

Группа: 12 Б

Предмет: Математика

Источники: Омельченко В.П. Математика (file:///C:/Users/79371/Desktop/898-matematika-dlja-ssuzov_omelchenko-kurbatova_2011-380s.pdf)

Задание: Выполнить практическую работу №6: «Изучение интеграла и первообразной».

Домашнее задание: Омельченко В.П. Математика стр.158 тест, стр.147, упр. 187-195

Практическая работа №6

«Использование определенного интеграла при решении задач прикладного характера».

ЦЕЛЬ РАБОТЫ:

1. Корректировать знания, умения и навыки в теме: «Использование определенного интеграла при решении задач прикладного характера».
2. Закрепить и систематизировать знания по теме.
3. Определить уровень усвоения знаний, оценить результат деятельности уч-ся.

ОБОРУДОВАНИЕ: инструкционно-технологические карты, таблицы первообразных некоторых функций, микрокалькуляторы.

УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

ПРИМЕР 1. Вычислите интеграл $\int_{-2}^2 (-4x + 4 + x^2) dx$.

РЕШЕНИЕ. Найдем множество всех первообразных для функции $-4x + 4 + x^2$:

$$F(x) = -4 \cdot \frac{x^2}{2} + 4 \cdot x + \frac{x^3}{3} + C = -2x^2 + 4x + \frac{x^3}{3} + C.$$

Пользуясь формулой Ньютона-Лейбница, получаем:

$$\begin{aligned} \int_{-2}^2 (-4x + 4 + x^2) dx &= \left(-2x^2 + 4x + \frac{x^3}{3} \right) \Big|_{-2}^2 = \left(-2 \cdot 2^2 + 4 \cdot 2 + \frac{2^3}{3} \right) - \left(-2 \cdot (-2)^2 + 4 \cdot (-2) + \frac{(-2)^3}{3} \right) = \\ &= \left(-8 + 8 + \frac{8}{3} \right) - \left(-8 - 8 - \frac{8}{3} \right) = 21 \frac{1}{3}. \end{aligned}$$

О т в е т: $21 \frac{1}{3}$.

ПРИМЕР 2. Выясните, при каком отрицательном значении переменной a верно равенство

$$\int_{-2a}^a 2x^3 dx = -7,5?$$

РЕШЕНИЕ. Поскольку для $2x^3$ одной из первообразных является $\frac{x^4}{2}$,

$$\int_{-2a}^a 2x^3 dx = \left(\frac{x^4}{2} \right) \Big|_{-2a}^a = \frac{a^4}{2} - \frac{(-2a)^4}{2} = -\frac{15a^4}{2}.$$

Следовательно, нужно решить уравнение:

$$-\frac{15a^4}{2} = -7,5,$$

$$-\frac{15a^4}{2} = -\frac{15}{2},$$

$$a^4 = 1,$$

$$a = \pm 1.$$

Отрицательный корень этого уравнения – это число -1 .

О т в е т: -1 .

ТЕСТ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ.

Выберите правильный вариант ответа.

1. Значение $\int_{-1}^1 (-6x + x^2 + 9) dx$ равно:

а) $18\frac{1}{3}$; б) $18\frac{2}{3}$; в) $19\frac{1}{3}$.

2. Равенство $\int_a^{2a} x^3 dx = 3,75$ (где $a > 0$) верно, если a равно:

а) 1; б) 2; в) 3.

ВАРИАНТЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ.

Вариант 1.

1. Вычислите интегралы: а) $\int_{-1}^2 x^2 dx$; б) $\int_0^{\frac{\pi}{12}} (1 + \cos 2x) dx$.
2. Докажите справедливость равенства: $\int_0^1 (2x + 1) dx = \int_0^2 (x^3 - 1) dx$.

Вариант 2.

1. Вычислите интегралы: а) $\int_0^{\frac{\pi}{2}} -2 \sin x dx$; б) $\int_{-2}^2 \frac{dx}{\sqrt{2x+5}}$.
2. Докажите справедливость равенства: $\int_0^{\frac{\pi}{2}} \cos x dx = \int_0^{\sqrt[3]{3}} x^2 dx$.

Вариант 3.

1. Вычислите интегралы: а) $\int_0^{\frac{\pi}{4}} \frac{dx}{\cos^2 x}$; б) $\int_1^2 \frac{dx}{(x+1)^2}$.
2. Докажите справедливость равенства: $\int_0^{\frac{\pi}{3}} \sin x dx = \int_{\frac{1}{16}}^{\frac{1}{4}} \frac{dx}{\sqrt{x}}$.

Вариант 4.

1. Вычислите интегралы: а) $\int_{\frac{1}{4}}^1 \frac{1}{\sqrt{x}} dx$; б) $\int_0^{\frac{3\pi}{2}} \frac{dx}{\cos^2\left(\frac{2x}{9}\right)}$.

2. Докажите справедливость равенства: $\int_0^{\frac{\pi}{4}} \frac{dx}{\cos^2 x} = \int_0^1 dx$.

Вариант 5.

1. Вычислите интегралы: а) $\int_{-1}^2 -x^3 dx$; б) $\int_0^{\frac{2\pi}{3}} \sin\left(\frac{\pi}{3} - 3x\right) dx$

2. Верно ли неравенство: $\int_{-\frac{\pi}{2}}^{\frac{\pi}{3}} \frac{dx}{\sin^2 x} < \int_{\frac{1}{2}}^1 \frac{dx}{x^2}$?

Вариант 6.

1. Вычислите интегралы: а) $\int_{\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{4}} -\frac{dx}{\sin^2 x}$; б) $\int_0^2 (1+3x)^4 dx$.

3. Верно ли неравенство: $\int_{-1}^1 x^4 dx < \int_1^4 \frac{dx}{\sqrt{x}}$?

Вариант 7.

1. Вычислите интегралы: а) $\int_0^{\frac{\pi}{2}} 2 \cos x dx$; б) $\int_2^7 \frac{dx}{\sqrt{x+2}}$.

2. Верно ли неравенство: $\int_0^{\frac{\pi}{4}} \frac{dx}{\cos^2 x} > \int_1^8 \frac{dx}{\sqrt[3]{x^2}}$?

Вариант 8.

1. Вычислите интегралы: а) $\int_1^5 x^4 dx$; б) $\int_0^{\frac{\pi}{2}} \sin 2x dx$.

2. Верно ли неравенство: $\int_{\pi}^{\frac{\pi}{2}} \cos x dx > \int_2^{\frac{1}{3}} \frac{dx}{x^2}$?

Предмет: МДК 02.02. Бухгалтерская технология проведения и оформления инвентаризации

Урок 101

Тема урока Практическая работа. Решение производственных задач по определению реального состояния расчетов и выявлению задолженности, нереальной для взыскания с целью принятия мер к взысканию задолженности с должников, либо списание ее с учета.

1. Выполнить задания:

Задача 1.

Организация отгрузила товары покупателю в августе 2016 г. Оплатить их покупатель должен был 10 октября. В указанный срок оплаты не было.

Начало течения срока исковой давности — с 11 октября 2016 г. Истечение произойдет 10 октября 2019 г.

Задача 2.

Организация произвела строительные работы. Заказчик должен был оплатить их в течение 60 дней с момента приемки работ, но не оплатил.

Если иск строительной организации не предъявлен либо долг не признан заказчиком, данная дебиторская задолженность списывается по истечении трех лет с даты, когда работы должны были быть полностью оплачены.

Задача 3.

Организация реализовала товары покупателю в апреле 2016 г. на сумму 90 000 руб. Оплата должна быть произведена двумя частями:

— 45 000 руб. — 13 августа;

— 45 000 руб. — 13 сентября.

В указанные сроки покупатель свою задолженность перед организацией не погасил.

Срок исковой давности по первой части долга начнет течь с 14 августа 2016 г.

Соответственно, истечение срока произойдет 15 августа 2019 г. (13 и 14 августа 2019 г. — выходные дни. Согласно п. 7 ст. 6.1 НК РФ, если последний день срока приходится на день, признаваемый в соответствии с законодательством РФ выходным и (или) нерабочим праздничным днем, днем окончания срока считается ближайший следующий за ним рабочий день.

По второй части срок начинается с 14 сентября 2016 г., а истекает 13 сентября 2019 г.

Д/з конспект

Урок 102

Тема урока Порядок проведения и оформления результатов инвентаризации недостач и потерь от порчи ценностей .

Для обобщения информации о суммах недостач и потерь от порчи материальных и иных ценностей используют счет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей». На этом счете учитывают недостачи и потери от порчи материальных и иных ценностей, выявленные в процессе их заготовления, хранения и продажи, подлежащие отнесению на счета учета затрат на производство, расходов на продажу и на виновных лиц. Потери ценностей, возникающие в результате стихийных бедствий, относят на счет 99 «Прибыли и убытки». В дебет счета 94 с кредита счетов недостающих или полностью испорченных ценностей списывается их фактическая себестоимость (по товарно-материальным ценностям) или остаточная стоимость (по основным средствам и нематериальным активам). По частично

испорченным материальным ценностям в дебет счета 94 списывают сумму определившихся потерь.

При выявлении недостатков или порчи при приемке материальных ценностей от поставщиков сумму недостатков в пределах предусмотренных в договоре величин покупатель относит при оприходовании ценностей в дебет счета 94 с кредита счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Сумму потерь сверх предусмотренных в договоре величин покупатель предъявляет поставщику или транспортной организации и учитывает по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (субсчет «Расчеты по претензиям») и кредиту счета 60. При отказе судом во взыскании сумм потерь с поставщиков или транспортных организаций эти суммы списывают со счета 76 на счет 94. Если суд принял решение о взыскании с поставщика сумм недостатков и потерь ценностей сверх предусмотренных в договоре величин, то поставщик сторнирует ранее отраженную сумму продажи на сумму недостатков и потерь (дебетирует счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредитует счет 90 «Продажи»), а также обороты по дебету счета 90 «Продажи» и кредиту счета 43 «Готовая продукция». Восстановленная таким образом на счете 43 сумма недостатков списывается затем в дебет счета 94 с кредита счета 43.

С кредита счета 94 недостатки и потери от порчи ценностей списывают следующим образом:

- недостатки и порчи ценностей в пределах предусмотренных в договоре величин — на счета учета материальных ценностей (когда они выявлены при изготовлении);
- недостатки и порчи ценностей в пределах норм естественной убыли — на затраты на производство и расходы на продажу (когда они выявлены при хранении или продаже);
- недостатки ценностей сверх величин (норм) убыли, потери от порчи — в дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» (субсчет «Расчеты по возмещению материального ущерба»);
- недостатки ценностей сверх величин (норм) убыли и потери от порчи ценностей при отсутствии конкретных виновников, а также недостатков, во взыскании которых отказано судом вследствие необоснованности исков, — на счет 91 «Прочие доходы и расходы». По кредиту счета 94 отражаются суммы в размерах и величинах, принятых по дебету данного счета. На счетах учета затрат и расходов на продажу недостающие или испорченные материальные ценности списывают по их фактической себестоимости.

При взыскании с виновных лиц стоимости недостающих ценностей разница между их стоимостью, зачисленной на счет 73, и их стоимостью, отраженной на счете 94, учитывается на счете 98 «Доходы будущих периодов». По мере взыскания с виновных лиц причитающихся сумм эти суммы списывают в дебет счета 98 и кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Недостатки ценностей, выявленные в отчетном периоде, но относящиеся к прошлым отчетным периодам, признанные материально ответственными лицами или на которые имеются решения суда о взыскании с виновных лиц, отражаются по дебету счета 94 и кредиту счета 98. Одновременно на эти суммы дебетуют счет 73 (субсчет «Расчеты по возмещению материального ущерба») и кредитуют счет 94. По мере погашения задолженности дебетуют счет 98 и кредитуют счет 91.

Предмет: Экономика организации

Урок 69-70

Тема урока: Порядок образования финансовых ресурсов на предприятии.

Домашнее задание: Стр. 151-153

ПРОДОЛЖАЕМ ИЗУЧАТЬ ТЕМУ

Доходы предприятия - прибыль .

Прибыль — это абсолютный показатель эффективности, который определяется как превышение доходов над расходами и определяется как разница.

В случае если доходы меньше расходов то строительная организация получает убыток .

Ценная бумага – это любой документ (бумага) который продается и покупается по соответствующей цене.

К ценным бумагам относятся: акции, облигации, векселя, банковские сертификаты, коносаменты, чеки, варранты, закладные, инвестиционные паи, депозитарные расписки, фьючерсные контракты, опционы, свопы.

Курсы ценных бумаг свидетельствуют о состоянии экономики. Стабильные курсы ценных бумаг или их повышение, как правило, говорит о нормальном экономическом положении страны. Ценные бумаги играют также важную роль при перетекании капитала между различными сферами экономики.

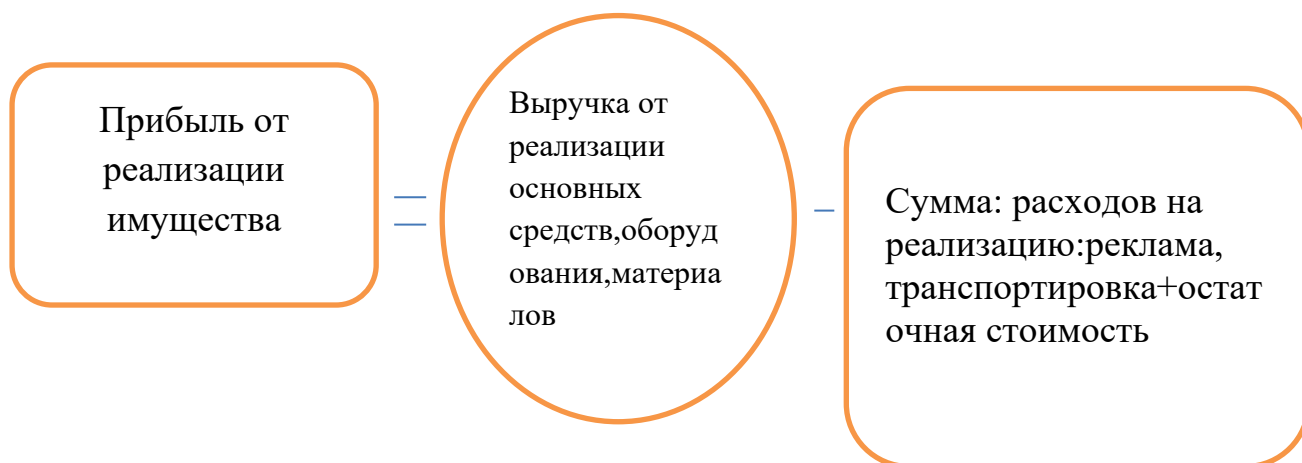


Рисунок2. Определение прибыли от выручки реализации имущества.

Денежные фонды предприятия формируются из различных фондов.

Уставный капитал формируется при создании предприятия. Это «стартовый» капитал, необходимый для начала деятельности предприятия. Его нижний предел ограничивается законодательно, и в зависимости от организационно-правовой формы предприятия он может называться по-разному:

- для товариществ — складочный капитал;
- общества с ограниченной ответственностью — уставный капитал;
- акционерных обществ — акционерный капитал;
- производственных кооперативов — паевой фонд;
- унитарных предприятий — уставный фонд.

Минимальный размер уставного капитала может быть указан в твердой сумме или относительных показателях.

Российским законодательством установлен следующий минимальный размер уставного капитала (фонда) в зависимости от МРОТ:

- для общества с ограниченной ответственностью — 10 000 руб.1;
- закрытого акционерного общества — 100 МРОТ;
- открытого акционерного общества — 1000 МРОТ;
- государственного предприятия — 5000 МРОТ;
- муниципального унитарного предприятия — 1000 МРОТ.

Амортизационный фонд

Амортизация – это постепенный перенос стоимости основных фондов на выпускаемую продукцию.

Перенесенная стоимость основных фондов в составе продукции покидает сферу производства и поступает в сферу обращения. После реализации продукции часть денежной суммы, соответствующая перенесенной стоимости основных фондов, поступает в амортизационный фонд, в котором накапливается до величины, соответствующей первоначальной стоимости.

Амортизационный фонд используется для приобретения новых основных фондов взамен изношенных.

Амортизационные отчисления производятся предприятиями ежемесячно, исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов.

Норма амортизации представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений.

Иначе говоря, норма амортизации – это отношение суммы годовых амортизационных отчислений к стоимости основных фондов, выраженное в процентах.

Фонд развития производства, как другие фонды специального назначения, образуется за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Порядок формирования этого фонда, нормы отчисления самостоятельно устанавливаются предприятием.

Цели и направления использования фонда развития производства непосредственно определяются инновационной политикой организации, пакетом инновационных проектов, осуществляемой инновационной деятельностью. Во многих организациях проведение НИОКР, приобретение нового оборудования и приборов, финансирование затрат по техническому перевооружению, реконструкции действующего производства и строительству новых объектов осуществляется за счет средств фонда развития.

Привлеченные средства –это:

Бюджетные субсидии- выплаты потребителям, предоставляемые за счет государственного или местного бюджета, а также выплаты специальных фондов для юридических и физических лиц, местных органов власти.

Денежные кредиты(кратко-, так и долгосрочные)

Предприятие получает кредит на условия платности ,срочности ,возвратности, целевого использования (гарантии ,зalog недвижимости) Банк проводит проверку кредитной заявки предприятия с кредитоспособностью.

Страховые возмещения - денежная компенсация, выплачиваемая страхователю или выгодоприобретателю при наступлении страхового случая из страхового фонда для покрытия ущерба в имущественном страховании и/или в страховании.

2. Источники формирования финансовых ресурсов(рисунок 3)

Все источники денежных средств предприятия условно можно разделить на две группы: собственные и заемные.

Собственные источники. Собственные источники финансирования включают в себя:

- уставный капитал;
- выручку от реализации и от другой деятельности предприятия;
- взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, взносы и пожертвования).

Уставный капитал формируется при создании предприятия. Это «стартовый» капитал, необходимый для начала деятельности предприятия. Его нижний предел ограничивается законодательно, и в зависимости от организационно-правовой формы предприятия он может называться по-разному:

- для товариществ — складочный капитал;
- общества с ограниченной ответственностью — уставный капитал;
- акционерных обществ — акционерный капитал;
- производственных кооперативов — паевой фонд;
- унитарных предприятий — уставный фонд.

Минимальный размер уставного капитала может быть указан в твердой сумме или относительных показателях.

Российским законодательством установлен следующий минимальный размер уставного капитала (фонда) в зависимости от МРОТ:

- для общества с ограниченной ответственностью — 10 000 руб.1;
- закрытого акционерного общества — 100 МРОТ;
- открытого акционерного общества — 1000 МРОТ;
- государственного предприятия — 5000 МРОТ;
- муниципального унитарного предприятия — 1000 МРОТ.

Выручка от реализации и от другой деятельности предприятия — основной источник денежных поступлений. Так как при нормальной деятельности предприятия в цену строительной продукции включены текущие затраты на производство и реализацию продукции, то после получения выручки возмещаются материальные затраты. Для строительной организации это — платежи заказчиков, производимые на условиях договоров подряда. Финансовые работники подрядной организации следят за своевременным оформлением документации, служащей основанием для выписки счетов за выполненные работы (акты приемки, справки), и контролируют своевременное поступление средств в оплату выполненных работ.

Целевое финансирование представляет собой средства, предназначенные на финансирование тех или иных мероприятий целевого назначения, а именно: содержание детских и культурно-просветительских учреждений, подготовку кадров, научно-исследовательские работы, капитальные вложения, строительство жилых домов, на покрытие убытков.

К средствам целевого финансирования относится имущество, использованное по назначению, определенному организацией (физическим лицом) — источником целевого финансирования:

- в виде средств бюджетов всех уровней, государственных внебюджетных фондов, выделяемых бюджетными учреждениями по смете доходов и расходов бюджетного учреждения;
- в виде грантов.



Рисунок 3 Источники формирования финансовых ресурсов

3.Баланс предприятия

Понятие «баланс» происходит от французского слова *balance*, что означает «весы». Из этого понятно, что бухгалтерский баланс — это сводка активов (средств) предприятия и источников их образования (пассивов) на определенную дату.

Приложение 1 :Форма бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

Презентация к лекции:

Финансовые ресурсы.pptx - Microsoft PowerPoint (Свой активации продукта)

Файл Главная Вставка Дизайн Переходы Анимация Показ слайдов Рецензирование Вид

Слайды Структура

1 Лекция
тема «Финансовые ресурсы предприятия»
1. Финансовые ресурсы предприятия: определение, состав.
2. Источники формирования.
3. Бухгалтерский баланс.

2 Финансы
(от лат. financia — наличность)
— это отношения в процессе образования и использования денежных фондов.

3 Совокупность возможных денежных поступлений на предприятии из самых различных источников называется финансовыми ресурсами.

4 Организация финансовой деятельности предприятия

5 Финансовый баланс предприятия

Слайд1

Слайд 1 из 10 Бумажная русский

баланс предприятия... Финансовые ресурс... Документ Microsoft ...

RU 80% 12:19

Финансовые ресурсы.pptx - Microsoft PowerPoint (Свой активации продукта)

Файл Главная Вставка Дизайн Переходы Анимация Показ слайдов Рецензирование Вид

Слайды Структура

1 Лекция
тема «Финансовые ресурсы предприятия»
1. Финансовые ресурсы предприятия: определение, состав.
2. Источники формирования.
3. Бухгалтерский баланс.

2 Финансы
(от лат. financia — наличность)
— это отношения в процессе образования и использования денежных фондов.

3 Совокупность возможных денежных поступлений на предприятии из самых различных источников называется финансовыми ресурсами.

4 Организация финансовой деятельности предприятия

5 Финансовый баланс предприятия

Слайд2 Определение финансов

Слайд 2 из 10 Бумажная русский

баланс предприятия... Финансовые ресурс... Документ Microsoft ...

RU 80% 12:23

Финансовые ресурсы.pptx - Microsoft PowerPoint (Свой активации продукта)

Файл Главная Вставка Дизайн Переходы Анимация Показ слайдов Рецензирование Вид

Слайды Структура

1 Лекция
тема «Финансовые ресурсы предприятия»
1. Финансовые ресурсы предприятия: определение, состав.
2. Источники формирования.
3. Бухгалтерский баланс.

2 Финансы
(от лат. financia — наличность)
— это отношения в процессе образования и использования денежных фондов.

3 Совокупность возможных денежных поступлений на предприятии из самых различных источников называется финансовыми ресурсами.

4 Организация финансовой деятельности предприятия

5 Финансовый баланс предприятия

Определение финансовых ресурсов

Слайд 3 из 10 Бумажная русский

баланс предприятия... Финансовые ресурс... Документ Microsoft ...

RU 80% 12:24

Финансовые ресурсы.pptx - Microsoft PowerPoint (Свой активации продукта)

Офис Главная Вставка Дизайн Переходы Анимация Показ слайдов Рецензирование Вид

Слайды Структура

1. Лекция 1. Финансовые ресурсы предприятия
 1. Финансовые ресурсы предприятия: определение, источники, значение для...
 2. Основные функции...
 3. Бухгалтерский баланс...
2. Финансы (от лат. finis — валюта) — это отношения в процессе образования и использования денежных фондов.
3. Совокупность возможных денежных поступлений на предприятии из самых различных источников называется финансовыми ресурсами.
4. Организация финансовой деятельности
5. Формирование финансовых ресурсов

Заметки к слайду

Организация финансовой деятельности

- рациональное использование оборотных средств предприятия;
- своевременность и точность расчетов с заказчиками и субподрядчиками за выполненные строительно-монтажные работы, а также с поставщиками и др. контрагентами за поставленные ими материальные ценности и оказанные услуги;
- расширение кредитных связей с финансирующими учреждениями (Банками), точное выполнение обязательств по полученным банковским ссудам и платежам в доход гос. бюджета;
- годовое и оперативное финансовое планирование и систематический контроль за финансовым состоянием строительной организации.

Слайд 4 из 10 Бумажная русский

Конспект2 Эконом... баланс предприятия... Финансовые ресур... Документ Microsoft ... RU 80% 12:24

Финансовые ресурсы.pptx - Microsoft PowerPoint (Свой активации продукта)

Офис Главная Вставка Дизайн Переходы Анимация Показ слайдов Рецензирование Вид

Слайды Структура

3. Совокупность возможных денежных поступлений на предприятии из самых различных источников называется финансовыми ресурсами.
4. Организация финансовой деятельности
5. Формирование финансовых ресурсов
6. Определение прибыли от выручки реализации имущества
7. Источники финансовых ресурсов

Далее по конспекту

Формирование финансовых ресурсов

Финансовые ресурсы предприятия

- Доходы предприятия
 - Прибыль от основной деятельности
 - Прибыль от финансовых операций (продажи ценных бумаг)
 - Выручка от прочей деятельности (от реализации имущества)
- Денежные фонды
 - Уставный фонд
 - Амортизационный фонд
 - Фонд развития производства
 - Резервный и другие фонды
- Привлеченные средства
 - Бюджетные субсидии
 - Кредиты банков и организаций
 - Страховые возмещения

Слайд 5 из 10 Бумажная русский

Конспект2 Эконом... баланс предприятия... Финансовые ресур... Документ Microsoft ... RU 80% 12:26

Финансовые ресурсы.pptx - Microsoft PowerPoint (Свой активации продукта)

Офис Главная Вставка Дизайн Переходы Анимация Показ слайдов Рецензирование Вид

Слайды Структура

3. Совокупность возможных денежных поступлений на предприятии из самых различных источников называется финансовыми ресурсами.
4. Организация финансовой деятельности
5. Формирование финансовых ресурсов
6. Определение прибыли от выручки реализации имущества
7. Источники финансовых ресурсов

Слайд 6

Определение прибыли от выручки реализации имущества.

Прибыль от реализации имущества

Выручка от реализации основных средств, оборудования, материалов

СУММА: расходов на реализацию и остаточная стоимость

Слайд 6 из 10 Бумажная русский

Конспект2 Эконом... баланс предприятия... Финансовые ресур... Документ Microsoft ... RU 80% 12:31

Источники финансовых ресурсов

Финансовые ресурсы организации (предприятия)

- Собственные источники**
 - Внутренние**
 - Поступления от учредителей при формировании уставного капитала
 - Прибыль остающаяся в распоряжении организации
 - Амортизационные отчисления
 - Проч. источники
 - Внешние**
 - Дополнительные взносы средств в уставный капитал
 - Дополнительная эмиссия и размещение ценных бумаг
 - Средства, поступающие в порядке перераспределения
 - Бюджетные ассигнования
 - Проч. источники
- Заемные источники**
 - Долгосрочный кредит банка
 - Краткосрочный кредит банка
 - Коммерческий кредит
 - Средства от выпуска и продажи облигаций
 - Прочие источники

Источники финансовых ресурсов строительной организации

Приложение 1 форма баланса

Бухгалтерский баланс

на 20 г.

Формы № 010

Дата выписки: _____

Идентификационный номер налогоплательщика: _____

Вид организации: _____

Организационно-правовая форма/форма собственности: _____

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

Материальные деньги (валюта): _____

Коды: 0710001

384330

Заметки к слайду

Пол- ная 1	Наименование показателя 2	На 20 г.		На 31 декабря 20 г.		На 31 декабря 20 г.	
		тыс. руб.	млн. руб.	тыс. руб.	млн. руб.	тыс. руб.	млн. руб.
АКТИВ							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Нематериальные активы						
	Результаты исследований и разработок						
	Материальные поисковые активы						
	Материальные поисковые активы						
	Основные средства						
	Доходные вложения в материальные ценности						
	Финансовые вложения						
	Отложенные налоговые активы						
	Прочие внеоборотные активы						
	Итого по разделу I						
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Запасы						
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям						
	Дебиторская задолженность						
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)						
	Денежные средства и денежные эквиваленты						
	Прочие оборотные активы						
	Итого по разделу II						
	БАЛАНС						

Безопасность жизнедеятельности**Практическое занятие № 9**

Тема: Изучение и освоение основных способов выполнения искусственного дыхания.

Наименование работы: Неотложные меры первой помощи. Показания к проведению реанимационных мероприятий. Мероприятия сердечно-легочной реанимации. Основные способы выполнения искусственного дыхания.

Цель: Ознакомиться с физиологической основой искусственного дыхания, изучить способы выполнения искусственного дыхания пострадавшим в ЧС мирного и военного времени; овладеть навыками оказания искусственного дыхания.

Время: 5 часов

Материально-техническое обеспечение: тетрадь, учебное пособие Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г.

Методика выполнения**Задание:**

1. см. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г. , стр.136-137
2. см. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г. , стр. 137
3. см. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г. , стр. 138
4. Отчет о работе оформить в виде ответов на контрольные вопросы см. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г. , стр. 139

Практическое занятие №10

Тема: Организация и обеспечение рационального питания.

Наименование работы: Рациональное питание и здоровой образ жизни.

Цель: Ознакомиться с понятиями рационального питания, нормами физиологических потребностей в пищевых веществах и энергии для различных групп населения, методами количественной и качественно оценки питания по энергетической ценности и составу питательных веществ потребляемых продуктов; научиться определять суточный расход энергии

человека и давать гигиеническую оценку его пищевого рациона с учетом принятых физиологических норм питания.

Время: 5 часов

Материально-техническое обеспечение: тетрадь, учебное пособие Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г.

Методика выполнения

Задание:

1. см. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г. , стр.148
2. 6. см. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г. , стр. 149-150
3. 7.см. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г. , стр.150-151
4. Отчет о работе оформить в виде ответов на контрольные вопросы см. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г. , стр. 151

Рекомендуемая и используемая литература:

1. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности , Практикум , 2016 г.
2. Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко Безопасность жизнедеятельности, 2016 г.

Физическая культура.

18.05

Тема: Волейбол. Техника передачи, подачи.

Цель: Ознакомиться с техниками передачи, подачи.

Время: 2 часа.

Доп. Задание: Сделать реферат на тему «Волейбол». Работы присылать по адресу: zaharoff.artur2014@yandex.ru

Материально-техническое обеспечение:

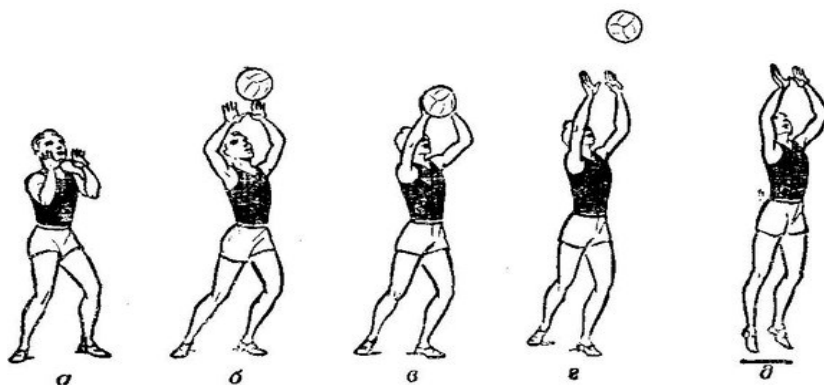
Электронный учебник Бишаева, А.А. Физическая культура.

https://www.studmed.ru/bishaeva-a-a-fizicheskaya-kultura_9d63f91884d.html и интернет ресурсы (например YouTube и т.д).

Методика выполнения.

Верхняя передача мяча. От успешного освоения верхней передачи во многом зависит обучение волейболу вообще. Изучение верхней передачи начинается с первых занятий и совершенствуется на всех последующих, за исключением занятий по общей физической подготовке.

Верхняя передача мяча двумя руками представляет собой основной технический прием волейбола. Только эта передача обеспечивает наиболее точную передачу мяча. Не овладев техникой верхней передачей, невозможно добиться сколько-нибудь значительных успехов в игре. На рисунке ниже показаны основные положения волейболиста при верхней передаче мяча.



Верхняя передача мяча

Основой правильного выполнения передачи является своевременный выход к мячу и выбор исходного положения:

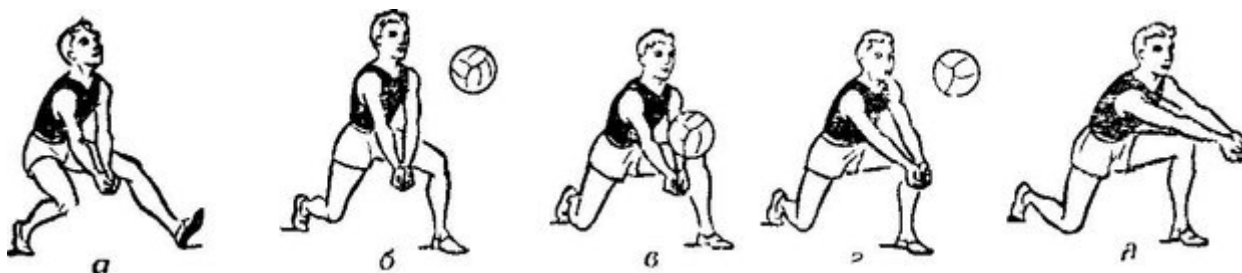
- Ноги согнуты в коленях и расставлены, одна нога впереди.
 - Туловище находится в вертикальном положении
 - руки вынесены вперед-вверх и согнуты в локтях
- Собственно обработка мяча:

- руки соприкасаются с мячом на уровне лица над головой
- кисти находятся в положении тыльного сгибания
- пальцы слегка напряжены и согнуты, они плотно охватывают мяч, образуя своеобразную воронку (положения б, в на рисунке)

• основная нагрузка при передаче падает преимущественно на указательные и средние пальцы

- ноги и руки выпрямляются
- разгибанием в лучезапястных суставах и эластичным движением пальцев, мячу придается нужное направление (положения г, д на рисунке). В зависимости от полета мяча верхняя передача может выполняться в средней или низкой стойках.

Прием мяча снизу двумя руками. По времени обучения прием мяча снизу уступает обучению верхней передаче, однако это не менее важный элемент в подготовке волейболистов. Прием снизу применяется в случаях, когда принять мяч сверху уже нельзя, например, у самой сетки или когда остается одно касание, а игрок движется к мячу, находясь спиной к сетке.



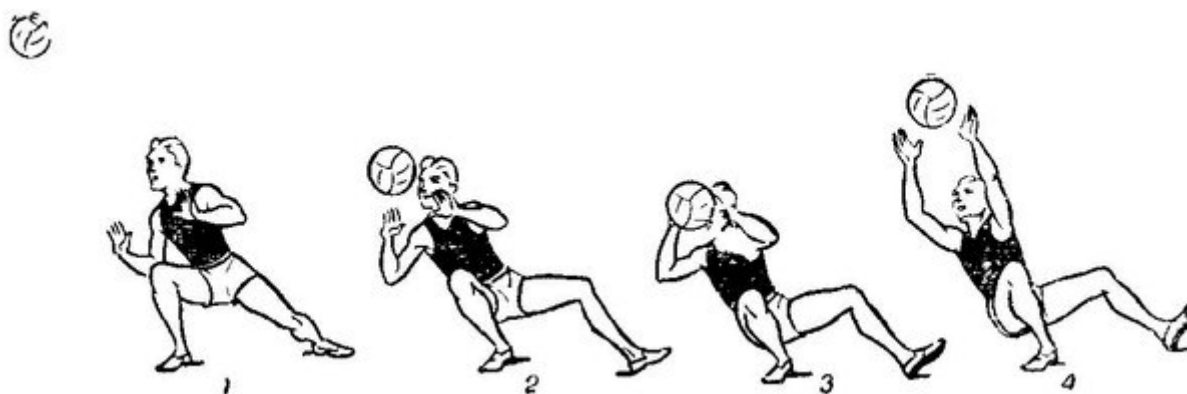
Прием мяча снизу

На рисунке показано, как правильно выполнять прием мяча снизу. Игрок выбегает к месту прима мяча. Одна нога (положение а) выставляется вперед с целью остановить движение тела по инерции, руки уже готовы для приема мяча. Вес тела переходит на впереди стоящую ногу, руки выпрямлены, кисти сомкнуты (положения б, в).

Для такого приема характерно «подседание под мяч» (положения г, д). Прием производится движением рук вперед-вверх, навстречу мячу.

В момент приема, руки выпрямлены в локтевых суставах, кисти слегка опущены вниз, точка касания мяча приходится на предплечья у лучезапястных суставов. При приеме мяча на кисти (кулаки) трудно добиться точности полета мяча. В момент касания руки не должны сгибаться в локтях.

Прием мяча сверху двумя руками с последующим падением и перекатом в сторону на бедро и спину.



Прием мяча сверху с падением

Когда игрок не может выполнить прием мяча сверху в низкой стойке, он выполняет его с последующим падением. На рисунке выше изображены основы техники приема мяча сверху с падением. После перемещения к точке приема, делается выпад по направлению к мячу. Вес тела переносится на ногу, которой был сделан выпад. Падение происходит в сторону выпада, при резком подведении плеч под мяч, падение может произойти на ягодицы с перекатом через спину.

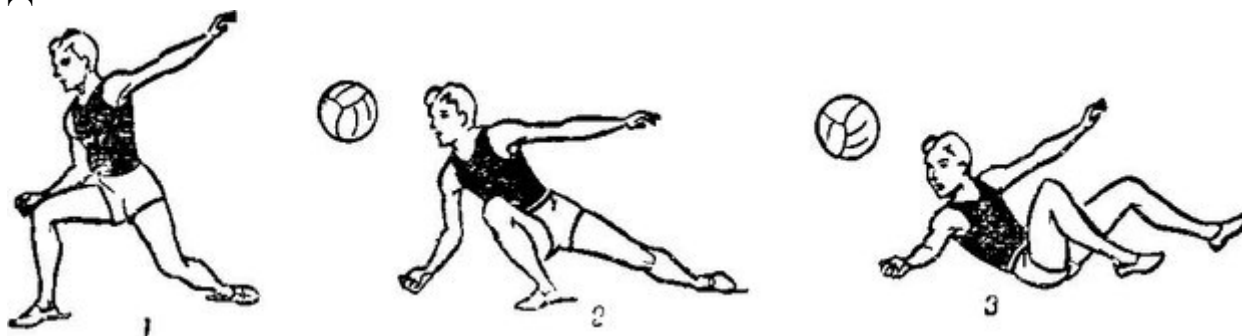
Падение при этом приеме, неизбежно т.к. центр тяжести тела находится за точкой опоры.

Прием мяча снизу одной рукой с падением.

Этот способ применяется, для того, чтобы достать далекий мяч, когда невозможно выполнить прием предыдущими способами. Этот прием схож по структуре с предыдущим, поэтому освоить его довольно просто. На

рисунке ниже показана техника приема мяча снизу одной рукой с падением. Прием выполняется одноименной со стороной выпада рукой. Удар производится кистью с согнутыми пальцами.

Деленное



Прием мяча снизу одной рукой с падением

Профессиональные волейболисты после приема мяча с падением делают группировку и перекат через плечо, сразу занимая удобное положение для игры. Для новичков это достаточно трудно, поэтому после приема мяча им просто необходимо постараться быстрее встать на ноги.

Тактика защиты.

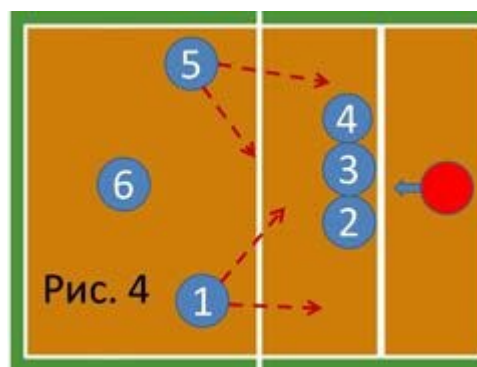
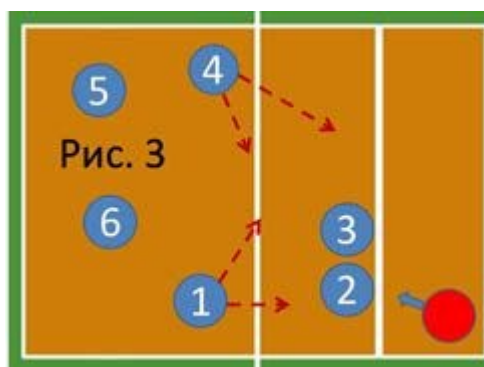
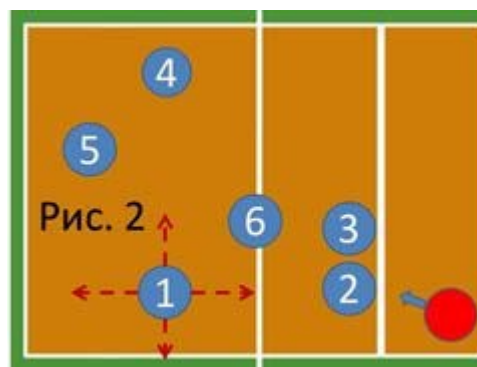
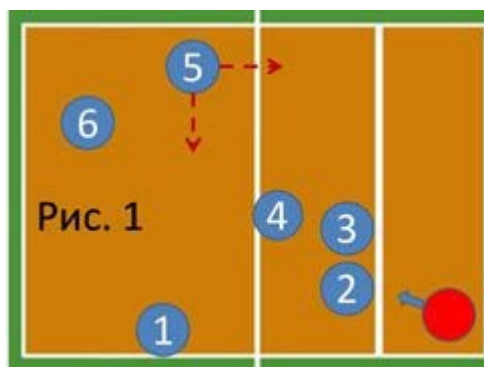
Игра волейболистов в защите предусматривает эшелонированную оборону, которая расположена как бы в три линии: блокирующие, страхующие и игроки, осуществляющие прием нападающих ударов (защитники).

Тактика игры в защите состоит из индивидуальных, групповых и командных действий.

Индивидуальный и групповой блок при реализации тактических задач может быть зонным и подвижным (ловящим). При зонном блокировании закрывается только одно, заранее определенное направление нападающего удара, независимо от того, куда в действительности будет выполнен данный удар. При подвижном блокировании игрок (или игроки) старается закрыть действительное направление атаки.

Страховка блокирующих может осуществляться игроком передней линии, не принимающим участия в блоке (рис. 1), игроком задней линии, например, зоны 6, когда команда играет в защите по системе «углом вперед» (рис. 2), а также крайним защитником, например, зоны /и игроком зоны 4 при игре в защите по системе «углом назад» (рис. 3). При постановке тройного блока страховку осуществляют крайние защитники (рис. 4).

Результативными являются действия защитников и при само страховке блокирующих.



Если рассматривать компоненты защиты изолированно, то наибольшую эффективность приносит блок. В среднем при наиболее удачной игре в защите эффективность блокирования достигает 42%. Показатели эффективности страховки и приема нападающих ударов всегда ниже и находятся соответственно в пределах 35—38 и 30—37%.

Довольно невысокие показатели эффективности защитных действий с позиций тактики могут свидетельствовать о нечетком взаимодействии игроков всех линий обороны. При совершенствовании взаимодействия между защитниками, выполняющими различные функции, большая роль принадлежит блокирующим. В зависимости от игры блокирующих строят свои действия защитники и страхующие. Безусловно, для улучшения взаимопонимания между волейболистами необходимо, чтобы игроки, выполняющие различные функции, заранее знали, как будут действовать их партнеры в той или иной игровой ситуации.

На определенном этапе совершенствования тактики защиты нападающие играют подыгрывающую роль, выполняя строго по заданию удары или обманы в различные зоны с определенной последовательностью и силой. В дальнейшем нападающим предоставляется свобода действий, что приближает условия выполнения упражнений в защите к игровым.

19.05

Тема: Волейбол. Нападающий удар, прием мяча снизу двумя руками.

Цель: Ознакомиться с техникой нападающего удара, приема мяча двумя руками.

Время: 2 часа.

Материально-техническое обеспечение:

Электронный учебник Бишаева, А.А. Физическая культура.

https://www.studmed.ru/bishaeva-a-a-fizicheskaya-kultura_9d63f91884d.html и интернет ресурсы (например YouTube и т.д).

Методика выполнения

Варианты выполнения атакующего удара.

От чего зависит хорошая техника выполнения нападающего удара в волейболе и результативность выполнения удара? От того насколько высоко прыгает игрок, от длины рук, функциональной асимметрии мозга (левша или правша), скорости движения руки и формы кисти при ударе. Имеет значение также уровень владения техникой и тактическая подготовка игрока. Высокое расположение сетки выдвигает требование совершения удара в прыжке. Сам нападающий удар, сочетает в себе несколько отдельных действий:

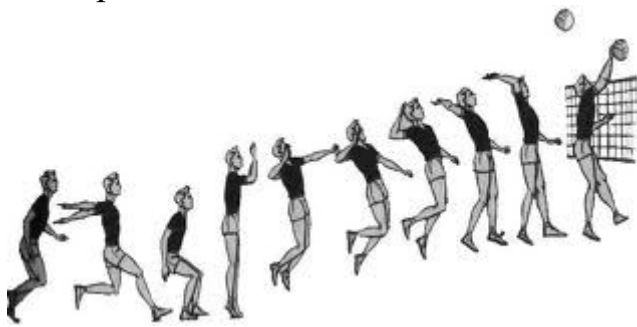
- разбег, который нужно согласовать с летящим мячом;
- анализ и выбор места отталкивания;
- прыжок;
- замах;
- удар по мячу.

Различают несколько видов нападающих ударов:

- » Прямой атакующий удар, разбег волейболиста и полёт мяча происходит по одной траектории;
- » Чтобы запутать соперника существуют: боковой нападающий, с переводом или обманный удар.

Все они имеют свою тактическую направленность. В зависимости от обстановки, расположения защиты и блоков соперников, нападающий выбирает наилучший вариант. Таким образом, для атакующего игрока важны оперативность в оценивании обстановки и аналитические способности.

Как правильно выполнять нападающий удар



1. Разбег нападающего. Осуществляется в три этапа. Сначала выполняется два коротких шага, для того, чтобы игрок сориентировался с направлением, местом и временем прыжка, следующие четыре шага очень энергичные, которые обеспечивают ускорение и совпадение движения спортсмена с траекторией полёта мяча. Результатом является своевременный выход к точке прыжка. Последние шаги заканчивают разбег (т.н. «напрыжка»), выполняя стопорящий и приставной шаг, спортсмен приседает, чтобы передать всю энергию разбега в прыжок.

Очень важно!!!

» Ступни ног, после выполнения стопорящего и приставного шага, должны находиться практически параллельно друг друга, и расстояние между ними не должно превышать полуметра.

» Оттолкнуться после шага приставной ноги нужно в течение четверти секунды. Задержка прыжка снижает его эффективность.

» Руки спортсмена, помимо того, что обеспечивают его равновесие, добавляют энергии для совершения прыжка. Чтобы использовать её, игрок на последнем шаге отводит руки максимально назад, одновременно с отталкиванием энергичным махом, с ускорением, выносит их вверх, разворачивает корпус и отводит бьющую руку немного назад. Прыжок совершается обязательно двумя ногами, одновременно отрывая обе стопы от пола, приземление также должно осуществляться на обе ноги.

» Игрок должен совершать практически вертикальный прыжок, взлетая перед мячом, никак не под ним, контролируя движение мяча и оценивая возможную защиту и блоки соперников.

2. Правила удара по мячу.

» После совершения прыжка, та рука, которой будет совершать удар (например, правая) начинает замах. Вторая остаётся вверху, как бы указывая на приближающийся мяч. Замах производится, отводя, а точнее, оттягивая руку назад, в точности как тетиву лука.

» Плечо правой руки максимально отводится назад, локоть смотрит вверх и немного в сторону. Левая рука начинает движение вниз, чтобы игрок не потерял равновесия, а правое бедро начинает движение вперёд.

» Непосредственно перед ударом, локоть поднят вверх, кисть максимально отведена назад, а ладонь развёрнута к потолку.

» Плечо вместе с предплечьем начинает движение вперёд, работают мышцы спины и брюшного пресса, чтобы вложить силу в удар. Контакт с мячом, должен совершаться перед собой, плечо разворачивается вперёд и вверх, а локоть следует за ним. Кисть накрывает мяч сверху. После контакта с мячом рука совершает кратковременное сопровождающее движение, двигаясь по диагонали к противоположному (относительно бьющей руки; левое в нашем примере) бедру.

После совершения удара игрок приземляется на согнутые ноги и продолжает игру.

Прием мяча снизу двумя руками.

В исходном положении игрок занимает позицию, согнув ноги в коленях и голеностопах, слегка наклонив туловище вперед. Руки в этот момент выпрямлены.

В подготовительной фазе ноги сгибаются сильнее, а руки смещаются вниз назад. После этого ноги начинают разгибаться, туловище выпрямляется, а руки выносятся вперед-вверх. Скорость выноса рук навстречу мячу имеет обратную зависимость от скорости полета мяча. Чем ниже скорость полета мяча, тем выше должна быть встречная скорость рук. Но до момента контакта с мячом, встречная скорость движения рук должна уменьшаться, это позволит выполнить мягкий прием мяча и задать ему новую траекторию.

В основной фазе происходит касание мяча с прямыми руками волейболиста. После контакта с мячом руки выносятся вперед-вверх. Это движение рук должно происходить за счет разгибания ног и выпрямления туловища.

В заключительной фазе значительно выпрямляются ноги и туловище. Затем игрок опускает руки вниз и занимает необходимую стойку.

Таким образом, техника приема мяча двумя руками снизу, включает в себя:

- плавное движение прямых рук навстречу мячу, за счет разгибания ног;
- выпрямление туловища;
- активное разгибание ног, с торможением в момент контакта рук с мячом.

Это основные элементы приема. Но стоит сказать, что техника может корректироваться исходя из указанных в начале статьи факторов (скорость, высота и направления мяча). Как правило, корректировка касается угла наклона корпуса и коленного сустава.

21.05- 2 ч., 23.05- 2 ч.

Тема: Прием мяча одной рукой с последующим падением и перекатом в сторону.

Цель: Ознакомиться с техникой приема мяча с последующим падением и перекатом в сторону.

Время: 4 часа.

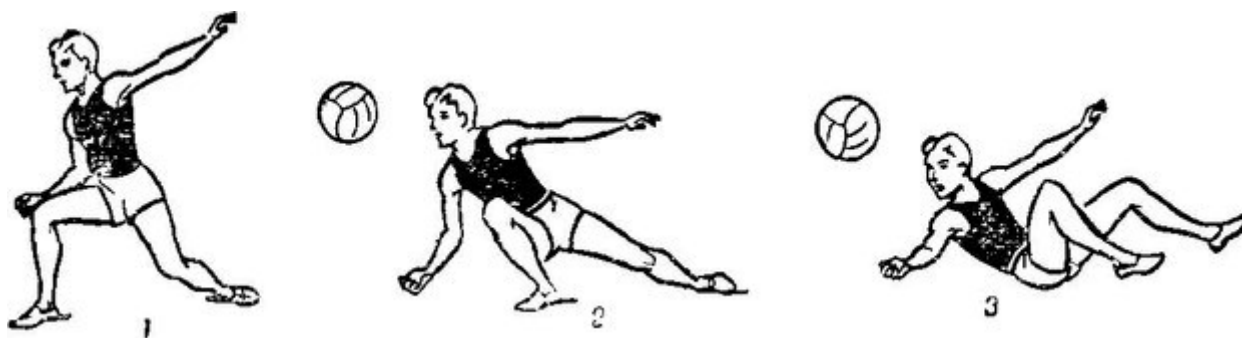
Материально-техническое обеспечение:

Электронный учебник Бишаева, А.А. Физическая культура.

https://www.studmed.ru/bishaeva-a-a-fizicheskaya-kultura_9d63f91884d.html и интернет ресурсы (например YouTube и т.д).

Методика выполнения.

Этот способ применяется, для того, чтобы достать далекий мяч, когда невозможно выполнить прием предыдущими способами. Этот прием схож по структуре с предыдущим, поэтому освоить его довольно просто. На рисунке ниже показана техника приема мяча снизу одной рукой с падением. Прием выполняется одноименной со стороной выпада рукой. Удар производится кистью с согнутыми пальцами.



Прием мяча снизу одной рукой с падением

Профессиональные волейболисты после приема мяча с падением делают группировку и перекат через плечо, сразу занимая удобное положение для игры. Для новичков это достаточно трудно, поэтому после приема мяча им просто необходимо постараться быстрее встать на ноги.

Предмет: Финансы, денежное обращение и кредит

Урок 65-66

Тема урока: Международные кредитные отношения.

Домашнее задание: конспект

Продолжаем изучение данной темы

Условия и регулирование международных кредитных отношений.

Международная торговля всегда была связана с кредитом вследствие несовпадения во времени продолжительности процесса производства и обращения различных товаров, а также стремления экспортера повысить конкурентоспособность своих товаров за счет предоставления импортерам льготных условий платежа. Неизмеримо возросли масштабы и формы кредитования внешнеэкономической деятельности в современных условиях.

Международный кредит – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов.

Участниками международных кредитных отношений являются как частные предприятия, коммерческие банки, так и государственные учреждения, правительства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации, которые выступают в качестве кредиторов и заемщиков.

Движение ссудного капитала между странами может осуществляться как при помощи посредников, так и без их участия.

В качестве посредника могут выступать крупные национальные и транснациональные банки, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации.

Сущность кредита раскрывают его функции.

Основными функциями международного кредита являются: – перераспределение ссудного капитала между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Тем самым кредит содействует поступлению национальной прибыли в среднюю прибыль, увеличивая ее массу; – экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств (тратт, векселей, чеков, переводов и др.), развития и ускорения безналичных платежей; – ускорение концентрации и централизации капитала благодаря использованию иностранных кредитов; – регулирование экономики. В условия международного кредита входят следующие понятия: валюта кредита и валюта платежа, сумма, срок, условия использования и погашения, стоимость, вид обеспечения, методы страхования рисков. Валюта кредита и валюта платежа.

Валюта кредита – это валюта, установленная при предоставлении кредита участниками кредитного соглашения. На её выбор влияет ряд факторов, таких как степень её стабильности, уровень процентной ставки, практика международных расчетов, степень инфляции и т.д. Валютой международных кредитов могут являться национальные единицы, евровалюты, международные счетные валютные единицы.

Валюта платежа – валюта, в которой происходит погашение кредита, она может не совпадать с валютой кредита. В таких случаях могут иметь место «мягкие займы» – займы, предоставленные в валюте кредитора, погашаются национальной валютой заемщика.

Сумма кредита – часть ссудного капитала, предоставленная в товарной или денежной форме заемщику. Обязательно фиксируется в коммерческом контракте. Сумма банковского кредита (кредитная линия) определяется кредитным соглашением или путем обмена телексами. Обычно кредит предоставляется в виде долей (траншей), которые различаются по своим условиям. Срок международного кредита – важное средство конкурентной борьбы на мировых рынках. Он зависит от ряда факторов: целевого назначения кредита, соотношения спроса и предложения аналогичных кредитов, размера контракта, национального законодательства, традиционной практики кредитования, межгосударственных соглашений. Для определения эффективности кредита различают полный и средний сроки. Международные кредитные отношения, как и валютные, служат объектом не только рыночного, но и государственного регулирования по линии протекционизма или либерализации их условий. Степень вмешательства государства в международные кредитные отношения различна, но формы его в большинстве стран одинаковы.

Государство является активным участником международных кредитно-финансовых отношений, выступая в роли кредитора, донора, гаранта и заемщика. Используя часть национального дохода, аккумулированного через госбюджет, государство предоставляет правительственные или смешанные кредиты, субсидии, помощь другим странам. Прямое государственное кредитование на двухсторонней или многосторонней основе до 60-х гг. было характерно для США.

Ныне государственные кредиты в основном выдаются по линии помощи развивающимся странам, которая включает также субсидии. Как свидетельствует мировой опыт, государство поощряет внешнеэкономическую деятельность предприятий с помощью субсидий, кредитов, налоговых, таможенных льгот, гарантий, субсидирования процентных ставок, т.е. бонификации (возмещения банкам за счет госбюджета разницы между рыночными и льготными процентными ставками по экспортным кредитам). Государственные гарантии по краткосрочным экспортным кредитам в виде акцептно-авальных операций превращают тратты экспортеров в первоклассное платежное средство. Государство, освобождая экспортеров от уплаты некоторых налогов, способствует снижению цен вывозимых товаров, повышая их конкурентоспособность. Хотя ВТО запрещает субсидирование экспорта, государство воздействует на размеры и условия экспортных кредитов, особенно средне- и долгосрочных. Для стимулирования экспорта за счет госбюджета частным фирмам и банкам предоставляются льготные экспортные кредиты из низкого процента. Государство удлиняет срок кредитования экспортеров, облегчает и упрощает процедуру получения кредитов. Преференциальные условия экспортных кредитов сохранялись даже при кредитных и валютных ограничениях в стране. Для поощрения национального экспорта созданы государственные или полугосударственные экспортно-импортные (внешнеторговые) банки, которые осуществляют кредитование и страхование внешнеэкономических операций, гарантируют экспортные кредиты частных банков. Цель создания этих специализированных банков — обеспечить доступ экспортерам к кредиту, который является средством конкуренции наряду с ценой, качеством и услугами. Экспортно-импортные банки призваны дополнять и поощрять деятельность частного капитала, не конкурируя с ним, совместно стимулировать экспорт. Формы межгосударственного регулирования международного кредита. Противоречие между уровнем интернационализации экономики и ограниченностью национальных форм регулирования привело к развитию межгосударственного регулирования международного кредита.

Оно преследует следующие основные цели:

- 1) регулирование международного движения ссудного капитала для воздействия на платежный баланс, валютный курс, рынки ссудных капиталов;
- 2) совместные меры по преодолению кризисных потрясений;
- 3) согласование кредитной политики по отношению к определенным заемщикам в основном к развивающимся, а также странам Восточной Европы, России и другим странам СНГ.

Межгосударственное регулирование международного кредита осуществляется в различных формах:

- координация условий экспортных кредитов и гарантий;
- согласование размера помощи развивающимся странам;
- регламентация деятельности международных и региональных валютно-кредитных и финансовых организаций;
- международные совещания «в верхах».
- рециклирование нефтедолларов и др.

Межгосударственное регулирование международного кредита имеет краткую историю, но роль его возрастет. Государство стремится встроить государственное регулирование в рыночный регулятор условий международного кредита. Одной из форм государственного регулирования кредита является регламентация основных показателей международной деятельности банков по линии:

- 1) их операций за рубежом;
- 2) нейтрализации последствий взаимного влияния внутренних и зарубежных операций;
- 3) регулирования участия национальных банков в международных банковских консорциумах, синдикатах. Своеобразной формой регулирования являются «джентльменские соглашения» между государством и банками.

19.05.2020 г.

История, группа 12Б (А. Артемов. История.2013)

1 урок

Тема: Человек в мире культуры.

Задание: подготовьте доклад «Философия культуры».

12- Б Психология общения

Урок 1

Изучить материал лекции «Конфликт и его структура»

Конфликт и его структура

Вы когда-нибудь сорились? Если нет, то вы не просто счастливый, а уникальный человек. Если же вам приходилось переживать ссоры, то вы, несомненно, помните, как это было неприятно, какое беспокойство, а нередко муки доставляет ссора. В психологии ссору называют конфликтом. Слово «конфликт» происходит из латинского языка и обозначает столкновение». Итак, **конфликт** — это столкновение разных желаний.

Любой конфликт окрашен сильными эмоциями, в основном, отрицательными. Он «давит» на психику и нервную систему человека с небывалой силой и часто имеет **«эффект последствия»**. Эффект последствия выражается в том, что и по окончании конфликтной ситуации человек продолжает ее переживать настолько сильно, что практически подчиняет этому уже прошедшему эпизоду свою сегодняшнюю жизнь. Проще говоря, его нервная система еще долго заводится с полоборота. Эмоциональные переживания конфликта могут быть, настолько сильны, что и через много лет, вспоминая те события, человек испытывает отрицательные эмоции такого же накала, какими они были в момент конфликта. Основу конфликтных ситуаций всегда составляет противоречие между целями, интересами, способами поведения. Каждый человек воспринимает мир по-своему. Когда позиции двух и более взаимодействующих людей вступают в отношения открытого противоречия, возникает конфликтная ситуация. *Дочь подросток мечтает о новой модной куртке. Все ее помыслы сосредоточились на том, как приобрести эту модную вещь. Она представляет, как будет роскошно смотреться в этой куртке, как оценят ее приобретение подруги, как обратит внимание мальчик, который ей давно нравится. И вообще, как она круто будет выглядеть. В свою очередь, практичная мама смотрит на ситуацию совсем по-другому. Куртка непрактичная, холодная и слишком светлая, маркая. Цена ее высокая и не оправдывается качеством вещи. В этой куртке дочь будет мерзнуть и стесняться. Никакая мода не стоит здоровья, да и вообще, эта куртка совсем не идет ее дочери. Итак, дочка просит купить именно эту куртку, а мама выбирает совсем другую. В результате спор, крики, слезы и взаимные обиды. Дочь обвиняет мать, что она жадная, отсталая, ничего не понимает в современной моде, вредная. Мать сердится на дочь и упрекает ее в капризности и эгоизме, говорит, что она еще «маленькая», Кто бы в результате ни настоял на своем, у обеих сторон останется чувство недовольства, обиды, взаимных претензий. Мы имеем дело с несогласованностью целей. Для дочери основная ценность — взаимоотношения со сверстниками и своя социальная позиция в их кругу. В подростковом возрасте на эту позицию немаловажное влияние оказывает внешний вид человека, в том числе и одежда. Для мамы основная ценность - здоровье дочери, ее внешний вид тоже имеет значение, но он должен быть «приличным и практичным». Точка зрения мамы существенно отличается от представлений дочери и её сверстников.*

Конфликт также возникает в сфере общения при несоответствии ожиданий и действий, мотивов и установок людей, которое нарушает нормальное взаимодействие и

согласованность поведения. Типичные в этом плане конфликты в детскоподростковой среде. *Катя и Оля гуляли. К девочкам подбежала собака. Катя очень испугалась, так как ее брата однажды покусала собака, и отбежала в сторону. Ничего не предвещало осложнения ситуации, однако Оля стала смеяться над подружкой. Слово за слово, разговор накалился, возникла конфликтная ситуация, в конечном итоге подружки поссорились. Этот пример, несмотря на всю его упрощенность, очень нагляден. Одна подружка ожидала от другой сочувствия, а получила насмешку. В свою очередь, вторая не предусмотрела, что ответная реакция на ее невинную шутку будет так остра, в результате такого несоответствия ожиданий, действий и чувств произошел конфликт.*

Первая закономерность заключается в том, что каждый участник конфликта смотрит на ситуацию со своей точки зрения и отвечает другому, исходя из своих восприятий окружающей среды, хотя они я не всегда соответствуют действительности. Приведем вновь пример из взаимоотношений подростков. Среди них очень распространена «активная борьба» за справедливость. *Семиклассница Оля списала всю контрольную по физике у подружки и получила пятерку. Саша все видела и, когда сама получила за эту же контрольную тройку, то посчитала ситуацию несправедливой. Саша сказала учительнице про факт списывания. Девочка по сути реализовала свое чувство неудовлетворенности собственным результатом, но считала, что восстанавливает справедливость. Олина отметка была исправлена на более низкую. Ситуация приобрела в классе общественный резонанс. Все дети раз делились в оценке события на две группы. Одни считали, что Саша <наябедничала> и поступила подло. Другие считали, что нечестно поступила Оля, а Саша просто восстановила справедливость. И Саша и Оля считали себя абсолютно правыми, отношения приняли форму устойчивого конфликта. Здесь мы имеем классическую ситуацию нравственного конфликта. У девочек вступили в противоречие нравственные чувства, причем и в том и в другом случае они имели е самую положительную форму выражения, что и привело к конфликту.*

Вторая закономерность говорит о том, что возникая на основе расхождения определенных мотивов, конфликт сам может порождать новые мотивы, изменять старые и в конечном счете становится самостоятельной формой взаимоотношений, существуя фактически «сам ради себя — конфликт ради конфликта». *Ольга Дмитриевна была учительницей, работала в школе уже много лет и считалась строгим преподавателем. Когда в начале года она пришла в седьмой класс, дети встретили ее настороженно. Учительница всмотрелась в юные лица и тяжело вздохнула. Молодое поколение не отвечало ее представлениям о классическом ученике. Дисциплина в классе, похоже, не на высоте. Одеты, особенно девочки, вызывающе, а как смотрят? Самоуверенные и нахальные.. Начался урок. Внимание Ольги Дмитриевны привлекла одна из девочек Она была одета по последней моде, шепталась с соседкой и как показалось учительнице, насмешливо и агрессивно. Учительница задала классу вопрос. И, показав рукой, вызвала не понравившуюся её девочку. Та встала и с улыбкой сказала, что не знает ответа. Ольге Дмитриевне показалось, что ученица издевается над ней, нервы ее не выдержали, и она выгнала девочку за безобразие. К следующему уроку Ольга Дмитриевна почти забыла о происшедшем инциденте. Однако, войдя в класс, первое, что она увидела — это злой взгляд неприятной девочки. Прошлые эмоции вспыхнули, но она сдержала себя и провела урок, хотя настроение было испорчено.. В перемену в учительской Ольга Дмитриевна навела справки и с некоторым удивлением обнаружила, что мнение других учителей о неприятной девочке довольно положительно. Её считают в меру старательной, способной и спокойной девочкой. Ни наглости, ни агрессии до сих пор за ней не замечали. Ольга Дмитриевна, взрослый человек, педагог, попыталась на следующем уроке поближе узнать*

ученицу. Но девочка вела себя вызывающе, материал не знала и получила двойку. Ее поведение спровоцировало новые замечания со стороны учительницы. В конечном итоге отношения между ученицей и педагогом приобрели характер устойчивой неприязни. Девочка демонстрировала свою злость, а учительница постоянно на уроке была раздражена присутствием данной ученицы. Конфликты между учительницей и ученицей вспыхивали один за другим. Жизнь в школе и для ребенка и для взрослого стала невыносимой. На следующий учебный год родители перевели девочку в другую школу, и ситуация нормализовалась. И так, напряжение, вызванное у ученицы и учительницы началом занятий, спровоцировало локальный конфликт, но девочка затаила обиду. Со свойственной подросткам эмоциональностью она демонстрировала учительнице свою неприязнь, прекратила учить уроки по предмету, провоцировала все новые и новые конфликты, истинной причиной которых был все тот же первичный конфликт в начале года.

Третья закономерность указывает на широкий социальный аспект конфликтов. Даже если конфликт происходит между двумя людьми, по их узкому вопросу, он имеет тенденцию «втягивать» третьих лиц, требуя экспертов или миротворцев. Таким образом «одаривая отрицательными эмоциями множество людей. Андрей Васильевич раз столкнулся с неисполнительностью своего инженера Сергеева. Не сдержавшись, Андрей Васильевич в резкой форме сделал ему выговор. В ответ раздосадованный Сергеев пришел в отдел и стал с возмущением рассказывать о бестактности шефа. Сергееву, который был неформальным лидером, в коллективе посоветовали «не поддаваться шефу», «потребовать от него извинений. Сергеев, почувствовав поддержку коллектива, стал вести себя вызывающе. Его отношения с Андреем Васильевичем обострились. В результате незначительного повода разразился конфликт. Весь коллектив разделился на два лагеря., одни поддерживали Сергеева, так как считали, что грубое поведение начальника ничем не оправдывается. Другие говорили, что Сергеев своими бесконечными опозданиями «достал» шефа и Андрей Васильевич прав, что стал с него требовать. А слишком резкая форма может быть прощена. Ситуация переноса конфликта отношений с одних участников на других типична в случаях, когда конфликт затрагивает отношения «руководитель — подчиненный» Такой конфликт обязательно обсуждается в коллективе и делит работников на «защитников» и «противников» той или другой стороны. Авторитет руководителя серьезно подрывается, а психологический климат в коллективе существенно портится. В исправлении ситуации должна принадлежать руководителю, и работа эта очень сложная.

Если конфликтная ситуация не преодолена, то в организации могут появляться интриги. **Интрига** — это намеренное запутывание людей с помощью искаженной информацией с целью спровоцировать их на определенные действия, несущие им или кому-то еще ущерб. Интриганом может выступить человек, стремящийся с помощью интриги получить личную выгоду, но встречаются и интригаты по убеждению, по характеру. В этом случае удовлетворяются радостью от причиненной другому беды. Чаще всего встречаются служебные интриги.

Существуют условия, способствующие возникновению служебных интриг:

- неудовлетворенное самомнение какого-либо сотрудника. Если притязания и самооценка сотрудника не удовлетворены выполняемой им ролью, то он может попытаться взять реванш путем снижения роли другого человека;
- возникновение в организации групп людей особо приближенных к руководителю. Люди, входящие в «ближний» круг к руководству, занимают в глазах других, а нередко и в собственных, более привилегированное положение. С одной стороны, у некоторых это может

спровоцировать стремление реализовать свои привилегии в ущерб юридически равным им другим сотрудникам, с другой упрочить свое положение возле шефа. И та и другая задача решаются с помощью механизма интриги.

Причины конфликтов:

- Недостаток информации о событиях.
- Низкая напряженность работы.
- Недостаточная загруженность работой.
- Недостаток тактичности в поведении руководителя приводит к появлению в организации обиженных. Последние не могут в силу субординации ответить руководители тем же.

Недостаток информации. Люди не понимают друг друга, так как не пытаются передать партнер свои чувства, свое понимание ситуации. Жена будучи в игривом настроении обращается мужу: «Если я уйду к другому мужчине, ты будешь жалеть? Муж отвечает: «Зачем мне его жалеть?» После такого ответа игривое настроение жены переходит в мощный конфликт, в ходе которого мужу объясняют истоки загубленной молодости. В ответ он рассказывает жене эпопею своей несостоявшейся карьеры. Ссора и взаимные обиды приобретают вулканический характер.

2. Виды конфликтов

1. **Внутри-личностный** (между родственными симпатиями и чувством служебного долга руководителя).
2. **Межличностным** (между руководителем и его заместителем по поводу должности, премии между сотрудниками).
3. **Между личностью и организацией**, в которую он входит.
4. **Между организациями или группами** одного или различного статуса.
5. **Конфликты по горизонтали** – между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу.
6. **Конфликты по вертикали** – между людьми, находящимися в подчинении друг к другу.
7. **Смешанные конфликты**, в которых представлены 8 и 9.
8. **Конфликты могут быть явными и скрытыми**

Явный конфликт предусматривает открытую дискуссию.

Достоинства: сохранение и поднятие самооценки победителя, чувство удовлетворенности, возможность снять эмоциональное напряжение

Недостатки: нет возможности сохранить прежние отношения.

Скрытые конфликты связаны с изменением поведения личности и имеют характерные признаки:

- резко снижается общение человека с тем, с кем развился конфликт,
- человек становится невнимательным, рассеянным, нередко он становится «погруженным в себя», замыкается в себе.
- иногда (особенно мужчины) человек стремится «расслабиться» с помощью алкоголя или несвойственного ранее веселого времяпрепровождения,
- появляется (при затяжном конфликте) повышенная агрессивность.
- повышается количество ошибок в работе, вероятность несчастных случаев.

Достоинства: сохраняются прежние отношения.

9. **Конфликты могут быть сглаженными и острыми.**

Пример межличностного конфликта: это ситуация, когда мотивы, интересы, действия разных личностей не совмещаются, противопоставляются друг другу. В межличностных отношениях все, что задевает чувство собственного достоинства, пробуждает огромную энергию, направленную на конфликт. Супружество Виктора и Ирины не отличалось ничем особенным. Поженились по любви, появился сын. Виктор работал на заводе, Ирина в колледже. Заработки были небольшие, сточки зрения Ирины, денег не хватало. Подруга соблазнила Ирину заняться торговлей. Посоветовавшись с мужем, Ирина заняла денег, съездила в Турцию и привезла несколько курток. Выгодно их продала. Выгода привлекла, и Ирина ушла из колледжа и занялась бизнесом. Ирина изменилась. Все больше время проводила на работе. Семья почти не видела её, она концентрировалась на бизнесе, общении с «нужными людьми», деловых контактах. Виктор никогда не был меркантильным и не стремился к большим деньгам. Он любил поболтать с друзьями, сходить с сыном на футбол, поработать на даче. Постепенно интересы, круг общения, стремления супругов стали расходиться. Ситуацию особенно обостряло то что, по мнению Ирины, муж не проявлял себя как современный прогрессивный мужчина. Виктор, свою очередь, имел претензии к Ире как жене и матери, совершенно забросившей семью. Конфликт достиг апогея. Претензии сконцентрировались на личностных качествах друг друга. Виктор упрекал жену, что она «мелочная материалистка, думающая только о деньгах, плохая мать. Это чрезвычайно обижало Ирину, так как вся её активность в бизнесе побуждалась вроде бы стремлением обеспечить благополучие семьи. Ира в ответ бросала мужу, что он просто завидует, что сам в жизни ничего не достиг, потом что идеалист просто тряпка, а не мужик. Последнее, особо болезненно воспринималось Виктором. В конечном итоге ситуация закончилась печаль. Семья распалась, Виктор нашел другую женщину сын остался с матерью.

Сглаженный конфликт чаще касается не самых важных для участников проблем, при решении которых они могут легко уступить друг другу хотя чувство неудовлетворения и присутствует. Если проблема касается очень значимого вопроса или задевает личности противоположных сторон, то сглаженная форма конфликта достигается с тем рационализации. В этом случае чувства «изгоняются» в сферу подсознания, пересиливает разумная оценка ситуации с целью предотвратить переход конфликта в острую форму. Часто при остром конфликте теряется объективное зерно конфликта. В магазине покупательнице показалось, что её обсчитали при продаже товара. Она в резкой форме потребовала проверить вес и полученные деньги. Продавец, посчитавшая такое подозрение личным оскорблением резко ответила: «У меня все правильно, за собой бы лучше смотрели». В результате разгорелся конфликт, обостренный вниманием зрителей в лице других покупателей.

3. Стадии развития конфликта

Первая стадия предконфликтная.

Потенциальное формирование противоречивых интересов, ценностей, норм. Отношения между участниками конфликта приобретают повышенную напряженность. Противоположные стороны воспринимают ситуацию как угрожающую их личностной независимости и свободе. Возникает желание, во что бы то ни стало настоять на своей точке зрения. И возникает собственно конфликт.

Вторая стадия – собственно конфликт. Переход потенциального конфликта в реальный. Общение принимает форму открытой «войны». Конфликтные действия.

Третья стадия — разрешение конфликта. Снятие или разрешение конфликта.

Первая стадия предконфликтная.

Мать говорит сыну: «Сегодня к нам придет тетя Вера со своим Сережей. Я хочу, чтобы ты поиграл с Сережей, пока мы разговариваем». Сын отвечает: «Ты что, мама! Я уже договорился пойти с Колей на рыбалку. Сережа мне совсем не нравится и мне с ним скучно». Как правило это разногласие изначально воспринималось как формально деловое. Если же люди не могут договориться, то конфликт принимает психологическую, личностную окраску. Возникает непонимание друг друга, раздражение, неприязнь. Мама командует: « Сходишь на рыбалку завтра, а сегодня изволь быть дома и заниматься с Сережей». В ответ сын реагирует тоже вызывающе и на повышенном тоне: Низа что не останусь».

Вторая стадия – собственно конфликт. *Мать говорит: «Как тебе не стыдно! Тетя Вера тебя так любит, ты в прошлом году отдыхал у них на даче и ей может быть, тоже не все нравилось, но она чего не говорила. А ты не можешь ей уделить внимания, да и Сережа капризен не больше тебя». «Ни за что не останусь! Вон Настя каждый вечер гулять убегает, ты не заставляешь её с тетей Верой сидеть. А я что — должен?» кричит в отчаяние сын. Развитие столкновения обостряет противостояние и вместе с ним ощущение того, что на личность оказывает давление. Каждый из участников воспринимает свою конкретную цель как несовместимую с целью «противника». Делом чести становится стремление отстоять свою позицию, отказ от нее равносильна потере собственной личности. Мать возмущена и обижена поведением с его сына: «Я не хочу с тобой больше обсуждать этот вопрос. Ты обязан сегодня быть дома! По крайней мере, ты должен это сделать ради меня. Я всегда иду тебе навстречу, один раз можешь и ты для меня постараться». Сын воспринимает это как абсолютное насилие: он «обязан», он «должен» и т. д., хотя сам совершенно не считает себя «должником». «Ты всегда так! Все ради его Сереженьки! А на меня тебе наплевать. Настю всегда выгораживаешь! Все равно пойду рыбалку, тебе назло! Крик, слезы, все бол взаимных обвинений и обид. Конфликт обостряется, переходит «на личности». Истинная задача принять и развлечь гостей давно отошла на второй план, а вопрос перешел в плоскость «ты меня не любишь, не уважаешь, не слушаешься».*

Третья стадия — разрешение конфликта. *Под влиянием осознания ситуации участниками конфликт так или иначе заканчивается. Допустим, что правильно устранить нужно было конфликт используя компромисс. «А что, если вас с собою на рыбалку взять и Сережу?». Разрешение конфликта может исходить и от сына: «Не сердись я не очень хотел на рыбалку, я еще до конца не решил, пойдём мы или нет»*

Урок 2-3

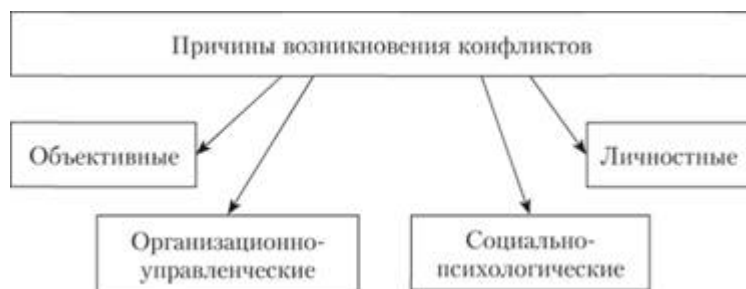
Изучить лекцию «Причины возникновения конфликтов»

Причины возникновения конфликтов

Причины возникновения конфликтов бывают следующие:

1) объективные;

- 2) личностные;
- 3) организационно-управленческие;
- 4) социально-психологические.



Объективные факторы возникновения конфликтов – те обстоятельства социального взаимодействия людей, которые привели к столкновению их интересов, мнений, установок и т.п. Объективные причины приводят к созданию предконфликтной ситуации. Они настолько разнообразны, что не поддаются строгой классификации. Можно выделить:

- естественное столкновение интересов людей в процессе жизнедеятельности;
- слабую разработанность правовых и других нормативных процедур разрешения социальных противоречий, возникающих в процессе взаимодействия людей;
- недостаток значимых для нормальной жизнедеятельности людей материальных и духовных благ;
- образ жизни, связанный с материальной неустроенностью и радикальными масштабными, быстрыми переменами;
- стереотипы конфликтного разрешения социальных противоречий.

Организационно-управленческие причины конфликта – обстоятельства, связанные с созданием, развитием и функционированием организаций, коллективов, групп. Можно выделить четыре типа подобных групп:

- *структурно-организационные* – несоответствие структуры организации требованиям той деятельности, которой она занимается. Структура организации должна определяться целями и задачами, которые эта организация будет решать;
- *функционально-организационные* – неоптимальность связей между структурными элементами организации, организацией и внешней средой. Внешние функциональные связи организации должны максимально соответствовать решаемым задачам и обеспечивать их выполнение. Эффективная работа организации невозможна без отлаженных функциональных связей с внешней средой. Нарушение этих связей приводит к конфликтам;
- *личностно-функциональные* – несоответствие качеств сотрудников требованиям занимаемой должности. Существенные требования к личностным качествам работника предъявляют деятельность и необходимость взаимодействия с окружающими. Если человек не соответствует этим требованиям, то возможны конфликты между ним и руководителями, подчиненными, сослуживцами;
- *ситуативно-управленческие* – обусловлены ошибками, допускаемыми руководителями и подчиненными в процессе решения управленческих и других задач. Принятие ошибочного

управленческого решения объективно создает возможность конфликтов между авторами решения и его исполнителями.

Социально-психологические причины конфликтов обусловлены непосредственным воздействием людей, фактором их включенности в социальные группы. Основными причинами конфликта могут быть:

- потери и искажение информации в процессе межличностной и межгрупповой коммуникации;
- несбалансированное ролевое взаимодействие людей;
- непонимание собеседниками того, что при обсуждении проблемы несовпадение позиций может быть вызвано не принципиальным расхождением во взглядах, а подходом к проблеме с различных сторон;
- различия в способах оценки результатов деятельности и личности друг друга;
- психологическая несовместимость. Существует четыре уровня психологической несовместимости: психофизиологический, индивидуально-психологический, социально-психологический и социальный. Индивидуально-психологическая несовместимость проявляется в неудачном сочетании темпераментов и характеров взаимодействующих людей. При социально-психологической несовместимости фиксируется противоречие в жизненных ценностях и идеалах, мотивах, целях деятельности. Социальная несовместимость может проявляться в несовпадении убеждений, мировоззрений, идеологических установок и пр. Часто социальная несовместимость проявляется в больших различиях в образовании, социальной принадлежности и т.п.;
- напряженные межличностные отношения;
- внутригрупповой фаворитизм, т.е. предпочтение членов своей группы представителям других социальных групп;
- конкурентный характер взаимодействия с другими людьми и группами;
- ограниченные способности человека к децентрации, т.е. к умению поставить себя на место другого человека и понять его интересы, к изменению собственной позиции в результате сопоставления ее с позициями других людей;
- стремление к власти.

Личностные причины конфликтов связаны с индивидуально-психологическими особенностями его участников. Они обусловлены спецификой процессов, происходящих в психике человека в ходе его взаимодействия с окружающими людьми.

Основные причины возникновения конфликта таковы:

- оценка поведения другого человека как недопустимого;
- низкий уровень социально-психологической компетентности;
- недостаточная психологическая устойчивость;
- плохо развитая у человека способность к эмпатии;
- завышенный или заниженный уровень притязаний;
- тип темперамента, акцентуация характера и пр.

Причинами конфликтов в организации могут стать:

- распределение ресурсов;

- различия в целях;
- плохая координация или ее отсутствие;
- взаимозависимость задач (матричная организационная структура – нарушен принцип единоначалия; функциональная – каждая функция уделяет внимание в основном своей области специализации);
- различия ожидания;
- различия в восприятии;
- различия в потребностях;
- различия в представлениях и ценностях;
- различия в манере поведения и жизненном опыте;
- неудовлетворительные коммуникации (причина и следствие конфликта).

Рассмотрим причины межличностных конфликтов



Информационные факторы, вызывающие конфликт, – это та информация, которая приемлема для одной стороны и неприемлема для другой. Они включают неточные факты, искажение информации, несвоевременную ее передачу, ненадежные источники, обильную и противоречивую информация, неточные акценты.

Наиболее часто встречающиеся информационные факторы:

- неполные и неточные факты, включая вопросы, связанные с представлением о возникновении проблемы и истории конфликта;
- посторонние факты/группы фактов;
- нежелательное обнародование информации, которая может оскорбить ценности одной из сторон, нарушить конфиденциальность и оставить неприятные воспоминания;
- недооценка фактов и их значения;
- подозрение в умышленном сокрытии фактов;
- невольная дезинформация;
- ненадежность экспертов, свидетелей, источников информации или данных, включая спорные результаты экспертизы и вопросы, касающиеся новых непроверенных технологий, а также неточность переводов и сообщений средств массовой информации;
- слухи;
- вопросы "лучшего доказательства";
- вопросы количества;
- вопросы качества;

- произвольная интерпретация использованного языка, особенно выражений типа: "по оценкам", "приблизительно", "около", "значительно", "существенно", "намеренно", "достаточно", "много", "чрезмерно", "слишком много", "приемлемость", "всеобщее согласие", "довольно честный", "достаточно точный" и т.д.;
- ценность авторитетных источников;
- спорные вопросы законодательства, политики/доктрины, правил, порядка действий, стереотипов, практики.

Поведенческие факторы могут дать бесконечный список частных примеров. Сюда можно включить стремление к превосходству, агрессивность, эгоизм, грубость, бестактность, невыполнение данного обещания.

В отношении конфликта нас интересует поведение, которое:

- задевает наши ценности или ценности тех, кто нам не безразличен;
- угрожает нашей безопасности (физической, финансовой, эмоциональной или социальной);
- постоянно (или часто) отвлекает нас, вызывает стресс, неудобство, дискомфорт, смущение, подрывает самооценку;
- кажется односторонним, несправедливым, беспричинным;
- непредсказуемо;
- безответственно;
- эксплуатирует отношения;
- насильственно и вызывает страх;
- не оправдывает положительных ожиданий;
- эгоистично;
- нарушает обещание;
- неуместно, грубо, преувеличенно;
- является результатом конфликтов в прошлом и потому, возможно, неуместно в данной ситуации.

Факторы отношений связаны с наличием удовлетворения от взаимодействия между двумя или более сторонами или его отсутствием. Это любой дисбаланс в отношениях, например, разный образовательный уровень, несовместимость интересов, манеры поведения, разные ценностные ориентиры в жизни, классовые различия, низкий уровень доверия и авторитетности.

Следует обратить внимание на такие аспекты:

- основа отношений (добровольные/принудительные);
- сущность отношений (независимые, зависимые, взаимозависимые);
- ожидания от взаимоотношений;
- важность взаимоотношений;
- ценность отношений для разных сторон;
- длительность отношений;
- совместимость сторон в плане ценностей, поведения, личных и/или профессиональных целей и личного общения;
- вклад сторон в отношения (надежды и мечты, деньги, время, эмоции, энергия и репутация);
- баланс сил в отношениях;

- различия в образовательном уровне, жизненном и профессиональном опыте, классовые различия;
- история отношений;
- обещание, данное непосредственно или подразумеваемое, сдержанное, нарушенное или еще не выполненное;
- уровень доверия и авторитетности;
- негативный осадок от прошлых конфликтов;
- ценности религии, общества, групп, к которым принадлежат стороны, и их давление на отношения сторон.

Урок 4-5

Изучить лекцию «Способы разрешения конфликтов»

Способы разрешения конфликтов

Соперничество заключается в навязывании другой стороне выгодного для себя решения. Соперничество оправдано в случаях: явной конструктивности предполагаемого решения; выгоды результата для всей группы или организации, а не для отдельного лица или микрогруппы; важность результата борьбы для того, кто поддерживает эту стратегию; отсутствие времени на договоренность с оппонентом. Соперничество целесообразно в экстремальных и принципиальных ситуациях, в случае дефицита времени высокой вероятности опасных последствий.

Уход или уклонение от решения проблемы или избегание, является попыткой выйти из конфликта при минимальных потерях. Отличается от аналогичной стратегии поведения во время конфликта тем, что оппонент переходит к ней после неудачных попыток реализовать свои интересы с помощью активных стратегий. Собственно, речь идет не о решении, а о угасании конфликта. Уход может быть вполне конструктивной реакцией на длительный конфликт. Избегание, применяется при отсутствии сил и времени для устранения противоречий, стремление выиграть время, наличие трудностей в определении линии своего поведения, нежелании решать проблему вообще.

Сглаживание. При таком стиле человек убежден, что не стоит сердиться, потому, что «мы все - одна счастливая команда, и не следует раскачивать лодку». Такой «сглаживатель» старается не выпустить наружу признаки конфликта, апеллируя к потребности в солидарности. Но при этом можно забыть о проблеме, лежащей в основе конфликта. В результате может наступить мир и покой, но проблема останется, что в конечном итоге произойдет «взрыв».

Принуждение. В рамках этого стиля превалируют попытки заставить принять свою точку зрения любой ценой. Тот, кто пытается это сделать, не интересуется мнением других, обычно ведет себя агрессивно, для влияния на других пользуется властью путем принуждения. Такой стиль может быть эффективен там, где руководитель имеет большую власть над подчиненными, но не может подавить инициативу подчиненных, создает большую вероятность того, что будет принято неверное решение, так как представлена только одна точка зрения. Он может вызвать возмущение, особенно у молодого и более образованного персонала.

Компромисс. Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до некоторой степени. Способность к компромиссу высоко ценится в управленческих ситуациях, так как это сводит к минимуму недоброжелательность, что часто дает возможность быстро разрешить конфликт к удовлетворению обеих сторон. Однако, использование компромисса на ранней стадии конфликта, возникшего по важной проблеме, может сократить время поиска альтернатив.

Решение проблемы. Данный стиль - признание различия во мнениях и готовность ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти курс действий, приемлемый для всех сторон. Тот, кто использует такой стиль, не старается добиться своей цели за счет других, а скорее ищет наилучший вариант решения. Данный стиль является наиболее эффективным в решении проблем организации.

Еще в 1942 году американский социальный психолог М. Фолет указывала на необходимость разрешения (урегулирования), а не их подавления. Среди способов она выделила победу одной из сторон, компромисс и интеграцию. Под интеграцией понималось новое решение, при котором выполняются условия обеих сторон, причем ни одна из них не претерпит серьезных потерь.

Переговоры представляют широкий аспект общения, охватывающий многие сферы деятельности индивида. Как метод решения конфликтов переговоры представляют собой набор тактических приемов, направленных на поиск взаимоприемлемых решений для конфликтующих сторон.

Сотрудничество считается наиболее эффективной стратегией поведения в конфликте. Оно предполагает стремление оппонентов к конструктивному обсуждению проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения. Наиболее эффективным является в ситуациях сильной взаимозависимости оппонентов; склонности обоих игнорировать различия во власти; важности решения для обеих сторон; беспристрастности участников

Методы разрешения конфликта

Управление конфликтами - это целенаправленное воздействие по устранению (минимизации) причин, породивших конфликт, или на коррекцию поведения участников конфликта.

Существует достаточно много методов управления конфликтами. Укрупнено их можно представить в виде нескольких групп, каждая из которых имеет свою область применения:

- 1) внутриличностные, т.е. методы воздействия на отдельную личность;
- 2) структурные, т.е. методы по устранению организационных конфликтов;
- 3) межличностные методы или стили поведения в конфликте;
- 4) переговоры;
- 5) ответные агрессивные действия. Эту группу методов применяют в крайних случаях, когда исчерпаны возможности всех предыдущих групп.

1. Внутриличностные методы заключаются в умении правильно организовать свое собственное поведение, высказать свою точку зрения, не вызывая защитной реакции со стороны другого человека. Некоторые авторы предлагают использовать способ «я-

высказывание», т.е. способ передачи другому лицу вашего отношения к определенному предмету, без обвинений и требований, но так, чтобы другой человек изменил свое отношение.

Этот способ помогает человеку удержать свою позицию, не превращая другого в своего врага. «Я-высказывание» может быть полезно в любой обстановке, но оно особенно эффективно, когда человек рассержен, раздражен, недоволен. Следует сразу оговориться, что применение данного подхода требует навыков и практики, но это бывает оправданным в дальнейшем. «Я-высказывание» построено так, чтобы позволить высказать личности свое мнение о создавшейся ситуации, выразить свои положения. Оно особенно полезно, когда человек хочет передать что-то другому, но не хочет, чтобы тот воспринял это негативно и перешел бы в атаку.

2. Структурные методы, т.е. методы воздействия преимущественно на организационные конфликты, возникающие из-за неправильного распределения полномочий, организации труда, принятой системы стимулирования и т.д. К таким методам относятся: разъяснение требований к работе, координационные и интеграционные механизмы, общеорганизационные цели, использование систем вознаграждения.

Не менее полезны средства интеграции, такие как межфункциональные группы, целевые группы, совещания. Например, когда в одной из компаний назрел конфликт между взаимозависимыми подразделениями - отделом сбыта и производственным отделом - то была организована промежуточная служба, координирующая объемы заказов и продаж.

Общеорганизационные комплексные цели. Эффективное осуществление этих целей требует совместных усилий двух или более сотрудников, отделов или групп. Идея, лежащая в основе этой методики - направить усилия всех участников на достижение общей цели.

Таким образом, конфликт может быть функциональным и вести к повышению эффективности организации. Или он может быть дисфункциональным и приводить к снижению личной удовлетворенности, группового сотрудничества и эффективности организации. Роль конфликта в основном зависит от того, насколько эффективно им управляют.

Урок 6

Изучить лекцию «Стратегия поведения в конфликтах»

Стратегия поведения в конфликтах

5 стратегий поведения в конфликтной ситуации

Трудно найти двух людей с абсолютно одинаковыми вкусами, привычками или интересами, поэтому в любых продолжительных отношениях между людьми рано или поздно возникают разногласия, противоречия, конфликтные ситуации.

С одной стороны, такие ситуации могут навредить существующим отношениям, но с другой, именно несовпадение во взглядах и существование нескольких мнений могут быть ресурсом, обогащающим отношения и способствующим укреплению доверия и

взаимопонимания.

Чтобы конструктивно преодолевать существующие конфликты, надо знать о различных способах поведения в конфликте и уметь выбрать такой способ поведения, который в наибольшей степени соответствует данной ситуации. Как правило, человек в конфликтной ситуации ведет себя единственным, привычным для него способом, и не догадывается о существовании других способов поведения.

Психолог К. Томас классифицировал все способы поведения в конфликте по двум критериям: стремление человека отстаивать собственные интересы (напористость) и стремление человека учитывать интересы другого человека (кооперация). На основании этих критериев К. Томас выделил пять основных способов поведения в конфликтной ситуации. Для удобства их можно представить и в виде образов животных:

- I Соревнование (конкуренция) - «акула»;
- II Приспособление (улаживание) - «плюшевый мишка»;
- III Избегание (уклонение) - «черепашка»;
- IV Компромисс - «лиса»;
- V Сотрудничество - «сова».

Каждый из этих способов поведения имеет свои плюсы и минусы, может соответствовать одной жизненной ситуации, но быть абсолютно неподходящим для других.

I Соревнование

Соревнование – такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого. Человек, который следует этой стратегии, уверен, что выйти победителем из конфликта может только один участник и победа одного участника неизбежно означает поражение второго. Такой человек будет настаивать на своем во, чтобы то ни стало, а позицию другого человека не будет принимать во внимания.

Плюсы и минусы данной стратегии: упорное отстаивание своих интересов в ущерб интересам другого человека может помочь человеку временно удержать вверх в конфликтной ситуации. Однако к длительным отношениям (будь то дружеские отношения, отношения с любимым человеком, в семье, на работе и т.д.) такой подход не применим. Длительные отношения могут быть устойчивыми только в том случае, если учитываются желания и интересы всех участников, а проигрыш одного человека, как правило, означает проигрыш всех. В длительных отношениях возможны лишь элементы соревнования, при условии, что оно проводится честно и по заранее определенным правилам и его результаты не окажут сильного влияния на отношения между его участниками. В этом случае соревнование, может помочь оживить обстановку и заставить людей более активно добиваться своих целей.

В виде образа соревнование - это конкуренция "*акула*".

Для такой стратегии характерен тип поведения, который образно можно представить

поведением акулы в момент нападения. Этот тип поведения жестко ориентирован на победу, не считаясь с собственными затратами, что можно определить выражением «прет напролом». Предпочтение такого поведения в конфликте нередко объясняется подсознательным стремлением оградить себя от боли, вызываемой чувством поражения, т.к. эта стратегия отражает такую форму борьбы за власть, при которой одна сторона выходит несомненным победителем. Эта стратегия оказывается необходимой в том случае, если определенное лицо, облеченное властью, должно навести порядок ради всеобщего благополучия. Она, несомненно, оправдана, если кто-то берет контроль в свои руки, для того чтобы оградить людей от насилия или опрометчивых поступков. Однако стратегия поведения «Акулы» редко приносит долгосрочные результаты – проигравшая сторона может не поддержать решение, принятое вопреки ее воле, или даже попытаться саботировать его. Тот, кто проиграл сегодня, может завтра отказаться от сотрудничества.

Тактические действия «Акулы»:

- жестко контролирует действия противника и его источники информации;
- постоянно и преднамеренно давит на противника всеми доступными средствами;
- использует обман, хитрость, пытаясь завладеть положением;
- провоцирует противника на непродуманные шаги и ошибки;
- выражает нежелание вступать в диалог, так как уверен в своей правоте, и эта уверенность переходит в самоуверенность.

При столкновении с таким типом поведения в конфликте нужно помнить, что «Акула» боится, когда о ней собирается информация, и старается перекрыть все информационные источники о себе, а также не хочет и боится открытого обсуждения проблемы конфликта, так как она ее не интересуется, для нее важна лишь своя позиция. Вступая в конфликтный процесс, она предпочитает, чтобы другие избегали или улаживали конфликты.

Качества личности:

- *властность, авторитарность;*
- *нетерпение к разногласиям и инакомыслию;*
- *ориентировка на сохранение того, что есть;*
- *боязнь нововведений, неоднозначных решений;*
- *боязнь критики своего стиля поведения;*
- *использование своего положения с целью достижения власти;*
- *игнорирование коллективных мнений и оценок в принятии решений в критических ситуациях.*

II Приспособление

Приспособление – это такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния. Такую позицию могут занимать люди с низкой самооценкой, которые считают, что их цели и интересы не должны приниматься во внимание.

Плюсы и минусы данной стратегии: если предмет спора не так уж важен, а важнее сохранить хорошие взаимоотношения с другим человеком, то уступить, дать ему таким образом самоутвердиться может быть наиболее подходящим вариантом поведения. Но если конфликт касается важных вопросов, которые затрагивают чувства участников спора, то такую стратегию нельзя назвать продуктивной. Её результатом будет

отрицательные эмоции уступившей стороны (злость, обида, разочарование и др.), а в долгосрочной перспективе потеря доверия, уважения и взаимопонимания между участниками.

Приспособление в виде образа - улаживание *"плюшевый мишка"*

Для наглядности этой стратегии поведения в конфликте дано условное название мягкой игрушки, которая безо всяких усилий с нашей стороны дает нам ощущение тепла и мягкости. Стратегия улаживания в конфликте направлена на максимум во взаимоотношениях и минимум в постижении личных целей. Основным принципом поведения: *«Все, что Вы хотите – только давайте жить дружно»*. Это установка на доброжелательность за счет собственных потерь, так называемая *«игра в прятки»*, но, конечно, до определенного предела, так как инстинкт самосохранения сильно развит у всех людей. Часто такой стратегии придерживаются альтруисты, иногда внешне, а иногда по убеждению. Здесь важно соотношение сил противников. Если соотношение сил не в его пользу и дальнейшая борьба не имеет смысла, то происходит переориентация на установку, девиз которой: *«Сдаюсь на милость победителя»*. Стратегия улаживания может быть разумным шагом, если конфронтация по поводу незначительных разногласий может вносить чрезмерный стресс во взаимоотношения на данном этапе или в том случае, если другая сторона не готова к диалогу. Бывают и такие случаи, когда нужно сохранить добрые отношения. Конфликты иногда сами разрешаются только за счет того, что мы продолжаем поддерживать дружеские отношения. В случае же серьезного конфликта стратегия поведения *«Плюшевого мишки»* приводит к тому, что не затрагиваются главные спорные вопросы и конфликт остается неразрешенным.

Тактические действия «Плюшевого Мишки»:

- постоянное соглашательство с требованиями противника, т.е. делает максимальные уступки;
- постоянная демонстрация непротивления на победу или серьезное сопротивление;
- потакает противнику, льстит.

Качества личности:

- *бесхребетность – отсутствие собственного мнения в сложных ситуациях;*
- *желание всем угодить, никого не обидеть, чтобы не было раздоров и столкновений;*
- *идет на поводу у лидеров неформальных групп, его поведением часто манипулируют;*
- *преобладает тенденция отвлекаться при участии в беседе.*

III Избегание

Часто люди стараются избежать обсуждения конфликтных вопросов и отложить принятие сложного решения *«на потом»*. В этом случае человек не отстаивает собственные интересы, но при этом не учитывает и интересы других.

Плюсы и минусы данной стратегии: такая стратегия может быть полезна либо, когда предмет конфликта не очень важен (*«Если Вы не можете договориться, какую программу по телевизору смотреть, можно заняться чем-нибудь другим»* - пишет американский психолог С. Кови), либо когда с другой стороной конфликта не обязательно поддерживать длительные отношения (если Вы считаете, что вещь, которую Вам нужно купить в этом магазине слишком дорого стоит, то Вы можете пойти в другой магазин). Но в

долгосрочных отношениях важно открыто обсуждать все спорные вопросы, а избегание существующих трудностей приводит только к накоплению неудовлетворенности и напряжения.

В виде образа избегание можно представить как уклонение *"черепаха"*.

Эту стратегию поведения можно сравнить с поведением черепахи, которая в момент опасности прячется в свой панцирь. Тактический девиз «Черепахи» – *«Оставьте мне немножко и не трогайте меня»*. Это пассивно-страдательная установка жертвы, втянутой в конфликт обстоятельствами. Позиция жертвы привлекательна в силу определенных компенсационных факторов: жертва получает значительную поддержку со стороны; ей обильно сочувствуют; ей не нужно пытаться самой разрешить проблему. За кажущейся беспомощностью может скрываться ощущение того, что проблема становится более желательной и приятной, чем риск и трудности, связанные с ее разрешением. Если жертве грозят насилие или ощутимые потери, она может оценить риск, связанный с изменением ее ситуации, как неприемлемо высокий. Трагедия этой роли и неспособность выйти из нее лежит в глубоко укоренившейся установке на беспомощность и неспособность изменить обстановку. Чем вызваны эти установки? Жертвы учатся, как быть жертвами, у других жертв. Родители учат этому своих детей; авторитарные родители, учителя, руководители и социальные системы запугивают людей, заставляя их принять роль жертв. В некоторых случаях чрезмерно осторожные привычки постепенно приводят людей к роли жертвы, так как люди отказываются идти на изменение ситуации или самих себя, хотя при соответствующем подходе они могли бы вызвать положительные перемены сравнительно легко.

Стратегия поведения «Черепахи» может быть, тем не менее, вполне разумным шагом, если конфликт не затрагивает прямых интересов человека или вовлеченность в него не отражается на его развитии. Такой шаг может быть также полезен, если он привлекает внимание к запущенной проблеме.

С другой стороны, такое поведение может толкнуть противника на завышение требований или ответный уход вместо принятия участия в совместном поиске решений, может также привести к непомерному росту проблемы. Нередко уклонение от конфликта сознательно или бессознательно применяется в качестве наказания, чтобы заставить другую сторону изменить свое отношение к конфликту.

Стратегия поведения «Черепахи» приводит к тому, что загоняются внутрь истинные причины и конфликт остается, он как бы смещается в другую плоскость, становится глубже и сложнее.

Неразрешенный конфликт опасен тем, что воздействует на подсознание и проявляется в нарастании сопротивления в самых различных областях, вплоть до заболеваний.

Тактические действия «Черепахи»:

- отказывается вступать в диалог, применяя тактику демонстративного ухода;
- избегает применения силовых приемов;
- игнорирует всю информацию от противника, не доверяет фактам и не собирает их;
- отрицает серьезность и остроту конфликта;
- систематически медлит в принятии решений, всегда опаздывает, так как боится делать ответный ход. Это ситуация упущенных возможностей.

Качества личности:

- застенчивость в общении с людьми;
- нетерпение к критике - принятие ее как атаки на себя лично;
- нерешительность в критических ситуациях, действует по принципу: «Авось обойдется»;
- неумение предотвратить хаос и беспредметность в беседе.

IV Компромисс

Компромисс - это частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.

Плюсы и минусы данной стратегии: хотя при компромиссе учитываются интересы всех конфликтующих сторон, и этот исход можно назвать справедливым, необходимо помнить, что в большинстве случаев – компромисс можно рассматривать только как промежуточный этап разрешения конфликта перед поиском такого решения, в котором обе стороны были бы удовлетворены полностью.

В виде образа компромисс - это *"лиса"*.

Для этой стратегии характерен тип поведения лисы, в котором сочетаются осторожность и хитрость. «Лиса» действует по принципу: *«Я уступлю немного, если вы тоже готовы уступить»*. Взвешенность, сбалансированность и осторожность – основная установка этого типа поведения. Для данной стратегии одинаково значимы и личные цели и взаимоотношения. Стремление в любом случае идти на нормализацию отношений является слабым местом этой стратегии в конфликте с «Акулой». Стратегия компромисса не предполагает анализа объема информации, «Лиса» терпит обмен мнениями, но чувствует себя неловко, т.к. у нее нет своей позиции, ее поведение зависит от уступок с другой стороны. Компромисс требует определенных навыков в ведении переговоров, чтобы каждый участник чего-то добился. Такое решение проблемы подразумевает, что делится какая-то конечная величина, и что в процессе ее раздела нужды всех участников не могут быть удовлетворены полностью. Тем не менее, раздел поровну нередко воспринимается как самое справедливое решение и, если стороны не могут увеличить размер делимой вещи, равноправное пользование имеющимися благами – уже достижение. Недостатки стратегии компромисса в том, что одна сторона может, например, увеличить свои претензии, чтобы потом показаться великодушной, или сдать свои позиции намного раньше другой. В таких случаях ни одна из сторон не будет придерживаться решения, которое не удовлетворяет их нужд. Если компромисс был достигнут без тщательного анализа других возможных вариантов решения, он может быть не самым оптимальным способом разрешения конфликта.

Тактические действия «Лисы»:

- торгуется, любит людей, которые умеют торговаться;
- использует обман, лесть для подчеркивания не очень выраженных качеств у противника;
- ориентирована на равенство в дележе, действует по принципу: «Всем сестрам – по серьгам».

Качества личности:

- предельная осторожность в оценке, критике, обвинениях в сочетании с открытостью.
- Такие качества являются, несомненно, элементом высокой культуры личности;
- настороженное отношение к критическим оценкам других людей;

- ожидание мягких формулировок, красивых слов;
- желание убедить людей не выражать свои мысли слишком резко и открыто.

V Сотрудничество

При выборе этой стратегии участник стремится разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались все. Он не просто учитывает позицию другого участника, но и стремится добиться, чтобы другая сторона тоже была бы удовлетворена.

Плюсы и минусы данной стратегии: стремление выслушать другого человека, понять его точку зрения, учесть его интересы и найти в спорной ситуации решение, устраивающее все стороны – необходимо в любых долгосрочных отношениях. Такой подход способствует развитию взаимного уважения, понимания, доверия, и, тем самым, делает отношения более прочными и стабильными. Если предмет спора важен для обоих участников, этот способ разрешения конфликта можно воспринимать как наиболее конструктивный. Отметим, что во многих ситуациях найти решение, устраивающее обе стороны, может быть очень трудно, особенно если противоположная сторона не настроена на сотрудничество, и в этом случае процесс разрешения конфликта может быть длительным и тяжелым.

В виде образа сотрудничество - это *"сова"*.

Этой стратегии поведения в конфликте можно условно дать название птицы, которой люди издавна приписывали такие качества, как мудрость и здравый смысл. «Сова» открыто признает конфликт, предъявляет свои интересы, выражает свою позицию и предлагает пути выхода из конфликта. От противника ожидает ответного сотрудничества. Основной принцип данной стратегии: *«Давайте оставим взаимные обиды, я предпочитаю... А Вы?»*. Стратегия сотрудничества направлена на конструктивное разрешение конфликта, то есть на работу с проблемой, а не с конфликтом. «Сова» не принимает тактики избегания, так как уважает партнера, она не эксплуатирует слабости «Черепahi» и «Плюшевого медвежонка», потому что стремится к диалогу в решении проблемы. По отношению к «Акуле» она тоже ведет себя честно, противопоставляет ей мирные средства и здравый смысл. «Сове» свойственна установка на прекращение конфликта ввиду его эскалации, в случае необходимости она склонна к переговорному процессу, где всегда имеет веер предложений-альтернатив. При использовании стратегии сотрудничества участники конфликта становятся равными партнерами, а не противниками, которые интересны друг другу как люди со своими индивидуальностями. Их всегда интересуют не только противоречивые потребности друг друга, но и их мотивация. Они стремятся к искренности в отношениях и максимальному доверию. Партнеры признают свой конфликт, подчеркивая общую основу для взаимодействия, которой может стать даже одно желание вместе найти выход из создавшейся ситуации. Они не занимаются взаимной перепалкой и обвинениями – в интересах дела эмоции отбрасываются. В ходе поиска совместных решений партнеры могут интересоваться историей возникновения конфликта, но это не является самоцелью. Они трезво оценивают свои возможности и поэтому склонны к посредничеству, а в случае необходимости – к переговорному процессу.

Тактические действия «Совы»:

- собирает информацию о конфликте, о сути проблемы, о противнике;
- ведет подсчет своих ресурсов и ресурсов противника для выработки альтернативных предложений;
- обсуждает конфликт открыто, не боится разногласий, старается опредметить конфликт;
- если противник предлагает что-то здоровое, разумное, то это принимается.

Качества личности:

- в любом конфликте направлен на решение проблемы, а не на обвинение личности;
- положительно относится к новациям, переменам;
- умеет критиковать, не оскорбляя личности, как говорят, «по делу», опираясь на факты;
- использует свои способности для достижения влияния на людей.

4. Кодекс поведения в конфликте

Двенадцать правил

1. Дайте партнеру "выпустить пар"

Если он раздражен и агрессивен, то нужно помочь ему снизить внутреннее напряжение. Пока этого не случится, договориться с ним трудно или невозможно. Во время его "взрыва" следует вести себя спокойно, уверенно, но не высокомерно. Если человек агрессивен, значит, он переполнен отрицательными эмоциями. Представьте, что вокруг вас оболочка, через которую не проходят стрелы агрессии.

2. Потребуйте от партнера спокойно обосновать претензии. При этом скажите, что будете учитывать только факты и объективные доказательства. Людям свойственно путать факты и эмоции. Поэтому эмоции отмечайте, спрашивая: "То, что вы говорите, относится к фактам или мнению?"

3. Сбивайте агрессию неожиданными приемами. Например, спросите доверительно у партнера совета, задайте неожиданный вопрос совсем о другом, но значимом для него. Напомните о том, что вас связывало в прошлом и было очень приятным. Скажите комплимент, выразите сочувствие. Главное, чтобы Ваши просьбы, воспоминания, комплименты переключали сознание Вашего разъяренного партнера.

4. Не давайте партнеру отрицательных оценок. Говорите о своих чувствах. Не говорите: "Вы меня обманываете", лучше: "Я чувствую себя обманутым".

5. Попросите сформулировать желаемый конечный результат и проблему как цепь препятствий. Проблема это то, что надо решить. Отношение к человеку - это фон или условия, в которые приходится ее решать. Определите вместе с партнером проблему и сосредоточьтесь на ней. Не позволяйте эмоциям управлять собой.

6. Предложите партнеру высказать свои соображения по разрешению возникшей проблемы и свои варианты решения. Не ищите виновных и не объясняйте создавшееся положение, а ищите выход из него. Не останавливайтесь на первом приемлемом варианте решения, а создавайте спектр вариантов. Потом из них выберите лучший. При поиске путей решения проблемы

помните, что следует искать взаимоприемлемые варианты решения. Вы и партнер должны быть удовлетворены взаимно. Вы оба должны стать победителями. Если не смогли договориться о чем-то, то ищите объективную меру для соглашения (нормативы, факты, инструкции т.п.).

7. В любом случае дайте партнеру возможность "сохранить свое лицо". Не позволяйте себе распускаться и отвечать агрессией на агрессию. Не задевайте его достоинства. Он этого не простит, даже если уступит нажиму. Не затрагивайте его личности. Давайте оценку только его действиям.

8. Отражайте как эхо смысл его высказываний и претензий. Чаще спрашивайте: "Правильно ли я вас понял?", "Вы хотели сказать именно это?". Эта тактика устраняет недоразумения и, кроме того, она демонстрирует внимание к человеку. А это тоже уменьшает агрессию.

9. Держись как на острие ножа в позиции "на равных". Держитесь в позиции спокойной уверенности, она удерживает партнера от агрессии, помогает обоим не "потерять лицо".

10. Не бойтесь извиниться, если чувствуете, что виноваты. Во-первых, это обезоруживает партнера, во-вторых, вызывает у него уважение. Ведь способны к извинению только уверенные и зрелые личности.

11. Оформите принятую договоренность и оговори взаимоотношения на будущее. Обязательно подпишите те договоренности, которые удалось достичь на этой встрече.

12. Независимо от результата разрешения противоречия старайтесь не разрушить отношения. Выразите свое уважение и расположение партнеру и выскажите сожаление по поводу возникших трудностей. И если Вы сохраните отношения и дадите партнеру возможность "сохранить лицо", Вы не потеряете его как будущего партнера или клиента. Найти нового, надежного, неконфликтного задача не из легких.

Закрепление знаний студентов

1. Каковы критерии деления общества на страты?
2. Почему именно средний класс определяет стабилизацию общественных отношений?
3. Что такое конфликт?
4. Какие виды конфликтов вы знаете?
5. Что такое психологическая несовместимость?
6. Чем отличается конструктивный конфликт от деструктивного?
7. Что такое "порог конфликтной реакции"?
8. Какие особенности личности могут способствовать возникновению конфликтной ситуации?
9. Дайте характеристику различным стадиям выхода из конфликтной ситуации?
10. Какие модели разрешения конфликтов вы знаете?
11. Какова роль посредника в разрешении конфликта?

4. Задание на дом

Задания для самостоятельной работы:

1. Подберите примеры конфликтных ситуаций, в которых проявлялись бы конфликты различных видов (конструктивные, деструктивные, открытые, скрытые, переадресованная агрессия).

2. Приведите примеры ситуаций общения, в которых бы оказались люди с:
 - а) индивидуальнопсихологической и б) социальнопсихологической несовместимостью.
3. Напишите сочинение - размышление на тему: “Конфликтный ли я человек?”

12 Б Информ.технологии в профессиональной деятельности

Учебники:

1. Михеева Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности/12-е издание/, Академия-2013г.
2. Тарасова Е.Ю., Михеева Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности экономиста и бухгалтера/9-е издание/ Академия, 2014г.
3. Михеева Е.В. Практикум по информационным технологиям в профессиональной деятельности/15-е издание стер./ Академия, 2015г.
4. Электронно-библиотечная система ВООК.ru

Дифференцированный зачет.

Условия выполнения задания: дайте правильные ответы на вопросы.

Задание № 1

Вопрос:

Что не относится к базовой конфигурации персонального компьютера:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) системный блок
- 2) манипулятор
- 3) монитор
- 4) нет правильного ответа

Задание № 2

Вопрос:

Что относится к периферийным устройствам ПК:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) манипулятор
- 2) монитор
- 3) принтер
- 4) жесткий диск

Задание № 3

Вопрос:

Количество выполняемых процессором операций в 1 секунду, измеряемая в Гц, называется:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) квантовая частота
- 2) работоспособность
- 3) тактовая частота
- 4) уникальность

Задание № 4

Вопрос:

Что не относится к основным видам преступлений в информационной среде:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) распространение противоправной информации
- 2) взлом паролей
- 3) создание паролей
- 4) распространение вредоносных вирусов

Задание № 5

Вопрос:

Что не является уровнем настольных издательских систем:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) аппаратный уровень
- 2) интеллектуальный уровень
- 3) программный уровень
- 4) пользовательский уровень

Задание № 6

Вопрос:

С какого знака начинается запись формулы в Excel:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) Цифра

2) +

3) =

4) -

Задание № 7

Вопрос:

Пересечение столбца и строки образуют

Выберите один из 4 вариантов ответа:

1) столбец

2) колонку

3) ячейку

4) лунку

Задание № 8

Вопрос:

Адрес ячейки в Excel - это:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

1) поле

2) значение

3) уникальное имя

4) индекс

Задание № 9

Вопрос:

Совокупность рабочих листов MS-Excel:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

1) рабочее поле

2) рабочая книга

3) блокнот

4) записная книга

Задание № 10

Вопрос:

Назовите состояние ячейки электронной таблицы:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) массивная
- 2) активная
- 3) пассивная
- 4) агрессивная

Задание №11

Вопрос:

Некоторое количество ячеек, представляющих прямоугольную область:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) выборка
- 2) диапазон
- 3) отбор
- 4) отчет

Задание № 12

Вопрос:

Формулы Excel вводятся на языке:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) латинском
- 2) русском
- 3) оба верны
- 4) оба не верны

Задание № 13

Вопрос:

Файл Excel имеет расширение:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) .txt
- 2) .doc
- 3) .xls
- 4) .prn

Задание № 14

Вопрос:

После ввода формулы нужно нажать:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) enter
- 2) Ctrl
- 3) Shift
- 4) Shift+enter

Задание № 15

Вопрос:

Столбцы в таблице обозначены буквами, а строки:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) буквами
- 2) иероглифами
- 3) цифрами
- 4) знаками

Задание № 16

Вопрос:

Назначение кнопки Пуск:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) распечатка текста
- 2) вызов главного меню
- 3) поиск данных
- 4) все верно

Задание № 17

Вопрос:

Контекстное меню вызывается :

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) левой кнопкой мыши
- 2) правой кнопкой мыши
- 3) средней кнопкой мыши
- 4) все верно

Задание № 18

Вопрос:

Ячейка -это элемент программы:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) Word
- 2) Excel
- 3) Paint
- 4) Power Point

Задание № 19

Вопрос:

Предназначен для вывода информации на бумагу:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) сканер
- 2) монитор
- 3) принтер
- 4) проектор

Задание № 20

Вопрос:

Система Windows -[.....] система.

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) оперативная

- 2) операционная
- 3) логарифмическая
- 4) арифметическая

Задание № 21

Вопрос:

Для обмена информацией между приложениями служит:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) буфер выбора
- 2) буфер замены
- 3) буфер обмена
- 4) стоп-буфер

Задание № 22

Вопрос:

Для занесения информации в буфер обмена служит команда:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) копировать
- 2) вставить
- 3) заменить
- 4) удалить

Задание № 23

Вопрос:

Совокупность байтов на диске, имеющих собственное имя:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) сектор
- 2) кластер
- 3) файл
- 4) ячейка

Задание № 24

Вопрос:

MS - Word - [...]:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) текстовый редактор
- 2) текстовый процессор
- 3) текстовый регрессор
- 4) текстовая настольная издательская система

Задание № 25

Вопрос:

Нажимать клавишу Enter надо только в конце.....

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) строки
- 2) предложения
- 3) абзаца
- 4) страницы

Задание № 26

Вопрос:

WORD по умолчанию записывает файлы с расширением:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) .dol
- 2) .doc
- 3) .txt
- 4) .xls

Задание № 27

Вопрос:

Изменение внешнего вида текста - []:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) моделирование
- 2) форматирование
- 3) конфигурирование
- 4) архивирование

Задание № 28

Вопрос:

Перед форматированием текста, текст нужно []:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) обрамить
- 2) выделить
- 3) прочитать
- 4) промерить

Задание № 29

Вопрос:

Удаление символа справа от курсора:

Выберите один из 3 вариантов ответа:

- 1) Backspace
- 2) Delete
- 3) Insert

Задание № 30

Вопрос:

Тип шрифта не присутствующий в WORD:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) полужирный
- 2) сложный
- 3) подчеркнутый
- 4) курсив

Задание № 31

Вопрос:

Изменение содержания текста:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) форматирование
- 2) редактирование
- 3) классифицирование
- 4) моделирование

Задание № 32

Вопрос:

Для создания и редактирования текстового файла в Windows используется программа:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) Microsoft Access
- 2) Microsoft Exel
- 3) Microsoft Word
- 4) Microsoft Power Point

Задание № 33

Вопрос:

Основными функциями текстовых редакторов являются:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) создание таблиц и выполнение расчетов по ним
- 2) редактирование текста, форматирование текста, вывод текста на печать
- 3) разработка графических приложений
- 4) разработка презентаций

Задание № 34

Вопрос:

Вырезанный фрагмент текста помещается в:

Выберите один из 3 вариантов ответа:

- 1) буфер обмена данными
- 2) корзину
- 3) специальный файл данных

Задание № 35

Вопрос:

При работе с несколькими документами:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) активными могут быть два окна
- 2) активным может быть одно окно
- 3) активными могут быть несколько окон
- 4) активны все окна

Задание № 36

Вопрос:

Основными функциями табличного процессора являются:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) создание таблиц и выполнение расчетов по ним
- 2) редактирование текста, форматирование текста, вывод текста на печать
- 3) разработка графических приложений
- 4) все ответы правильные

Задание № 37

Вопрос:

Адрес ячейки в электронной таблице определяется:

Выберите один из 3 вариантов ответа:

- 1) номером листа и номером строки
- 2) номером листа и именем столбца
- 3) названием столбца и номером строки

Задание № 38

Вопрос:

Назначение программы Microsoft Internet Explorer:

Выберите один из 3 вариантов ответа:

- 1) Создание и редактирование страничек в сети Internet
- 2) Перемещение по страничкам (сайтам) сети Internet
- 3) работа с электронной почтой

Задание № 39

Вопрос:

Сеть "Интернет" относится к ...

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) локальной
- 2) глобальной
- 3) региональной
- 4) корпоративной

Задание № 40

Вопрос:

Выберите несуществующую топологию локальной сети:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) шина
- 2) звезда
- 3) магистраль
- 4) ромб

Задание № 41

Вопрос:

Сетевой кабель с самой высокой скоростью передачи данных:

Выберите один из 3 вариантов ответа:

- 1) коаксиальный

- 2) витая пара
- 3) опто-волоконный

Задание № 42

Вопрос:

Устройство преобразующее изображения в памяти компьютера для монитора:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) видеодрайвер
- 2) видеокарта
- 3) видеосканер
- 4) видеонумератор

Задание № 43

Вопрос:

Память встроенная в жесткий диск, предназначенная для хранения наиболее часто используемых данных:

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) буфер обмена
- 2) кэш
- 3) хэш
- 4) оперативная

Задание № 44

Вопрос:

Составная часть презентации, содержащая различные объекты, называется...

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) кадр
- 2) слайд
- 3) рисунок
- 4) лист

Задание № 45

Вопрос:

Совокупность слайдов, собранных в одном файле, образуют...

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) показ
- 2) презентацию
- 3) кадры
- 4) фильм

Задание № 46

Вопрос:

Какое расширение у файлов PowerPoint 2003 по умолчанию?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) .ppt
- 2) .ppsx
- 3) .doc
- 4) .por

Задание № 47

Вопрос:

Power Point нужен для создания

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) таблиц с целью повышения эффективности вычисления формульных выражений
- 2) текстовых документов, содержащих графические объекты
- 3) презентаций с целью повышения эффективности восприятия и запоминания информации
- 4) редактирования фотографий

Задание № 48

Вопрос:

Какое максимальное количество рабочих листов Excel может содержать рабочая книга?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) 3
- 2) 10
- 3) 256
- 4) не ограничено

Задание № 49

Вопрос:

Как отменить сделанное выделение ячеек в Excel?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) Щелкнуть на клавише Esc
- 2) Выполнить команду Вид / Отменить выделение
- 3) Щелкнуть правой кнопкой мыши на выделении
- 4) Щелкнуть левой кнопкой мыши в любом месте рабочего листа

Задание № 50

Вопрос:

Вы построили диаграмму в Excel по некоторым данным из таблицы, а через некоторое время изменили эти данные. Как перестроить диаграмму для новых данных таблицы?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

- 1) Пересчет диаграммы в стандартном режиме произойдет автоматически
- 2) Достаточно дважды щелкнуть мышью по диаграмме
- 3) Достаточно один раз щелкнуть мышью по диаграмме
- 4) Необходимо построить новую диаграмму