

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Иркутский государственный аграрный университет
имени А.А. Ежевского»

**Методические указания для выполнения
контрольной работы по дисциплине
«Искусство убеждения»**

студентами очного и заочного обучения направления подготовки
44.03.04 «Профессиональное обучение (по отраслям)»

Молодежный 2020

УДК 808.5(075)

Утверждено решением методического совета инженерного факультета
(Протокол № 10 от «11» июня 2020 г.).

Составитель: к.т.н., доцент Чубарева М.В.

Рецензент:

А.В. Косарева к.т.н., доцент кафедры ТСиОД Иркутского ГАУ

Методические указания для выполнения контрольной работы по дисциплине «Искусство убеждения» для студентов очного и заочного обучения направления подготовки 44.03.04 «Профессиональное обучение (по отраслям)» / сост. М.В. Чубарева. – Молодежный : Изд-во ИрГАУ, 2020. – 18 с. – Текст : электронный.

Методические указания для выполнения контрольной работы по дисциплине «Искусство убеждения» предназначены для проверки усвоения теоретического материала студентами очного и заочного обучения направлений подготовки 44.03.04 «Профессиональное обучение (по отраслям)» (уровень бакалавриата). В ней кроме заданий раскрыты темы для самостоятельного изучения студентами предмета, даны методические рекомендации по изучению дисциплины, а также контрольные вопросы для самопроверки и методические рекомендации к вопросам.

© М.В. Чубарева, 2020

© Иркутский ГАУ имени А.А. Ежевского, 2020

Содержание

Введение.....	4
Содержание дисциплины «Искусство убеждения».....	5
Темы для самостоятельного изучения	5
Методические рекомендации по изучению дисциплины «Искусство убеждения»	6
Задание для контрольной работы и указания по ее выполнению.....	7
Тематики контрольных работ	8
Методические рекомендации к контрольным вопросам	9
Вопросы для подготовки к зачету	10
Примеры тестов.....	11

Введение

Искусство убеждения является не только учебной дисциплиной но и обширной областью научного знания, имеющая сложную внутреннюю структуру, включающая множество самостоятельных научных дисциплин. Искусство убеждения – это области практической деятельности в сфере человеческих отношений. Следовательно, изучая данный курс, усваивая те или иные теоретические положения, необходимо проверять их на практике, сопоставляя с уже имеющимися в распоряжении каждого студента отдельными фактами, примерами, тенденциями, жизненным опытом. Только такой подход способен обеспечить овладение каждым обучающимся знаниями, навыками и умениями использования педагогики и психологии в повседневной жизни, в профессиональной деятельности специалиста.

Основные задачи дисциплины – дать студентам прочные психологические знания, сущности и структуры общения, убеждения.

Заочная форма обучения предполагает, что в часы аудиторных занятий преподаватель разъясняет студентам наиболее важные, основополагающие значения, методы, понятия предмета.

Учебный план курса «Искусство убеждения»

Вид учебной работы	Объем часов / зачетных единиц
Общая трудоемкость дисциплины	72 / 2
Контрольная работа	12

Содержание дисциплины «Искусство убеждения»

Убеждение. Слагаемые убеждения.

Коммуникации. Коммуникации и сотрудничество в организации.

Психология и этика делового общения. Формы делового общения.

Управление людьми: управление, мотивация и улучшение сотрудничества. Лидерство и руководство. Технологии развития лидерского потенциала. Лидер команды.

Темы для самостоятельного изучения

Тема 1. Убеждение. Слагаемые убеждения

Понятие убеждения. Нравственные основы искусства убеждения. Роль искусства убеждения в жизни общества и в развитии культуры. Структура и функции искусства убеждения. Общие правила и принципы искусства убеждения. Искусство как выражение социальных норм. Роль искусства в жизни общества и в развитии культуры. Соотношения искусства убеждения. Искусства убеждения как регулятор отношений в сфере делового общения. Своеобразие национальных традиций искусства убеждения в России. Искусства убеждения и конфликтные ситуации в профессиональной среде. Искусства убеждения как форма профессиональной коммуникации. Своеобразие национальных традиций искусства убеждения в России.

Тема 2. Коммуникации. Коммуникации и сотрудничество в организации

Коммуникации как процесс. Функции коммуникации. Формальные и неформальные межличностные коммуникации. Процесс коммуникаций. Коммуникационные барьеры. Типы коммуникаций. Коммуникационная сеть. Организационная структура коммуникаций.

Тема 3. Психология и этика делового общения. Формы делового общения

Что называется «управлением»? Кто ввел понятие «научное управление»? Управление персоналом – это ... Что вкачает в себя современный подход управления персоналом? Причислите модели управления персоналом? Что называется рамочным управлением? Мотивационный менеджмент – это ...

Перечислите способы управления людьми? Перечислите принципы управления людьми? Существует ли разница между управлением и манипулированием людьми?

Тема 4. Управление людьми: управление, мотивация и улучшение сотрудничества

Лидер – это ... Руководитель – это ... Назовите основные различия руководства и лидерства? Назовите основные сходства руководства и лидерства? Перечислите аспекты власти? Что называется авторитетом? В каких случаях возникает «ложный авторитет»? Чем должен владеть лидер для того, чтобы **повысить активность команды?** **Опишите принципы управления в системе «лидер-команда»?** Какие качества лидера понимаются под гибкостью?

Методические рекомендации по изучению дисциплины «Искусство убеждения»

Успешному овладению данным курсом будет способствовать выполнение студентами ряда рекомендаций, поддерживающих практикой учебного процесса в высшей школе.

Во-первых, необходимо ясно представлять себе, что лекции, в том числе в связи с небольшим объемом аудиторных занятий, носят только ориентирующий в материале характер, а не представляют собой полное содержание изучаемой проблемы.

В связи с этим, изучение материала, представленного в каждой лекции, должно обязательно сопровождаться изучением основной и дополнительной литературы. При этом нельзя ограничиваться заучиванием отдельных страниц из одного учебного пособия, указанного в списке рекомендованной литературы, а следует ознакомиться с материалом той же темы, представленным в других учебниках и учебных пособиях.

Во-вторых, изучение материала курса по литературным источникам предполагает различную глубину его усвоения и разнообразный характер работы с этим источником.

Необходимым является глубокое усвоение материала, представленного в учебнике или учебном пособии.

При работе со словарным или справочным материалом (энциклопедии, словари, справочники) следует ознакомиться с общими подходами к данной проблеме.

При работе с конспектом лекций важна его доработка с пополнением материала лекции информацией, полученной из литературных источников.

При работе с разнообразными учебными пособиями по одному и тому же вопросу будет достаточно усвоения различий в точках зрения отдельных авторов.

В-третьих, усвоение материалов лекции обязательно должно сопровождаться продумыванием фактов и примеров из повседневной жизни и деятельности студента, моделированием их применения к будущей профессиональной деятельности. Изучение психологии и педагогики требует постоянной связи с жизнью, с практической деятельностью.

В-четвертых, необходимо иметь ввиду, что авторы различных литературных источников по психологии и педагогике по-разному освещают одни и те же проблемы. Это связано со сложностью изучаемого объекта (психика человека, закономерности его общения и деятельности и т.п.), и с различиями в методологических подходах научных школ, и с личными научными пристрастиями тех или иных ученых. Следует выбирать из имеющихся точек зрения ту, которая ближе мировоззренческому восприятию изучающего курс студента.

Изучение курса педагогики и психологии должно сопровождаться постоянным использованием полученных знаний в связи с изучением материалов других, особенно гуманитарных дисциплин. Способность выделять в материалах различных курсов педагогический и психологический аспекты, применить полученный материал при анализе повседневных фактов и событий – свидетельство успешного овладения студентом педагогики и психологии.

Задание для контрольной работы и указания по ее выполнению

После усвоения вопросов, приведенных выше, студент выполняет контрольную работу по индивидуальному заданию.

Контрольная работа включает подробные ответы на вопросы, указанные в соответствующем варианте. В каждый вариант задания входит два вопроса. Номер варианта определяется двумя последними цифрами учебного шифра студента (номера зачетной книжки). Против номера варианта указаны номера вопросов, подлежащие выполнению в контрольной работе.

Контрольные задания для очной и заочной формы обучения

		Последняя цифра зачётной книжки									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Предпоследняя цифра зачётной книжки	1	1	11	21	31	5	15	25	35	18	28
	2	2	12	22	32	6	16	26	36	19	29
	3	3	13	23	33	7	17	27	10	20	30
	4	4	14	24	34	8	18	28	11	21	31
	5	5	15	25	35	9	19	29	12	22	32
	6	6	16	26	36	10	20	30	13	23	33
	7	7	17	27	1	11	21	31	14	24	34
	8	8	18	28	2	12	22	32	15	25	35
	9	9	19	29	3	13	23	33	16	26	36
	0	10	20	30	4	14	24	34	17	27	1

Объем контрольной работы должна быть 15-20 машинописных (компьютерный набор) страниц текста, напечатанного через 1,5 межстрочный интервал. Поля: слева – 3,0 см, справа – 1,5 см, сверху и снизу по 2,0 см.

Структура контрольной работы

1. Титульный лист, который включает название вуза, факультета, направления, курса и группы обучения; фамилию, имя и отчество студента; название работы, учебной дисциплины, номера зачетной книжки, места (города) и года написания.

2. Лист и содержание (план) работы.

3. Введение.

4. Основная часть (ответы на два вопроса по вариантам).

5. Заключение.

6. Список использованной литературы (по тексту контрольной работы должны быть ссылки на литературу).

7. Приложения, схемы, таблицы (если они есть).

Во введении обосновывается актуальность темы, определяется цель и задачи работы, ставится проблема, освещается состояние ее научной разработки.

В основной части раскрывается содержание избранной проблемы. Для удобства анализа возможно выделение ряда отдельных самостоятельных, но взаимосвязанных вопросов. Если в работе выделяются отдельные главы или параграфы, то каждый из них заканчивается *выводами*.

В заключении делаются общие выводы.

Контрольная работа не носит характер учебного исследования и опирается на анализ уже известного материала, представленного в литературе. Вместе с тем, контрольная работа должна продемонстрировать глубокое усвоение студентом материала.

Список литературы, использованной при написании контрольной работы, должен оформляться в соответствии с требованиями ГОСТ.

Тематики контрольных работ

1. Речь. Речевая деятельность
2. Аргументация как убеждающая система
3. Основы мастерства публичного выступления
4. Образ оратора
5. Культура дискусивно-полемиической речи
6. Коммуникативные основы речи
7. Что такое убеждения и как они влияют на нас
8. Ограничивающие убеждения
9. Использование ценностей собеседника

10. Самопрезентация
11. Зрительный контакт с аудиторией
12. Механизмы влияния и манипуляции
13. Речевые стратегии скрытых внушений
14. Информационная речь
15. Речевая игра
16. Диалогизация монолога
17. Модели зафиксированных действий
18. Методика взаимных обязательств
19. Коммуникативные тактики
20. Организационная речь
21. Методики использования «чувства партнера» при общении
22. Импровизационная речь
23. Аргументативный текст и речь
24. Принцип последовательности
25. Принцип социального доказательства
26. Изменение убеждений в речи
27. Методики переопределения убеждений, или рефрейминг
28. Управление людьми. Понятие, способы.
29. Современный подход управления персоналом
30. Модели управления персоналом.
31. Различия руководства и лидерства
32. Сходства руководства и лидерства
33. Аспекты власти.
34. Понятие авторитет, его виды.
35. Принципы управления в системе «лидер-команда».
36. Качества лидера.

Методические рекомендации к контрольным вопросам

Контрольные вопросы для студентов очной и заочно формы обучения призваны выявить уровень знаний по данной дисциплине, умение работать с литературой, способность четко формулировать свои мысли.

Контрольные задания выполняются после изучения основных положений курса на основе знаний, полученных в учебном процессе, а также на основе самостоятельного изучения и анализа рекомендованной научной и учебной литературы.

Поощряется привлечение дополнительной литературы, в том числе – периодических изданий, если это необходимо для более полного и всестороннего раскрытия темы.

Вопросы для подготовки к зачету

1. Понятие убеждения. Нравственные основы искусства убеждения.
2. Роль искусства убеждения в жизни общества и в развитии культуры.
3. Структура и функции искусства убеждения.
4. Общие правила и принципы искусства убеждения.
5. Искусство как выражение социальных норм.
6. Роль искусства в жизни общества и в развитии культуры.
7. Соотношения искусства убеждения.
8. Искусства убеждения как регулятор отношений в сфере делового общения.
9. Своеобразие национальных традиций искусства убеждения в России.
10. Искусства убеждения и конфликтные ситуации в профессиональной среде.
11. Искусства убеждения как форма профессиональной коммуникации.
12. Своеобразие национальных традиций искусства убеждения в России.
13. Искусства убеждения и конфликтные ситуации в профессиональной среде.
14. Искусства убеждения как форма профессиональной коммуникации.
15. Что называется «управлением»?
16. Кто ввел понятие «научное управление»?
17. Управление персоналом – это ...
18. Что вкачает в себя современный подход управления персоналом?
19. Причислите модели управления персоналом?
20. Что называется рамочным управлением?
21. Мотивационный менеджмент – это ...
22. Перечислите способы управления людьми?
23. Перечислите принципы управления людьми?
24. Существует ли разница между управлением и манипулированием людьми?
25. Лидер – это ...
26. Руководитель – это ...
27. Назовите основные различия руководства и лидерства?
28. Назовите основные сходства руководства и лидерства?
29. Перечислите аспекты власти?
30. Что называется авторитетом?
31. В каких случаях возникает «ложный авторитет»?
32. Чем должен владеть лидер для того, чтобы повысить активность команды?
33. Опишите принципы управления в системе «лидер-команда»?
34. Какие качества лидера понимаются под гибкостью?

Примеры тестов

Тест - 1

1. Приписывание противной стороне в процессе аргументации отрицательных характеристик есть:

- А) аргумент к публике; С) аргумент к человеку;
В) аргумент к личности; D) аргумент к невежеству.

2. Приведение в поддержку своей позиции доводов, выдвигаемых в процессе аргументации противной стороной, есть:

- А) аргумент к авторитету; С) аргумент к человеку;
В) аргумент к личности; D) аргумент к силе.

3. Расточение в процессе аргументации неумеренных похвал противной стороне в надежде, что она станет мягче и покладистее, есть:

- А) аргумент к личности; С) аргумент к человеку;
В) аргумент к тщеславию; D) аргумент к публике.

4. Угроза в процессе аргументации какими-то неприятными последствиями, применением насилия есть:

- А) аргумент к человеку; С) аргумент к публике;
В) аргумент к личности; D) аргумент к силе.

5. Упоминание в процессе аргументации таких фактов или положений, которые никто из присутствующих не знает, не может или не хочет проверить, есть: (ПК-4, ПК-9)

- А) аргумент к публике; С) аргумент к невежеству;
В) аргумент к тщеславию; D) аргумент к личности.

6. Намеренное возбуждение у другой стороны процесса аргументации жалости или сочувствия есть:

- А) аргумент к человеку; С) аргумент к жалости;
В) аргумент к невежеству; D) аргумент к публике.

7. Столкновение мнений или позиций, в ходе которого каждая из сторон аргументированно отстаивает свое понимание обсуждаемых проблем и стремится опровергнуть доводы другой стороны, называют:

- А) спор; С) полемика;
В) дискуссия; D) некорректная аргументация.

8. Искусство ведения спора называют:

- А) полемикой; С) эклектикой;
В) софистикой; D) эристикой.

9. Приемы спора, содержащие элемент хитрости, но не прямого обмана, являются: (ПК-4, ПК-9)

- А) полезными; С) корректными;
В) некорректными; D) бесполезными

10. Спор, содержащий некорректные аргументы или элементы обмана, есть:

- А) корректный спор;
В) неуместный спор;
С) некорректный спор;

D) провокационный спор.

11. Некорректный прием в споре, когда вместо обоснования выдвинутого положения приводятся аргументы в поддержку другого положения, называют:

- A) аргументом к тщеславию; C) подменой тезиса;
- B) аргументом к невежеству; D) аргументом к человеку.

12. Спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы ведения спора, это:

- A) дискуссия; C) софистика;
- B) полемика; D) эклектика.

13. Спор, направленный на победу над другой стороной своей точки зрения и использующий только корректные приемы:

- A) софистика; C) эклектика;
- B) дискуссия; D) полемика,

14. Спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы, это:

- A) эклектика; C) дискуссия;
- B) софистика; D) полемика.

15. Спор, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной с использованием как корректных, так и некорректных приемов, это:

- A) полемика; C) софистика;
- B) эклектика; D) дискуссия.

16. Общие требования к спору:

- A) не следует спорить без особой необходимости;
- B) спорить нужно только по очень важным вопросам;
- C) в споре не следует отступать от первоначальной позиции;
- D) спор должен иметь свой предмет;
- E) тема спора не должна подменяться другой на всем его протяжении;
- F) ради утверждения своей позиции спорить нужно по каждому поводу;
- G) спор не предполагает какой-либо общности исходных позиций спорящих сторон;
- H) успешное ведение спора не предполагает знания логики;
- I) успех в споре не требует какого-либо знания тех вещей, о которых ведется спор.

16. Приведение убедительных аргументов, в силу которых выдвинутое утверждение должно быть принято, это:

- A) убеждение; C) обоснование утверждения;
- B) доказательство; D) антиномия.

17. Научная теория, изучающая многообразные способы воздействия на убеждения людей, это:

- A) теория доказательства; C) софистика;
- B) эристика; D) теория аргументации.

18. Вера, имеющая под собой определенные основания, это:

- A) уверенность; C) убеждение;
B) сомнение; D) знание.

Тест-2

1. Противоположностью убеждения является:
A) заблуждение; C) сомнение;
B) неверие; D) слепая вера.
2. Противоположностью знания является:
A) сомнение; C) неверие;
B) заблуждение; D) вера.
3. Противоположностью веры является:
A) неверие; C) заблуждение;
B) сомнение; D) знание.
4. Способ убеждения, эффективный в любой аудитории, называют:
A) эмпирическим; C) универсальным;
B) контекстуальным; D) теоретическим.
5. Способ убеждения, эффективный лишь в некоторых аудиториях, называют:
A) контекстуальным; C) теоретическим;
B) универсальным; D) эмпирическим.
6. Способ убеждения, опирающийся на опыт, называют:
A) универсальным; C) контекстуальным;
B) эмпирическим; D) обоснованием.
7. Способ убеждения, опирающийся на рассуждение, называют:
A) теоретический; C) обоснование;
B) эмпирический; D) контекстуальный.
8. Непосредственное наблюдение тех явлений, о которых говорится в проверяемом утверждении, это:
A) эмпирическое подтверждение; C) косвенное подтверждение;
B) прямое подтверждение; D) доказательство.
9. Подтверждение в опыте логических следствий обосновываемого положения, называют:
A) доказательство; C) косвенное подтверждение;
B) прямое подтверждение; D) обоснование.
10. Требование, чтобы выдвигаемое положение отвечало имеющимся в исследуемой области законам, принципам, теориям, называют:
A) условием совместимости; C) косвенным подтверждением;
B) проверкой на приложения; D) прямым подтверждением.
11. Исследование выдвинутого положения на приложимость его к более широкому, чем исходный, классу исследуемых объектов называют:
A) условием совместимости; C) включением в систему;
B) проверкой на приложения; D) косвенным подтверждением.
12. Обоснование утверждения путем введения его в систему других обоснованных положений, называют:
A) условием совместимости; C) включением в систему;

В) проверкой на приложения; D) косвенным подтверждением.

13. Ссылка на непосредственную, интуитивную очевидность выдвигаемого положения:

A) некорректная аргументация; C) корректная аргументация;

В) прямое подтверждение; D) аргумент к интуиции.

14. Ссылка в процессе обоснования на собственную, глубокую веру в то, что выдвигаемое положение должно быть принято, называют:

A) аргумент к интуиции; C) аргумент к традиции;

В) аргумент к вере; D) корректная аргументация.

15. Ссылка в процессе аргументации на мнение или действия лица, хорошо зарекомендовавшего себя в данной области, называют:

A) аргумент к вере; C) аргумент к авторитету;

В) аргумент к интуиции; D) некорректная аргументация.

16. Аргументация, в ходе которой не нарушаются сложившиеся в конкретной области требования к ней, есть:

A) дискуссия; C) проверка на приложения;

В) корректная аргументация; D) условие совместимости.

17. Аргументация, в процессе которой не соблюдаются сложившиеся в конкретной области требования к процедурам обоснования, процессам коммуникации, это:

A) некорректной аргументацией; C) косвенным подтверждением;

В) дискуссией; D) включением в систему.

18. К общим принципам, с которыми должна считаться аргументация, относится:

A) принцип простоты; D) принцип последовательности;

В) принцип привычности (консерватизма); E) принцип красоты;

C) принцип древности; F) принцип новаторства.

19. Прием, когда вместо обоснования истинности или ложности тезиса объективными доводами одна из сторон процесса аргументации пытается опереться на мнения, чувства и настроение аудитории, есть:

A) прямое подтверждение; C) аргумент к публике;

В) аргумент к личности; D) косвенное подтверждение.

Тест -3

1. _____ - это всеобъемлющее понятие, включающее в себя все действия и всех лиц, принимающих решения, в которые входят процессы планирования, оценки, реализации проекта и контроля (Управление).

2. В современном подходе управление персоналом включает:

- разработка стратегии развития организации;
- планирование задач по решению на краткосрочную и долгосрочную перспективу;
- разработка мероприятий по предотвращению несчастных случаев и травматизма в организации;
- планирование потребности в квалифицированных сотрудниках;

- составление штатного расписания и подготовка должностных инструкций;
- подбор персонала и формирование коллектива сотрудников;
- анализ качества работы и контроль;
- разработка программ профессиональной подготовки и повышения квалификации;
- аттестация сотрудников: критерии, методики, оценки;
- мотивация: заработная плата, премии, льготы, продвижения по службе.

3. Укажите модели управления персоналом.

- фальсифицированное управление;
- позитивное управление;
- управление по целям;
- управление посредством мотивации;
- управление задачами;
- управление-манипуляция;
- рамочное управление;
- управление на основе делегирования;
- партисипативное управление;
- предпринимательское управление.

4. _____ — это построение системы управления на основе приоритетов мотивации, на основе выбора эффективной мотивационной модели (Мотивационный менеджмент).

5. Укажите способы управления людьми:

- умение говорить «да»
- правильный взгляд;
- энергетическая пауза;
- повышение голоса при проступках персонала;
- пауза и поощрение;
- защита от взгляда;
- побороть неприязнь;
- эмоциональность при определении задач персоналу;
- давление;
- умение говорить «нет»;
- не объяснять свой отказ;
- юмор;
- позиция без доказательств;
- зафиксировать новую роль.

6. Укажите принципы управления людьми:

- юмор;
- мотивация;
- манипуляция;
- психологический климат;
- психологическое давление;

- открытость;
- осведомленность;
- команда;
- правильное вознаграждение;
- контроль когнитивного напряжения у подчиненных;
- осознанность.

7. _____ - авторитетный член организации или малой группы, личностное влияние которого позволяет ему играть главную роль в социальных процессах, ситуациях (Лидер).

8. _____ - лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности (Руководитель).

9. Правильно укажите аспекты власти:

- формальный;
- конструктивный;
- психологический;
- институционный;
- либеральный;
- доминирующий.

10. _____ - это совершенно особый вид влияния на людей, который выражается в способности человека, не прибегая к принуждению, направлять поступки и мысли других людей (Авторитет).

11. Укажите виды авторитета:

- подлинный;
- настоящий;
- доминантный;
- ложный;

12. Укажите количество способов развития лидерского потенциала:

- 3
- 5
- 6
- 2
- 10

13. Сколько свойств в системе «лидер-команда»

- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

14. Под гибкостью лидера понимается совокупность качеств. Укажите правильные качества.

- способность подстраиваться под обстоятельства;
- высокий уровень осознания своих состояний;
- способность свободно выбирать состояние (т.е. невербальное поведение);

- принимать решения в прислушиваясь к окружающим;
- коммуникабельность;
- способность удерживать его при различных внешних воздействиях.

15. Укажите принципы управления в системе «лидер-команда»:

- разработка системы управления внутри команды;
- применение методов манипулирования людьми внутри команды;
- изменение или замена частей системы и ее структуры, т.е. команды, отдельных ее членов, подразделений, а также формальной структуры взаимодействий между частями (внешнее управление процессом изменений);
- создание необходимой атмосферы внутри команды для достижения поставленных целей;
- достижение всех необходимых функциональных изменений только через развитие лидера (или и лидера, и подчиненных) – без структурных изменений в каких-либо частях системы.

Чубарева Марина Владимировна

**Методические указания для выполнения контрольной
работы по дисциплине
«Искусство убеждения»**

студентами очного и заочного обучения направления подготовки
44.03.04 «Профессиональное обучение (по отраслям)»