увидеть позитивные элементы в противоположной точке зрения и не может предложить свое решение;
- 6) демагогический подход заключается в том, что одна из сторон ведет спор не ради истины, а для того, чтобы увести дискуссию в сторону от истины, преследуя при этом свои личные, часто неизвестные участникам спора цели;
- 7) прагматический подход состоит в том, что одна или каждая из сторон ведет спор не только ради истины, но и ради своих практических, иногда меркантильных целей, которые скрыты и неизвестны собеседникам;

8) принцип корректного ведения спора: чем корректнее будут ваши суждения и действия, тем больше у вас шансов на победу над противником, оппонентом.

Для спора по самой его сути особенно важен доброжелательный тон, исключение всего того, что может быть истолковано как скрытый негативизм собеседника. Одним из показателей скрытого негативизма является начало реплик с "несогласных" слов: нет, я так не думаю, я не согласен. В начале спора не рекомендуется сразу противоречить оппоненту, иногда можно в какой-то степени согласиться со всеми предлагаемыми доводами, а затем сказать: но..., однако..., в то же время... и изложить свою точку зрения, что подчеркнет вашу беспристрастность и объективность в обсуждении вопроса.

Дискуссия в отличие от спора не ведет к конфронтации, не разъединяет, а соединяет. Это коллективная деятельность по прояснению истинности каждого положения, выносимого на обсуждение.

Полемика выражает такой вид обсуждения, который характеризуется непримиримостью основных позиций коммуникантов.

Торги представляют собой заключение юридической сделки с лицами или организациями, фирмами, которые предложили наиболее выгодные условия.

[1] Эрнст О. Слово предоставлено Вам: практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. М, 1988. С. 102—104. 107, 120—122.

[2] Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов. М, 1995. С. 6.