Коммуникационные технологий

ВТиПО 1807 Есимханов Ержан

Что приходит на ум, когда мы слышим название предмета “Коммуникационные технологий”, некоторые мои одногруппники подумали бы что-то связанное с предметом ИКТ который мы проходили в первом году обучении в МУИТЕ, а студенты, которые знают, что это за предмет сразу вспоминают о уроках, где нас учили договариваться.

Почему они вспомнили именно о том, как договариваться, это очень просто, смысл этого предмета является то что в жизни очень много конфликтов и дабы избежать ненужных ссор можно просто мирно договориться.

В начале второго семестра первого курса нам дали выбор какой электив мы можем выбрать, многие люди смотрели что-то связанное с их специальностью, я также собирался выбрать, что ближе к моей специальности. Но произошло что-то, из чего я поменял свой выбор.

Это что-то было презентация нашего преподавателя. Разница его манера поведения с другими преподавателями была необычной. Каждый преподаватель выходил и начинал вести презентацию о своем предмете и ему или ей задавали вопросы, но, когда вышел преподаватель коммуникационных технологий он начал весте разговор с нами. Так же его основная презентация его урока была интерактивной. После его презентаций я выбрал в виде электива коммуникационные технологий.

На уроках в основном мы проходили что такое конфликтогены и с чем это едят, так же виды общения и переговоры.

Думаю, одна вещь на которую многие люди мало обращают внимание — это умение слушать. Это не какая тема, которую мы проходили это мысль имеет большое значение для людей в целом.

Нас учили важным моментам, например, тому что в жизни каждый из нас должен уметь выступать с речью или так же уметь разговаривать с людьми, но главным думаю считается это умение слушать понимать собеседника, вникать суть его мыслей и дальше понимать на какие темы можно говорить, а какие лучше отложить.

Знание которые мы получили были те, которые мы знали, но не обращали внимание. Детали всегда будут важны. Использование решение конфликтов очень хорошая тема, но так как люди по природе сильно эмоциональные, из-за этого применение решений забывается, в моем случае так же, в жизни по многому если есть конфликт я решался разрешать его “правильным” для меня способом. А именно если человек не нравиться говорить это ему в лицо. Но если обдумать мой способ сейчас это очень глупо. Потому что, если ты видишь этого человека каждый день и каждый раз у вас будут разногласия попусту.

В моих перспективах знания о переговорах имеет колоссальный плюс к моей будущей жизни. При заключение контрактах по работе, или просто в обычной жизни они могут иметь огромный плюс.

В заключение скажу, что этот предмет имеет огромный потенциал, и пусть люди будут чуточку добрее.