

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Рабочая программа дисциплины

Коммуникативный практикум

<i>Направление подготовки</i>	Филология
<i>Код</i>	45.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Мировая литература, творческое письмо и современная риторика
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

Москва
2025

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Универсальные	Командная работа и лидерство	УК-3
Универсальные	Коммуникация	УК-4
Профессиональные		ПК-4

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Выстраивает социальный диалог с учетом основных закономерностей межличностного взаимодействия. УК-3.4 Понимает основные принципы распределения и разграничения ролей в команде
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.2 Грамотно строит коммуникацию, исходя из целей и ситуации; использует коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами. УК-4.3 Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках.
ПК-4	владением навыками участия в научных дискуссиях, выступления с сообщениями и докладами, устного, письменного и виртуального (размещение в информационных сетях) представления материалов собственных исследований	ПК 4.1. Знает основы ведения научной дискуссии и формы устного научного высказывания. ПК 4.2. Ведет корректную дискуссию в области филологии, задает вопросы и отвечает на поставленные вопросы по теме научной работы. ПК 4.3. Участвует в научных студенческих конференциях, очных, виртуальных, заочных обсуждениях научных проблем в области филологии.

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код индикатора	УК-3		
	- основы психологии общения;	-выстраивать грамотную, информационно насыщенную речь;	- работы с различными типами аудиторий.
Код индикатора	УК-4		
	-особенности межкультурного взаимодействия; - способы преодоления коммуникативных барьеров; -принципы недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении.	придерживаться принципов недискриминационного взаимодействия, основанного на толерантном восприятии культурных особенностей представителей различных этносов и конфессий, при личном и массовом общении для выполнения поставленной цели.	- воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах.
Код индикатора	ПК-4		
	- основы ведения научной дискуссии и формы устного научного высказывания.	Ведет корректную дискуссию в области филологии, задает вопросы и отвечает на поставленные вопросы по теме научной работы.	Участвует в научных студенческих конференциях, очных, виртуальных, заочных обсуждениях научных проблем в области филологии.

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана ОПОП. Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как «Культурология», «Межкультурная коммуникация», «Практикум по культуре речи».

В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: педагогический, прикладной, научно-

исследовательский.

Профиль (направленность) программы установлена путем её ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: Мировая литература, творческое письмо и современная риторика.

5. Объем дисциплины

<i>Виды учебной работы</i>		<i>Формы обучения</i>	
		<i>Очная</i>	<i>Заочная</i>
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы		2/72	2/72
Контактная работа:			
	Занятия лекционного типа		4
	Занятия семинарского типа	36	4
	Промежуточная аттестация: зачет/ экзамен	0,1	4
Самостоятельная работа (СРС)		35,9	60

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

6.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/ п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самост оательн ая работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Практи ческие занятия	Семи нары	Лабо рато рные рабо ты	Ины е	
1.	Основные функции и виды коммуникации			4				4
2.	Специфика вербальной и невербальной коммуникации			4				4
3.	Понятие деловой этики			4				4
4.	Методы постановки целей в деловой коммуникации			4				4
5.	Эффективное общение			4				4
6.	Основные коммуникативные барьеры и пути их преодоления в межличностном общении. Стили поведения в			4				4

	конфликтной ситуации.							
7.	Способы психологической защиты			4				4
8.	Виды и формы взаимодействия студентов в условиях образовательной организации			4				4
9.	Формы, методы, технологии самопрезентации			4				3,9
	Промежуточная аттестация	0,1						
	Итого			36				35,9

6.1.2. Заочная форма обучения

№ п/ п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самост оательн ая работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Практи ческие занятия	Семи нары	Лабо рато рные рабо ты	Ины е	
1.	Основные функции и виды коммуникации	1						4
2.	Специфика вербальной и невербальной коммуникации		1					4
3.	Понятие деловой этики	1						4
4.	Методы постановки целей в деловой коммуникации		1					8
5.	Эффективное общение							8
6.	Основные коммуникативные барьеры и пути их преодоления в межличностном общении. Стили поведения в конфликтной ситуации.	1						8
7.	Способы психологической защиты		1					8
8.	Виды и формы взаимодействия	1						8

	студентов в условиях образовательной организации							
9.	Формы, методы, технологии самопрезентации			1				8
	Промежуточная аттестация	4						
	Итого	4		4				60

6.1 Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1 Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Основные функции и виды коммуникации	Теоретические основы, структура и содержание процесса деловой коммуникации
2.	Специфика вербальной и невербальной коммуникации	Вербальные компоненты общения.
3.	Понятие деловой этики	Понятия «деловая этика, «профессиональная этика», этические нормы взаимоотношений с коллегами, партнерами, клиентами.
4.	Методы постановки целей в деловой коммуникации	Методы и способы эффективного общения, проявляющиеся в выборе средств убеждения и оказании влияния на партнеров по общению.
5.	Эффективное общение	Стили и средства общения.
6.	Основные коммуникативные барьеры и пути их преодоления в межличностном общении. Стили поведения в конфликтной ситуации.	Коммуникативные барьеры и пути их преодоления. Способы предупреждения конфликтов и выхода из конфликтных ситуаций
7.	Способы психологической защиты	Приемы психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний, способы адаптации
8.	Виды и формы взаимодействия студентов в условиях образовательной организации	Взаимодействие со структурными подразделениями образовательной организации, с которыми обучающиеся входят в контакт.
9.	Формы, методы, технологии самопрезентации	Правила активного стиля общения и успешной самопрезентации в деловой коммуникации

6.2.2 Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Основные функции и виды коммуникации	Деловая коммуникация в современном российском обществе.
2.	Специфика вербальной и невербальной коммуникации	Невербальные компоненты общения.
3.	Понятие деловой этики	Особенности деловой этики европейских и азиатских стран.
4.	Методы постановки целей в деловой коммуникации	Применение неориторики для целей убеждения.
5.	Эффективное общение	Приемы общения, которые с минимальными затратами приводят к намеченной цели общения
6.	Основные коммуникативные барьеры и пути их преодоления в межличностном общении. Стили поведения в конфликтной ситуации.	Пути преодоления конфликтных ситуаций, встречающихся как в пределах учебной жизни, так и вне ее.
7.	Способы психологической защиты	Психологическая защита при возникновении потенциально конфликтной ситуации.
8.	Виды и формы взаимодействия студентов в условиях образовательной организации	Взаимодействие с потенциальными абитуриентами с целью продвижения своего вуза.
9.	Формы, методы, технологии самопрезентации	Самопрезентация и формулирование цели жизни.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Предусмотрены следующие виды контроля качества освоения конкретной дисциплины:

- текущий контроль успеваемости
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен в **ПРИЛОЖЕНИИ** к РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины в процессе обучения.

7.1. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Наименование оценочного средства
1.	Основные функции и виды коммуникации	Опрос, практическое задание.
2.	Специфика вербальной и невербальной коммуникации	Опрос, практическое задание.
3.	Понятие деловой этики	Опрос, практическое задание.
4.	Методы постановки целей в деловой	Опрос, практическое задание.

	коммуникации	
5.	Эффективное общение	Опрос, практическое задание.
6.	Основные коммуникативные барьеры и пути их преодоления в межличностном общении. Стили поведения в конфликтной ситуации.	Опрос, практическое задание.
7.	Способы психологической защиты	Опрос, практическое задание.
8	Виды и формы взаимодействия студентов в условиях образовательной организации	Опрос, практическое задание.
9.	Формы, методы, технологии самопрезентации	Опрос, практическое задание.

7.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые практические задания

Типовой тест

Вариант №1

1. Устойчивое положительное (одобрительное, хорошее) отношение к кому- или чему-нибудь (другим людям, их группам, социальным явлениям), проявляющиеся в приветливости, доброжелательности, восхищении, побуждающее к общению, оказанию внимания, помощи –

- а) Привязанность
- б) Дружба
- в) симпатия

2. Неприязнь, нерасположение, эмоциональное отношение неприятия кого - либо или чего - либо: отдельных черт характера и вкусов человека, его голоса и т.п. –

- а) Вражда
- б) Антипатия
- в) зависть

3. Скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему - либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения собственных целей

- а) Влияние
- б) Манипуляция
- в) Конформизм

4. Понятие: "Сложный, многоплановый процесс, установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности" - соответствует понятию:

- а) Взаимодействие
- б) Общение
- в) Восприятие

5. Одна из важнейших функций общения:

- а) Воспитательная
- б) Репродуктивная

в) Информационная

6. Виды общения:

- а) Вербальное
- б) Невербальное

7. Индивидуально - психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения - это...

- а) Характер
- б) Темперамент
- в) Способности

8. Совокупность устойчивых свойств индивида, которые проявляются в его отношении к действительности и накладывают отпечаток на его поведение и поступки - это...

- а) одаренность
- б) Темперамент
- в) Характер

9. Человек общительный, обращенный к внешнему миру:

- а) Интроверт
- б) Амбиверт
- в) Экстраверт

10. Какое понятие соответствует данному определению: столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия

- а) Проблема
- б) Конфликт
- в) Стресс

11. Определите тактику в конфликте: стремление сохранить или наладить благоприятные отношения, обеспечить интересы партнера путем сглаживания отношений-

- а) Приспособление
- б) Конфронтация
- в) Компромисс

12. Определите тактику в конфликте: стремление настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, занятие жесткой позиции непримиримого антагонизма в случае сопротивления:

- а) Компромисс
- б) Конфронтация
- в) Соперничество

13. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)

- а) транзакция
- б) ролевые ожидания
- в) социальная роль
- г) психологический контакт

14. Основные качества манипулятора

- а) недоверие к себе и другим

- б) лживость
- в) примитивность чувств
- г) все ответы верны

15. Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях – это реализация ... функции общения.

- а) прагматической
- б) управленческой
- в) терапевтической

16. Человеческая речь характеризуется:

- а) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции
- б) определенной логикой построения фраз
- в) возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях
- г) все ответы верны

17. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры.

- а) смысловые
- б) эмоциональные
- в) физические

18. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...

- а) идентификации
- б) эмпатии
- в) рефлексии

19. Ведущей деятельностью ребенка в младенческом возрасте является...

- а) предметно-манипулятивная деятельность;
- б) непосредственно-эмоциональное общение с матерью;
- в) игровая деятельность;
- г) опосредствованное общение с матерью;
- д) учебная деятельность.

20. Способ общения человека с другими людьми - ...

- а) содержание общения;
- б) стиль общения;
- в) вид общения;
- г) средства общения;
- д) цели общения.

21. Единицей общения в теории Э. Берна является:

- а) акция;
- б) реакция;
- в) трансакция;
- г) коммуникация;
- д) акт общения.

22. К вербальным средствам общения относятся:

- а) устная речь;
- б) письменная речь
- в) устная и письменная речь;
- г) интонации голоса.

23. Какие из перечисленных средств общения относятся к невербальным?

- а) жесты;
- б) позы;
- в) мимика;
- г) все перечисленные;
- д) выражение лица.

24. Чье восприятие образа другого человека более объективно?

- а) человека с положительной самооценкой, адаптированного к внешней среде;
- б) эмоциональной женщины;
- в) человека авторитарного типа;
- г) конформной (склонной к приспособленчеству) личности;
- д) человека с низкой самооценкой.

25. Какого типа личностей по склонности к конфликтности не существует?

- а) для которых конфликтность – поведение в конкретной ситуации;
- б) для кого конфликтность – постоянный признак их поведения;
- в) вообще неконфликтные люди;
- г) люди, инициирующие конфликт для достижения собственных целей.

26. С какого возраста следует начинать обучение этикету?

- а) с младенческих лет;
- б) в средней школе;
- в) учась в колледже или высшем учебном заведении;
- г) когда понадобится.

Ответы: 1-в; 2-б; 3-б; 4-б; 5-в; 6-а, б; 7-б; 8-в; 9-в; 10-б; 11-а; 12-в; 13-в; 14-г; 15-в; 16-г; 17-а; 18-а; 19-б; 20-б; 21-в; 22-в; 23-г; 24-а; 25-в; 26-а.

Вариант №2

1. Процесс и результат изменения индивидом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений и оценок в ходе взаимодействия с ним –

- а) манипуляция
- б) влияние
- в) давление

2. К паралингвистическим средствам влияния относятся:

- а) позы и жесты
- б) имидж
- в) особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков

3. К невербальным средствам влияния относятся:

- а) визуальный контакт
- б) манеры общения
- в) все ответы верны

4. К средствам общения можно отнести:

- а) язык
- б) Жесты
- в) все ответы верны

5. Коммуникативная сторона общения предполагает:

- а) общение как обмен информацией
- б) общение как взаимодействие
- в) общение как восприятие

6. Интерактивная сторона общения предполагает:

- а) Коммуникацию
- б) Взаимодействие
- в) Восприятие

7. Человек направленный на себя, замкнутый в себе:

- а) Амбиверт
- б) Интроверт
- в) Экстраверт

8. Определите свойства личности, способствующие успешному общению:

- а) эмпатийность и толерантность
- б) интровертированность и застенчивость
- в) конфликтность и агрессивность

9. Помехи препятствующие контакту между коммуникатором и реципиентом, адекватному приему, пониманию и усвоению сообщений в процессе коммуникации:

- а) барьеры коммуникаций
- б) ролевые ожидания
- в) конфликты

10. Способы, к которым прибегает человек, чтобы подготовиться к общению и его поведение в ходе общения:

- а) этика общения
- б) техника общения
- в) приемы общения

11. Наиболее предпочтительные средства, выбираемые человеком для процесса общения:

- а) культура общения
- б) приемы общения
- в) толерантность

12. Процесс самопознания и осознания человеком себя и того, как он воспринимается партнером по общению-

- а) Рефлексия
- б) Идентификация
- в) Визуализация

13. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.

- а) светское
- б) ролевое

- в) деловое
- г) примитивное

14. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.

- а) деловое
- б) манипулятивное
- в) светское
- г) формально-ролевое

15. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...

- а) аттракция
- б) аффилиация

16. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.

- а) личностным
- б) деловым
- в) ролевым

17. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...

- а) психическое заражение
- б) конформность
- в) убеждение
- г) подражание

18. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...

- а) убеждение
- б) психическое заражение
- в) эмпатия

19. Ведущей деятельностью ребенка в младенческом возрасте является...

- а) предметно-манипулятивная деятельность;
- б) непосредственно-эмоциональное общение с матерью;
- в) игровая деятельность;
- г) опосредствованное общение с матерью;
- д) учебная деятельность.

20. Способ общения человека с другими людьми - ...

- а) содержание общения;
- б) стиль общения;
- в) вид общения;
- г) средства общения;
- д) цели общения.

21. Единицей общения в теории Э. Берна является:

- а) акция;
- б) реакция;
- в) транзакция;
- г) коммуникация;
- д) акт общения.

22. Для результативного проведения деловых встреч, бесед, переговоров:

- а) необходимо контролировать свои движения и мимику;
- б) стараться интерпретировать реакции партнера;
- в) понимать язык невербальных компонентов общения;
- г) пользоваться всеми выше перечисленными пунктами.

23. Найдите правильный вариант завершения утверждения – дистанция, на которой разговаривают собеседники,...

- а) очень символична и зависит от многих факторов;
- б) не имеет значения;
- в) зависит только от национальных особенностей;
- г) зависит только от взаимоотношений собеседников.

24. Какое средство невербального общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

- а) увеличение дистанции слушающим собеседником;
- б) очень широкая улыбка;
- в) постоянное сокращение дистанции во время разговора;
- г) заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой;
- д) частый отвод взгляда в сторону.

25. Психологи считают, что конфликты -

- а) естественны в личной сфере;
- б) неизбежны в деловой сфере;
- в) естественны и неизбежны в личной сфере;
- г) естественны и неизбежны в деловой сфере;
- д) естественны и неизбежны в деловой и личной сфере.

26. С какого возраста следует начинать обучение этикету?

- а) с младенческих лет;
- б) в средней школе;
- в) учась в колледже или высшем учебном заведении;
- г) когда понадобится.

Ответы: 1-б; 2-в; 3-в; 4-в; 5-а; 6-б; 7-б; 8-а; 9-а; 10-б; 11-б; 12-а; 13-б; 14-б; 15-а; 16-в; 17-б; 18-б; 19-б; 20-б; 21-в; 22-г; 23-а; 24-г; 25-д; 26-а.

7.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Все задания, используемые для текущего контроля формирования компетенций условно можно разделить на две группы:

1. задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения на занятиях (например, дискуссия, круглый стол, диспут, мини-конференция);

2. задания, которые дополняют теоретические вопросы (практические задания, проблемно-аналитические задания, тест).

Выполнение всех заданий является необходимым для формирования и контроля знаний, умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до зачета (экзамена). Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

1. Требование к теоретическому устному ответу

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к студенту, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

2. Творческие задания

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания - оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интернета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка «хорошо» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; не достаточно аргументов при обосновании личной позиции.

Оценка «удовлетворительно» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение). Но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если не выполнены никакие требования.

3. Требование к решению ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители)

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся в целом выполнил все требования, но не совсем четко определяется опора на теоретические положения, изложенные в научной литературе по данному вопросу.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

4. Интерактивные задания

Механизм проведения диспут-игры (ролевой (деловой) игры).

Необходимо разбиться на несколько команд, которые должны поочередно высказать свое мнение по каждому из заданных вопросов. Мнение высказывающейся команды засчитывается, если противоположная команда не опровергнет его контраргументами. Команда, чье мнение засчитано как верное (не получило убедительных контраргументов от противоположных команд), получает один балл. Команда, опровергнувшая мнение противоположной команды своими контраргументами, также получает один балл. Побеждает команда, получившая максимальное количество баллов.

Ролевая игра как правило имеет фабулу (ситуацию, казус), распределяются роли, подготовка осуществляется за 2-3 недели до проведения игры.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка «отлично» ставится в случае, выполнения всех критериев.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но

некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

5. Комплексное проблемно-аналитическое задание

Задание носит проблемно-аналитический характер и выполняется в три этапа. На первом из них необходимо ознакомиться со специальной литературой.

Целесообразно также повторить учебные материалы лекций и семинарских занятий по темам, в рамках которых предлагается выполнение данного задания.

На втором этапе выполнения работы необходимо сформулировать проблему и изложить авторскую версию ее решения, на основе полученной на первом этапе информации.

Третий этап работы заключается в формулировке собственной точки зрения по проблеме. Результат третьего этапа оформляется в виде аналитической записки (объем: 2-2,5 стр.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерий оценивания - оценка учитывает: понимание проблемы, уровень раскрытия поставленной проблемы в плоскости теории изучаемой дисциплины, умение формулировать и аргументировано представлять собственную точку зрения, выполнение всех этапов работы.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

6. Исследовательский проект

Исследовательский проект – проект, структура которого приближена к формату научного исследования и содержит доказательство актуальности избранной темы, определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, историографии, обобщение результатов, выводы.

Результаты выполнения исследовательского проекта оформляется в виде реферата (объем: 12-15 страниц; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерии оценивания - поскольку структура исследовательского проекта максимально приближена к формату научного исследования, то при выставлении учитывается доказательство актуальности темы исследования, определение научной проблемы, объекта и предмета исследования, целей и задач, источников, методов исследования, выдвижение гипотезы, обобщение результатов и формулирование выводов, обозначение перспектив дальнейшего исследования.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

7. Информационный проект (презентация):

Информационный проект – проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации). Итоговым продуктом проекта может быть письменный реферат, электронный реферат с иллюстрациями, слайд-шоу, мини-фильм, презентация и т.д.

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудитории без пояснений.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудитории.

8. Дискуссионные процедуры

Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задание дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.

Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

- лучше поняли усвояемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;
- смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;
- смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение

терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда все требования выполнены в полном объеме.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

9. Тестирование

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине.

Критерии оценивания – правильный ответ на вопрос.

Оценка «отлично» ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий.

Оценка «хорошо» ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий.

Оценка «удовлетворительно» ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий.

10. Требование к письменному опросу (контрольной работе)

Оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение изложить письменно.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда соблюдены все критерии.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

8.1. Основная учебная литература:

1. Владимирова Н.В. Основы деловых коммуникаций: учебное пособие / Владимирова

Н.В., Соломина Н.В. — Омск: Омский государственный технический университет, 2019. — 110 с. — ISBN 978-5-8149-2774-3. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/115436.html>

2. Захарова И.В. Деловые коммуникации: практикум / Захарова И.В. — Саратов: Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 141 с. — ISBN 978-5-4497-0198-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/86469.html>

3. Асташина, О. В. Деловые коммуникации: учебное пособие / О. В. Асташина. — Саратов: Вузовское образование, 2021. — 103 с. — ISBN 978-5-4487-0817-6. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/117617.htm>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Генералова С.В. Деловые коммуникации. Технология ведения деловых переговоров: практикум / Генералова С.В. — Саратов: Вузовское образование, 2020. — 59 с. — ISBN 978-5-4487-0728-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/97408.html>

2. Короткий С.В. Деловые коммуникации: учебное пособие / Короткий С.В. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-4487-0472-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/80614.html>.

8.3. Перечень периодических изданий:

1. Русская речь. ISSN 0131-6117. <https://russkayarech.ru/ru/about>.
2. Жанры речи. SSN 2311-0740 (Print), ISSN 2311-0759 (Online). <https://zhanry-rechi.sgu.ru/>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Библиотека Максима Мошкова - <http://lib.ru/>
2. Грамота.ру - <http://www.gramota.ru>
3. Ресурсы для изучающих русский язык и культуру - <http://www.departments.bucknell.edu/russian>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

1. работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
2. внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
3. выполнение самостоятельных практических работ;
4. подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том

числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.
3. Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016
2. Семейство ОС Microsoft Windows
3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом
4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (Информационный комплекс)
5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (ЭПС «Система ГАРАНТ»)
6. Антивирусная система NOD 32
7. Adobe Reader. Лицензия проприетарная свободно-распространяемая.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

12.1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя, проектор, экран, колонки

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Windows 10, КонсультантПлюс, Система ГАРАНТ, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Acrobat Reader DC, Google Chrome, LibreOffice, Skype, Zoom.

Подключение к сети «Интернет» и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

12.2. Помещение для самостоятельной работы обучающихся.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя; компьютеры в сборе для обучающихся; колонки; проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Windows Server 2016, Windows 10, Microsoft Office, КонсультантПлюс, Система ГАРАНТ, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Acrobat Reader DC, Google Chrome, LibreOffice, Skype, Zoom, Gimp, Paint.net, AnyLogic, Inkscape.

13. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

14. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав. При обучении учитываются особенности их психофизического развития, индивидуальные возможности и при необходимости обеспечивается коррекция нарушений развития и социальная адаптация указанных лиц.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентами-инвалидами и студентами с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы

обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Коммуникативный практикум

<i>Направление подготовки</i>	Филология
<i>Код</i>	45.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Мировая литература, творческое письмо и современная риторика
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Универсальные	Командная работа и лидерство	УК-3
Универсальные	Коммуникация	УК-4
Профессиональные		ПК-4

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Выстраивает социальный диалог с учетом основных закономерностей межличностного взаимодействия. УК-3.4 Понимает основные принципы распределения и разграничения ролей в команде
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.2 Грамотно строит коммуникацию, исходя из целей и ситуации; использует коммуникативно приемлемые стиль общения, вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнёрами. УК-4.3 Использует информационно-коммуникационные технологии при поиске необходимой информации в процессе решения стандартных коммуникативных задач на государственном и иностранном (-ых) языках.
ПК-4	владением навыками участия в научных дискуссиях, выступления с сообщениями и докладами, устного, письменного и виртуального (размещение в информационных сетях) представления материалов собственных исследований	ПК 4.1. Знает основы ведения научной дискуссии и формы устного научного высказывания. ПК 4.2. Ведет корректную дискуссию в области филологии, задает вопросы и отвечает на поставленные вопросы по теме научной работы. ПК 4.3. Участвует в научных студенческих конференциях, очных, виртуальных, заочных обсуждениях научных проблем в области филологии.

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код индикатора	УК-3		
	- основы психологии общения;	-выстраивать грамотную, информационно насыщенную речь;	- работы с различными типами аудиторий.
Код индикатора	УК-4		
	-особенности межкультурного взаимодействия; - способы преодоления коммуникативных барьеров; -принципы недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении.	придерживаться принципов недискриминационного взаимодействия, основанного на толерантном восприятии культурных особенностей представителей различных этносов и конфессий, при личном и массовом общении для выполнения поставленной цели.	- воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах.
Код индикатора	ПК-4		
	- основы ведения научной дискуссии и формы устного научного высказывания.	Ведет корректную дискуссию в области филологии, задает вопросы и отвечает на поставленные вопросы по теме научной работы.	Участвует в научных студенческих конференциях, очных, виртуальных, заочных обсуждениях научных проблем в области филологии.

3.2. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

Шкала оценивания	Индикаторы достижения	Показатели оценивания результатов обучения
ОТЛИЧНО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет:	- студент владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; - При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; - При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.

УДОВОЛСТВИТЕЛЬНО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связи теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Компетенция не достигнута		
НЕУДОВОЛСТВИТЕЛЬНО/НЕЗАЧТЕНО	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.

4. Типовые контрольные задания и/или иные материалы для проведения промежуточной аттестации, необходимые для оценки достижения компетенции, соотнесенной с результатами обучения по дисциплине

Типовые вопросы

1. Этика как наука и явление духовной культуры.
2. Мораль как регулятор социального поведения.
3. Уровни морального развития личности.
4. Предмет, особенности и профессиональной этики.
5. Ценности и нормы профессиональной этики инженера.
6. Профессионально-этические категории.
7. Этика инженерного труда.
8. Профессионально-этические кодексы инженерных сообществ.
9. Этические проблемы инженеров в промышленности.

10. Деловая этика: сущность, становление, подходы.
11. Уровни деловой этики.
12. Основные принципы этики деловых отношений.
13. Понятия «культура» и «деловая культура».
14. Понятие и содержание корпоративной культуры.
15. Элементы корпоративной культуры.
16. Западная и восточная бизнес-культуры.
17. Этические нормы поведения в служебной деятельности.

Типовые тесты:

Вариант №1

1. Устойчивое положительное (одобрительное, хорошее) отношение к кому- или чему-нибудь (другим людям, их группам, социальным явлениям), проявляющиеся в приветливости, доброжелательности, восхищении, побуждающее к общению, оказанию внимания, помощи –
 - а) Привязанность
 - б) Дружба
 - в) симпатия
2. Неприязнь, нерасположение, эмоциональное отношение неприятия кого - либо или чего - либо: отдельных черт характера и вкусов человека, его голоса и т.п. –
 - а) Вражда
 - б) Антипатия
 - в) зависть
3. Скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему - либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения собственных целей
 - а) Влияние
 - б) Манипуляция
 - в) Конформизм
4. Понятие: "Сложный, многоплановый процесс, установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности" - соответствует понятию:
 - а) Взаимодействие
 - б) Общение
 - в) Восприятие
5. Одна из важнейших функций общения:
 - а) Воспитательная
 - б) Репродуктивная
 - в) Информационная
6. Виды общения:
 - а) Вербальное
 - б) Невербальное
7. Индивидуально - психологические особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения - это...
 - а) Характер

- б) Темперамент
- в) Способности

8. Совокупность устойчивых свойств индивида, которые проявляются в его отношении к действительности и накладывают отпечаток на его поведение и поступки - это...

- а) одаренность
- б) Темперамент
- в) Характер

9. Человек общительный, обращенный к внешнему миру:

- а) Интроверт
- б) Амбиверт
- в) Экстраверт

10. Какое понятие соответствует данному определению: столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия

- а) Проблема
- б) Конфликт
- в) Стресс

11. Определите тактику в конфликте: стремление сохранить или наладить благоприятные отношения, обеспечить интересы партнера путем сглаживания отношений-

- а) Приспособление
- б) Конфронтация
- в) Компромисс

12. Определите тактику в конфликте: стремление настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, занятие жесткой позиции непримиримого антагонизма в случае сопротивления:

- а) Компромисс
- б) Конфронтация
- в) Соперничество

13. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)

- а) транзакция
- б) ролевые ожидания
- в) социальная роль
- г) психологический контакт

14. Основные качества манипулятора

- а) недоверие к себе и другим
- б) лживость
- в) примитивность чувств
- г) все ответы верны

15. Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях – это реализация ... функции общения.

- а) прагматической
- б) управленческой

в) терапевтической

16. Человеческая речь характеризуется:

- а) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции
- б) определенной логикой построения фраз
- в) возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях
- г) все ответы верны

17. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры.

- а) смысловые
- б) эмоциональные
- в) физические

18. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...

- а) идентификации
- б) эмпатии
- в) рефлексии

19. Ведущей деятельностью ребенка в младенческом возрасте является...

- а) предметно-манипулятивная деятельность;
- б) непосредственно-эмоциональное общение с матерью;
- в) игровая деятельность;
- г) опосредствованное общение с матерью;
- д) учебная деятельность.

20. Способ общения человека с другими людьми - ...

- а) содержание общения;
- б) стиль общения;
- в) вид общения;
- г) средства общения;
- д) цели общения.

21. Единицей общения в теории Э. Берна является:

- а) акция;
- б) реакция;
- в) трансакция;
- г) коммуникация;
- д) акт общения.

22. К вербальным средствам общения относятся:

- а) устная речь;
- б) письменная речь
- в) устная и письменная речь;
- г) интонации голоса.

23. Какие из перечисленных средств общения относятся к невербальным?

- а) жесты;
- б) позы;
- в) мимика;
- г) все перечисленные;

д) выражение лица.

24. Чье восприятие образа другого человека более объективно?

- а) человека с положительной самооценкой, адаптированного к внешней среде;
- б) эмоциональной женщины;
- в) человека авторитарного типа;
- г) конформной (склонной к приспособленчеству) личности;
- д) человека с низкой самооценкой.

25. Какого типа личностей по склонности к конфликтности не существует?

- а) для которых конфликтность – поведение в конкретной ситуации;
- б) для кого конфликтность – постоянный признак их поведения;
- в) вообще неконфликтные люди;
- г) люди, инициирующие конфликт для достижения собственных целей.

26. С какого возраста следует начинать обучение этикету?

- а) с младенческих лет;
- б) в средней школе;
- в) учась в колледже или высшем учебном заведении;
- г) когда понадобится.

Ответы: 1-в; 2-б; 3-б; 4-б; 5-в; 6-а, б; 7-б; 8-в; 9-в; 10-б; 11-а; 12-в; 13-в; 14-г; 15-в; 16-г; 17-а; 18-а; 19-б; 20-б; 21-в; 22-в; 23-г; 24-а; 25-в; 26-а.

Вариант №2

1. Процесс и результат изменения индивидом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений и оценок в ходе взаимодействия с ним –

- а) манипуляция
- б) влияние
- в) давление

2. К паралингвистическим средствам влияния относятся:

- а) позы и жесты
- б) имидж
- в) особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков

3. К невербальным средствам влияния относятся:

- а) визуальный контакт
- б) манеры общения
- в) все ответы верны

4. К средствам общения можно отнести:

- а) язык
- б) Жесты
- в) все ответы верны

5. Коммуникативная сторона общения предполагает:

- а) общение как обмен информацией
- б) общение как взаимодействие
- в) общение как восприятие

6. Интерактивная сторона общения предполагает:

- а) Коммуникацию
- б) Взаимодействие
- в) Восприятие

7. Человек направленный на себя, замкнутый в себе:

- а) Амбиверт
- б) Интроверт
- в) Экстраверт

8. Определите свойства личности, способствующие успешному общению:

- а) эмпатийность и толерантность
- б) интровертированность и застенчивость
- в) конфликтность и агрессивность

9. Помехи препятствующие контакту между коммуникатором и реципиентом, адекватному приему, пониманию и усвоению сообщений в процессе коммуникации:

- а) барьеры коммуникаций
- б) ролевые ожидания
- в) конфликты

10. Способы, к которым прибегает человек, чтобы подготовиться к общению и его поведение в ходе общения:

- а) этика общения
- б) техника общения
- в) приемы общения

11. Наиболее предпочтительные средства, выбираемые человеком для процесса общения:

- а) культура общения
- б) приемы общения
- в) толерантность

12. Процесс самопознания и осознания человеком себя и того, как он воспринимается партнером по общению-

- а) Рефлексия
- б) Идентификация
- в) Визуализация

13. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.

- а) светское
- б) ролевое
- в) деловое
- г) примитивное

14. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.

- а) деловое
- б) манипулятивное
- в) светское
- г) формально-ролевое

15. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...

- а) аттракция
- б) аффилиация

16. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.

- а) личностным
- б) деловым
- в) ролевым

17. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...

- а) психическое заражение
- б) конформность
- в) убеждение
- г) подражание

18. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...

- а) убеждение
- б) психическое заражение
- в) эмпатия

19. Ведущей деятельностью ребенка в младенческом возрасте является...

- а) предметно-манипулятивная деятельность;
- б) непосредственно-эмоциональное общение с матерью;
- в) игровая деятельность;
- г) опосредствованное общение с матерью;
- д) учебная деятельность.

20. Способ общения человека с другими людьми - ...

- а) содержание общения;
- б) стиль общения;
- в) вид общения;
- г) средства общения;
- д) цели общения.

21. Единицей общения в теории Э. Берна является:

- а) акция;
- б) реакция;
- в) транзакция;
- г) коммуникация;
- д) акт общения.

22. Для результативного проведения деловых встреч, бесед, переговоров:

- а) необходимо контролировать свои движения и мимику;
- б) стараться интерпретировать реакции партнера;
- в) понимать язык невербальных компонентов общения;
- г) пользоваться всеми выше перечисленными пунктами.

23. Найдите правильный вариант завершения утверждения – дистанция, на которой разговаривают собеседники, ...

- а) очень символична и зависит от многих факторов;
- б) не имеет значения;
- в) зависит только от национальных особенностей;
- г) зависит только от взаимоотношений собеседников.

24. Какое средство невербального общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

- а) увеличение дистанции слушающим собеседником;
- б) очень широкая улыбка;
- в) постоянное сокращение дистанции во время разговора;
- г) заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой;
- д) частый отвод взгляда в сторону.

25. Психологи считают, что конфликты -

- а) естественны в личной сфере;
- б) неизбежны в деловой сфере;
- в) естественны и неизбежны в личной сфере;
- г) естественны и неизбежны в деловой сфере;
- д) естественны и неизбежны в деловой и личной сфере.

26. С какого возраста следует начинать обучение этикету?

- а) с младенческих лет;
- б) в средней школе;
- в) учась в колледже или высшем учебном заведении;
- г) когда понадобится.

Ответы: 1-б; 2-в; 3-в; 4-в; 5-а; 6-б; 7-б; 8-а; 9-а; 10-б; 11-б; 12-а; 13-б; 14-б; 15-а; 16-в; 17-б; 18-б; 19-б; 20-б; 21-в; 22-г; 23-а; 24-г; 25-д; 26-а.

Вариант №3

1. Потребность человека, проявляющаяся в его желании и стремлении постоянно быть с людьми, устанавливать и сохранять положительные взаимоотношения с ними:

- а) Ригидность
- б) Аффилиация
- в) Суггестивность

2. Способность голоса воздействовать на слушателя своим звучанием, а не смыслом сказанного:

- а) Суггестивность
- б) Ригидность
- в) Фрустрация

3. Свойство человека легко менять свою точку зрения, установку на что - то под влиянием группового мнения:

- а) Конформность
- б) Фрустрация
- в) Мобильность

4. Перцептивная сторона общения предполагает:

- а) Взаимодействие
- б) Восприятие
- в) Коммуникацию

5. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми:

- а) коммуникативные способности
- б) обратная связь
- в) коммуникативная компетентность

6. Наука, которая исследует расположение людей в пространстве при общении

- а) Проксемика
- б) Такесика
- в) Кинестика

7. Деструкция ожиданий в процессе общения, нарушающая взаимодействие общающихся, а иногда создающая конфликтные ситуации -

- а) Самонадеянность
- б) Бестактность
- в) Тщеславие

8. Человек направленный на себя, замкнутый в себе:

- а) Амбиверт
- б) Интроверт
- в) Экстраверт

9. Определите свойства личности, способствующие успешному общению:

- а) эмпатийность и толерантность
- б) интровертированность и застенчивость
- в) конфликтность и агрессивность

10. Совокупность культурных норм, культурологических знаний, ценностей, используемых в процессе коммуникации:

- а) коммуникативные способности
- б) коммуникативная культура
- в) коммуникативная толерантность

11. Индивидуально-психологические особенности личности, обеспечивающие эффективное взаимодействие и адекватное взаимопонимание между людьми в процессе общения:

- а) коммуникативная толерантность
- б) коммуникативные способности
- в) коммуникативная культура

12. Соблюдение правил приличия, учтивость:

- а) вежливость
- б) тактичность
- в) приветливость

13. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...

- а) самоактуализация
- б) стереотипизация
- в) идентификация

г) обобщение

14. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ... незавершенного действия

а) бумеранга

б) новизны

в) ореола

15. Манипулирующее воздействие проявляется в ...

а) использовании человека в корыстных целях

б) демонстрации своей позиции

в) в покровительственном отношении к человеку

16. Формы реализации делового общения

а) оперативка

б) переговоры

в) брифинг

г) совещания

д) беседа

17. Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это ...

а) комплимент

б) лесть

в) критика

18. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение.

а) примитивное

б) закрытое

в) ролевое

г) открытое

19. Ведущей деятельностью ребенка в младенческом возрасте является...

а) предметно-манипулятивная деятельность;

б) непосредственно-эмоциональное общение с матерью;

в) игровая деятельность;

г) опосредствованное общение с матерью;

д) учебная деятельность.

20. Способ общения человека с другими людьми - ...

а) содержание общения;

б) стиль общения;

в) вид общения;

г) средства общения;

д) цели общения.

21. Единицей общения в теории Э. Берна является:

а) акция;

б) реакция;

в) трансакция;

- г) коммуникация;
- д) акт общения.

22. Для результативного проведения деловых встреч, бесед, переговоров:

- а) необходимо контролировать свои движения и мимику;
- б) стараться интерпретировать реакции партнера;
- в) понимать язык невербальных компонентов общения;
- г) пользоваться всеми выше перечисленными пунктами.

23. Найдите правильный вариант завершения утверждения – дистанция, на которой разговаривают собеседники....

- а) очень символична и зависит от многих факторов;
- б) не имеет значения;
- в) зависит только от национальных особенностей;
- г) зависит только от взаимоотношений собеседников.

24. Какое средство невербального общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

- а) увеличение дистанции слушающим собеседником;
- б) очень широкая улыбка;
- в) постоянное сокращение дистанции во время разговора;
- г) заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой;
- д) частый отвод взгляда в сторону.

25. Какой пункт следует исключить из правил телефонного общения:

- а) отвечая на звонок, представьтесь;
- б) убедитесь в точности сведений, которые намерены сообщить;
- в) в начале разговора задать вопросы типа «С кем я разговариваю?», «Что Вам нужно?»;
- г) отвечать на все звонки;
- д) не давайте выход отрицательным эмоциям.

26. С какого возраста следует начинать обучение этикету?

- а) с младенческих лет;
- б) в средней школе;
- в) учась в колледже или высшем учебном заведении;
- г) когда понадобится.

Ответы: 1- б; 2-а; 3-а; 4-б; 5-в; 6-а; 7-б; 8-б; 9-а; 10-б; 11-б; 12-а; 13-б; 14-в; 15-а; 16-б, г, д; 17-б; 18-г; 19-б; 20-б; 21-в; 22-г; 23-а; 24-г; 25-в; 26-а.

Вариант №4

1. Это неприятие или игнорирование человека окружающими, в результате чего люди реагируют на него плохим настроением, нервозностью, попытками восстановить отношения или окончательным разрывом:

- а) Остракизм
- б) Одиночество
- в) Недоверие

2. К паралингвистическим средствам влияния относятся:

- а) позы и жесты

- б) имидж
- в) особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков

3. К невербальным средствам влияния относятся:

- а) визуальный контакт
- б) манеры общения
- в) все ответы верны

4. Потребность человека, проявляющаяся в его желании и стремлении постоянно быть с людьми, устанавливать и сохранять положительные взаимоотношения с ними:

- а) Ригидность
- б) Аффилиация
- в) Суггестивность

5. Наука, которая изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций

- а) Проксемика
- б) Кинестика
- в) Такесика

6. Коммуникативная сторона общения предполагает:

- а) общение как обмен информацией
- б) общение как взаимодействие
- в) общение как восприятие

7. Интерактивная сторона общения предполагает:

- а) Коммуникацию
- б) Взаимодействие
- в) Восприятие

8. Определите свойства личности, затрудняющие общение:

- а) экстравертированность и эмпатийность
- б) толерантность и мобильность
- в) агрессивность и ригидность

9. Эффективность общения тесно связана с:

- а) тоном обращения
- б) поведением собеседников
- в) все ответы верны

10. Определите, от каких характеристик зависит эффективность общения:

- а) Мировоззрение
- б) отношение к другим людям и к самому себе
- в) все ответы верны

11. Чувство меры, создающее умение вести себя в обществе, не задевать достоинства людей:

- а) Толерантность
- б) Вежливость
- в) Тактичность

12. Какое понятие соответствует данному определению: столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия

- а) Проблема

- б) Конфликт
- в) Стресс

13. Определите тактику в конфликте: стремление сохранить или наладить благоприятные отношения, обеспечить интересы партнера путем сглаживания отношений-

- а) Приспособление
- б) Конфронтация
- в) Компромисс

14. Постигание эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это ...

- а) эмпатия
- б) рефлексия
- в) экспрессивность

15. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.

- а) светское
- б) ролевое
- в) деловое
- г) примитивное

16. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.

- а) деловое
- б) манипулятивное
- в) светское
- г) формально-ролевое

17. Основные механизмы познания другого человека:

- а) эмпатия
- б) все ответы верны
- в) рефлексия
- г) идентификация

18. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.

- а) личностным
- б) деловым
- в) ролевым

19. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...

- а) психическое заражение
- б) конформность
- в) убеждение
- г) подражание

20. Ведущей деятельностью ребенка в младенческом возрасте является...

- а) предметно-манипулятивная деятельность;

- б) непосредственно-эмоциональное общение с матерью;
- в) игровая деятельность;
- г) опосредствованное общение с матерью;
- д) учебная деятельность.

21. Способ общения человека с другими людьми - ...

- а) содержание общения;
- б) стиль общения;
- в) вид общения;
- г) средства общения;
- д) цели общения.

22. К вербальным средствам общения относятся:

- а) устная речь;
- б) письменная речь
- в) устная и письменная речь;
- г) интонации голоса.

23. Какие из перечисленных средств общения относятся к невербальным?

- а) жесты;
- б) позы;
- в) мимика;
- г) все перечисленные;
- д) выражение лица.

24. Чье восприятие образа другого человека более объективно?

- а) человека с положительной самооценкой, адаптированного к внешней среде;
- б) эмоциональной женщины;
- в) человека авторитарного типа;
- г) конформной (склонной к приспособленчеству) личности;
- д) человека с низкой самооценкой.

25. К какому виду этикета относится этикет, предписывающий нормы поведения на улице, в гостях, в театре, в общественных местах?

- а) деловой;
- б) общегражданский;
- в) воинский;
- г) дипломатический.

26. С какого возраста следует начинать обучение этикету?

- а) с младенческих лет;
- б) в средней школе;
- в) учась в колледже или высшем учебном заведении;
- г) когда понадобится.

Ответы: 1-а; 2-в; 3-в; 4- б; 5-б; 6-а; 7-б; 8-в; 9-в; 10- в; 11-в; 12-б; 13-а; 14-а; 15-б; 16-б; 17-б; 18-в; 19-б; 20-б; 21-б; 22-в; 23- г; 24- а; 25-б; 26-а.

Тест №2

Вопрос 1: Схема общения определяется последовательностью действий

- 1) **кодирование – передача – декодирование**
- 2) кодирование – декодирование – передача
- 3) декодирование – передача - кодирование
- 4) накопление – передача - кодирование

Вопрос 2: Коммуникация, осуществляется посредством использования языка.

- 1) невербальная
- 2) **вербальная**
- 3) язык человеческого тела
- 4) ничего из перечисленного

Вопрос 3: Коммуникация, которая сопровождается несловесным поведением

- 1) вербальная
- 2) монологическая
- 3) диалогическая
- 4) **невербальная**

Вопрос 4: Тип коммуникации, при котором говорящий лишь заявляет о своей позиции, не воздействуя на сознание собеседника

- 1) **монологическая**
- 2) ритуальная
- 3) диалогическая
- 4) полилоговая

Вопрос 5: Тип коммуникации при котором происходит взаимодействие, проверка понимания

- 1) ритуальная
- 2) **диалогическая**
- 3) монологическая
- 4) полилоговая

Вопрос 6: Функция языка, обеспечивающая отражение, фиксацию, сохранение в языковых единицах информации о мире

- 1) **аккумулятивная**
- 2) коммуникативная
- 3) нормативная
- 4) эстетическая

Вопрос 7: Что нельзя считать элементом тактильного поведения?

- 1) объятия
- 2) **интонация**
- 3) рукопожатия
- 4) поцелуи

Вопрос 8: Тип невербальной коммуникации, основанный на чувственном восприятии собеседника это

- 1) **сенсорика**
- 2) кинесика
- 3) проксемика
- 4) тактильное поведение

Вопрос 9: Тип невербальной коммуникации, представляющий собой совокупность жестов, поз, телодвижений как дополнительные выразительные средства общения, это:

- 1) сенсорика
- 2) проксемика
- 3) **киннессика**
- 4) тактильное поведение

Вопрос 10: Использование пространственных отношений при коммуникации это:

- 1) **проксемика**
- 2) киннессика
- 3) сенсорика
- 4) тактильное поведение

Вопрос 11: Использование времени в невербальном коммуникативном процессе это:

- 1) сенсорика
- 2) проксемика
- 3) тактильное поведение
- 4) **хронемика**

Вопрос 12: На каком расстоянии от человека находится личная зона коммуникации?

- 1) **60 – 120 см**
- 2) 45 – 60 см
- 3) 120 – 260 см
- 4) от 3, 5 м

Вопрос 13: На каком расстоянии от человека находится социальная зона коммуникации?

- 1) 45 – 60 см
- 2) **от 3, 5 м**
- 3) 60 – 120 см
- 4) 10 260 см

Вопрос 14: На каком расстоянии от человека находится интимная зона коммуникации?

- 1) **45 – 60 см**
- 2) от 3, 5 м
- 3) 60 – 120 см
- 4) 10 260 см

Вопрос 15: Какой стиль коммуникации заключается определяется степенью использования экспрессивных средств языка?

- 1) **искусный**
- 2) прямой
- 3) точный
- 4) сжатый

Вопрос 16: Социально заданные и культурно-специфические правила речевого поведения людей в ситуациях общения в соответствии с их социальными и психологическими ролями, ролевыми и личностными отношениями в официальной и неофициальной обстановках общения - это

- 1) ритуалы
- 2) культурный фон
- 3) **обряды**

4) речевого этикет

Вопрос 17: Генеральная линия речевого поведения это

- 1) **коммуникативная стратегия**
- 2) коммуникативная тактика
- 3) коммуникативный прием
- 4) коммуникативный опыт

Вопрос 18: Коммуникативная зона, предназначенная для общения с родными и близкими людьми

- 1) личная
- 2) **интимная**
- 3) социальная
- 4) публичная

Вопрос 19: Коммуникативная зона, предназначенная для общения с приятелями и коллегами

- 1) **личная**
- 2) социальная
- 3) интимная
- 4) публичная

Вопрос 20: Коммуникативная зона, предназначенная для общения с малознакомыми людьми

- 1) личная
- 2) интимная
- 3) публичная
- 4) **социальная**

Вопрос 21: Коммуникативная зона, предназначенная для общения с большой аудиторией

- 1) **публичная**
- 2) личная
- 3) социальная
- 4) интимная

Вопрос 22: Укажите канал коммуникации, который не используется при телефонном общении

- 1) **тактильный**
- 2) вербальный
- 3) вокальный
- 4) паралингвистический

Вопрос 23: К какому роду красноречия относится юбилейная речь?

- 1) социально-политическому
- 2) академическому
- 3) **социально-бытовому**
- 4) духовному

Вопрос 24: Какие из перечисленных источников являются достоверными, и факты из них корректно использовать в речевом сообщении?

- 1) **печатное слово: книги, журналы, справочники, словари и др.**
- 2) информационные системы типа Интернет
- 3) интуиция
- 4) частная переписка

Вопрос 25: В каком из типов речей излагаются события, развиваются действия, есть сюжет, персонажи, диалоги?

- 1) описание
- 2) повествование**
- 3) рассуждение
- 4) изложение

Вопрос 26: Определите, к какому роду красноречия относятся перечисленные виды (жанры) публичных выступлений: доклад на съезде, парламентское выступление, дебаты, политическое обозрение

- 1) академическое красноречие
- 2) социально-бытовое красноречие
- 3) социально - политическое красноречие**
- 4) духовное красноречие

Вопрос 27: Определите, к какому роду красноречия относятся следующие виды речевых сообщений: тост, надгробное слово, SMS-сообщение, речь на приеме, письмо родственникам

- 1) судебное красноречие
- 2) социально-бытовое красноречие**
- 3) социально-политическое красноречие
- 4) духовное красноречие

Вопрос 28: Найдите ошибку в перечне жанров академического красноречия:

- 1) лекция
- 2) научный доклад
- 3) приветственная речь**
- 4) научный обзор

Вопрос 29: Найдите ошибку в перечне эпидейктического вида красноречия

- 1) приветствие
- 2) отчет**
- 3) благодарственное слово
- 4) презентация

Вопрос 30: К какому роду красноречия относятся выступления А. Ф. Кони, В.Д Спасовича, Ф. Н. Плевако?

- 1) социально-политическое красноречие
- 2) судебное красноречие**
- 3) академическое красноречие
- 4) духовное красноречие

Вопрос 31: Какая из предложенных тем может быть использована в информационной речи?

- 1) События за рубежом**
- 2) Зачем нужно изучать риторику
- 3) позвоните родителям
- 4) я люблю «русское кино»

Вопрос 32: В каком из выступлений факты играют важнейшую роль?

- 1) Как устроить домашний уют?
- 2) Серебряный век русской поэзии
- 3) Что случилось с динозавром?**
- 4) Мое отношение к детективной литературе

Вопрос 33: В каком разделе риторики даются практические советы по сбору материала?

- 1) элокуция
- 2) меморио
- 3) диспозиция
- 4) инвенция**

Вопрос 34: В каком типе заключения речевое сообщение ставится в перспективу?

- 1) типологизирующем**
- 2) суммирующем
- 3) апеллирующем
- 4) итоговом

Вопрос 35: В каком разделе риторики изучаются стилистические ресурсы языка?

- 1) акцио
- 2) инвенция
- 3) диспозиция
- 4) элокуция**

Вопрос 36: Назовите избыточный элемент в классификации видов спора

- 1) дискуссия
- 2) дебаты
- 3) полемика
- 4) круглый стол**

Вопрос 37: Назовите избыточный элемент характеристики ораторского мастерства, рассматриваемого в разделе акцио

- 1) манера держаться
- 2) соответствие содержания теме сообщения**
- 3) звучание голоса
- 4) внешний вид

Вопрос 38: Назовите избыточный вид в классификации конструктивных споров

- 1) спор ради спора**
- 2) спор ради установления истины
- 3) спор ради убеждения оппонента
- 4) спор для принятия оптимального решения

Вопрос 39: Назовите избыточный элемент в классификации активных приемов ведения спора

- 1) довод к фактам
- 2) довод к логике
- 3) довод к публике
- 4) вопросы к оппоненту**

Вопрос 40: В каких типах речевых сообщений используется кодифицированная речь?

- 1) лекция**
- 2) телефонный разговор
- 3) разговор в семье
- 4) записка

Вопрос 41: Какая задача не свойственна заключению речевого сообщения?

- 1) обобщение сказанного

- 2) указание перспектив
- 3) краткое повторение основных проблем
- 4) изложение цели выступления**

Вопрос 42: Какая задача не характерна для основной части речевого сообщения?

- 1) сообщение информации
- 2) призыв к непосредственным действиям**
- 3) обоснование собственной точки зрения
- 4) убеждение аудитории

Вопрос 43: Какой части ораторского выступления характерны следующие приемы: обращение, обзор главных моментов, парадоксальность ситуации, юмористическое замечание?

- 1) заключение
- 2) вступление**
- 3) основная часть
- 4) главная часть

Вопрос 44: В каком из жанров письменного сообщения преобладает функционально-смысловой тип речи – описание?

- 1) деловая переписка
- 2) доверенность
- 3) рецепт приготовления торта**
- 4) любовная записка

Вопрос 45: Определите жанр диалогической речи:

- 1) проповедь
- 2) интервью**
- 3) лекция
- 4) адвокатская речь

Вопрос 46: Кто из ораторов выделил три основных элемента, базовых для любой формы речевого сообщения: этос, пафос и логос?

- 1) Платон
- 2) Прodik
- 3) Демосфен
- 4) Аристотель**

Вопрос 47: Какой функциональный стиль речи охарактеризован в следующем перечне основных черт: сжатость, компактность изложения, экономное использование языковых средств, стандартное расположение материала, бесстрастность, наличие клише?

- 1) научный
- 2) публицистический
- 3) официально-деловой**
- 4) художественный

Вопрос 48: Какому типу рассуждения характерна следующая схема:

тезис, гипотеза – развитие тезиса – выводы, предложения, аргументы разных типов

- 1) дедуктивный тип рассуждения**
- 2) индуктивный тип рассуждения
- 3) логический тип рассуждения
- 4) алогичный тип рассуждения

Вопрос 49: Какой тип речи представлен в следующей характеристике: лаконичная, присутствует один тезис, не повторяются уже известные аргументы, присутствует критика позвучавшего уже выступления, но не личность оратора, ясная, динамичная, доступная, произнесена без листа

- 1) академическая
- 2) митинговая**
- 3) прокурорская
- 4) пятничная проповедь имама

Вопрос 50: Какому этапу риторического творчества соответствуют следующие виды деятельности: выбор темы (если дана такая возможность), определении основной цели сообщения, формулирование названия речи, продумывание эскизного плана)?

- 1) меморио
- 2) элокуция
- 3) инвенция**
- 4) акцио

Вопрос 51: Как называется данная формулировка, применяемая к ораторскому выступлению: вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно не должны превышать одну треть всего высказывания?

- 1) правило золотого сечения**
- 2) правило золотой середины
- 3) правило золотого размера
- 4) золотое правило

Вопрос 52: Как называется психологический закон построения речи: начало и конец любой последовательности запоминаются ярче, чем ее середина.

- 1) закон начала
- 2) закон конца
- 3) фактор края**
- 4) закон середины

Вопрос 53: Какой части высказывания характерны следующие способы изложения материала: параллельный способ организации материала, хронологический способ организации материала, логический способ организации материала?

- 1) заключение
- 2) основная часть**
- 3) вступление
- 4) зачин

Вопрос 54: Исключите избыточный элемент в списке метафор

- 1) газета ошибается**
- 2) молоко берез
- 3) мысли текут
- 4) подошва горы

Вопрос 55: Назовите пример метонимии

- 1) царь зверей
- 2) если бы молодость знала, если бы старость могла**
- 3) туманный Альбион
- 4) все флаги в гости будут к нам

Вопрос 56: Устраните из списка название риторической фигуры – разновидности повтора

- 1) **эпифора**
- 2) градация
- 3) антитеза
- 4) риторический вопрос

Вопрос 57: Оптимальный темп речи составляет

- 1) 80-90 слов в минуту
- 2) 170-180 слов в минуту
- 3) **120-150 слов в минуту**
- 4) 200-250 слов в минуту

Вопрос 58: Назовите слово с неправильным ударением

- 1) квартал
- 2) эксперт
- 3) километр
- 4) избалованный

Вопрос 59: К какому типу коммуникации предъявляются следующие требования: лаконичность, логичность, отсутствие повторов и длиннот, предельно дружелюбный тон, четкое произношение слов, особенно фамилий и чисел, средний темп речи, обычная громкость голоса?

- 1) выступление на производственном совещании
- 2) общение педагога с учениками
- 3) допрос свидетеля преступления
- 4) **деловой телефонный разговор**

Вопрос 60: Какой тип аргумента использован в приведенном фрагменте речевого сообщения?

Из житейского опыта я убежден, что если вложены в человека добрые инстинктивные качества, то как бы ложная сознательная мысль ни сводила его в сторону, в кривые дорожки, натура возьмет свое и выведет человека на прямую дорогу.

- 1) аргумент к суждению
- 2) аргумент от абсурдного
- 3) **аргумент из опыта**
- 4) аргумент к уступке

Вопрос 61: Какой тип некорректного аргумента использован в следующем фрагменте речи?

И вы называете это законом? Нет, нет! Это никак не закон, и такой документ никогда не станет законом моей страны – порукой тому порядочность людей, к которым я сейчас обращаюсь!

- 1) аргумент к публике
- 2) **аргумент к тщеславию**
- 3) аргумент к жалости
- 4) аргумент из народного единодушия

Вопрос 62: Какой вид плана представлен ниже?

Предисловие

Кому нужна риторика

Учебная дисциплина «Риторика»

Введение

Часть 1. Теория

Эрудиция
Чтение
Деловые игры
Часть 2. Хрестоматия
Классика
Аристотель
Демосфен
Цицерон
Часть 3. Экзерсисы
Подражание образцам
Тесты
Цитоны

1) микротемный

2) простой

3) сложный

4) смешанный

Вопрос 63: Кто автор данного афоризма?

Истина всегда торжествует!

1) Сенека

2) Цицерон

3) Квинтилиан

4) Кони

Вопрос 64: Какая риторическая фигура представлена ниже?

Гомер был слеп, но это был всевидящий слепец

1) антитеза

2) каламбур

3) оксюморон

4) перифраза

Вопрос 65: Назовите избыточную стадию риторического канона

1) меморио

2) хрия

3) акцио

4) инвенция

Вопрос 66: В каком разделе риторической науки апеллируют к таким категориям, как подбор целесообразных языковых средств, грамматическая правильность, ясность мысли, красота выражения

1) элокуция

2) меморио

3) диспозиция

4) инвенция

Вопрос 67: С каким видом тактики речевого воздействия связывают искусство комплимента, намека, шулки?

1) прямые тактики речевого общения

2) косвенные тактики речевого воздействия

3) тривиальные тактики речевого общения

4) нетривиальные тактики речевого общения

Вопрос 68: К какому типу материалов относятся данные из словарей, справочников, научной литературы?

- 1) эмпирический
- 2) компаративный
- 3) энциклопедический**
- 4) научный

Вопрос 69: В каком виде речевых сообщений преобладает эмоциональный материал?

- 1) научный текст
- 2) листовка**
- 3) контракт
- 4) рекламный текст

Вопрос 70: В какой части выступления чаще используются «зацепляющие крючки»?

- 1) заключение
- 2) основная часть
- 3) вступление**
- 4) введение

Вопрос 71: В каком функционально-смысловом типе речи преобладает перечисление деталей обстановки?

- 1) рассуждение
- 2) описание**
- 3) повествование
- 4) констатирование

Вопрос 72: Что такое кодификация?

- 1) фиксация норм в словарях и справочниках**
- 2) упрощение языка
- 3) выработка правил языка
- 4) влияние узуса

Вопрос 73: К какому функциональному стилю можно отнести рекламную статью?

- 1) научному
- 2) официально-деловому
- 3) разговорному
- 4) публицистическому**

Вопрос 74: К какому функциональному стилю относится следующий текст?
«Твердое тело, состоящее из большого числа маленьких кристалликов, называется поликристаллическим. Одиночные кристаллы называют монокристаллами».

- 1) художественный
- 2) научный**
- 3) официально-деловой
- 4) публицистический

Вопрос 75: К какому функциональному стилю относится следующий текст?
«Поверхность ручейка была похожа на зеркальное стекло, открывая взору свою чистоту до самого дна. Какое чудо: ни днем, ни ночью не смолкает его мелодичная поющая струя».

- 1) художественный**
- 2) научный
- 3) официально-деловой

4) публицистический

Вопрос 76: К какому функциональному стилю относится следующий текст?
«Работа выполнена качественно и в срок. Стороны претензий друг к другу не имеют».

1) художественный

2) научный

3) официально-деловой

4) публицистический

Вопрос 77: Какой род красноречия не выделяют в наше время?

1) социально-политический

2) духовный

3) академический

4) придворный

Вопрос 78: В какой из частей ораторской речи не используют этикетные речевые формулы?

1) основная часть

2) зачин

3) введение

4) заключение

Вопрос 79: Какой стиль не выделяют в русском языке?

1) публицистический

2) научный

3) просторечный

4) официально-деловой

Вопрос 80: Какое из перечисленных понятий является синоним понятия «коммуникация»?

1) переговоры

2) общение

3) речь

4) язык

Вопрос 81: Психологические структурные компоненты акта речевой коммуникации:

1) намерение

2) код

3) контекст

4) текст

Вопрос 82: Речь, призывающая к действию: новому, к продолжению или прекращению прежнего.

1) эпидейктическая

2) информационная

3) воодушевляющая

4) агитационная

Вопрос 83: Приятие личности собеседника, проявление уважения к нему, вне зависимости от его достоинств и недостатков — одна из установок ... тактики общения

1) директивной

2) понимающей

3) защитно-агрессивной

4) принижающе-уступчивой

Вопрос 84: В аннотации или реферате НЕ используется следующее речевое клише...

- 1) **попытаемся ответить на вопрос**
- 2) в статье, помещенной в журнале..., говорится о...
- 3) автор доказывает справедливость утверждения
- 4) на основании полученных данных автор делает вывод о том, ...

Вопрос 85: Рефлексия – это

- 1) **механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению**
- 2) механизм интерпретации поступков и чувств другого человека
- 3) стремление к выяснению причин поведения субъекта
- 4) форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему

Вопрос 86: Тип межличностного общения, выделяемый в социальной психологии

- 1) прагматическое
- 2) межличностное
- 3) формирующее
- 4) **императивное**

Вопрос 87: Коммуникативный барьер — это ...

- 1) **психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению**
- 2) сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми
- 3) процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека
- 4) социальные препятствия

Вопрос 88: Процесс разрешения проблем путем сопоставления, столкновения, взаимообогащения позиций участников по сути решаемой проблемы называется...

- 1) **дискуссией**
- 2) спором
- 3) конфликтом
- 4) беседой

Вопрос 89: Процесс восприятия и познания друг друга партнерами друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания есть содержание этой стороны общения.

- 1) **перцептивной**
- 2) аффективной
- 3) интерактивной
- 4) интегративной

Вопрос 90: Употребление выражений переговоры на уровне послов, воздвигнуть монумент, финансовое оздоровление, баланс интересов, предвыборный рейтинг характерно для _____ стиля.

- 1) художественного
- 2) **официально-делового**
- 3) публицистического
- 4) научного

Вопрос 91: Цель этого стиля – информирование, передача общественно значимой

информации с одновременным воздействием на читателя, слушателя, убеждением его в чём-то, внушением ему определённых идей, взглядов, побуждением его к определённым поступкам, действиям.

- 1) художественного
- 2) официально-делового
- 3) **публицистического**
- 4) научного

Вопрос 92: В этом стиле совмещаются признаки научного и художественного стиля.

- 1) **публицистическом**
- 2) официально-деловом
- 3) разговорном
- 4) художественном

Вопрос 93: Частотность иноязычных приставок (обычно в словах общественно-политического характера) анти-, архи-, гипер-, дез-, контр, про-, пост-, транс-, ультра- и др. (антифашист, контрмеры, прозападный, дезинформация, посткоммунистический); 2) распространённость сложных слов (взаимовыгодный, всеевропейский, повсеместный, добрососедский) и слов, образованных путём сложения (общественно-политический, социально-экономический); 3) употребление аббревиатур (ЧП, АО, СНГ, ОМОН, ООН) и сокращений слов: федерал (федеральный), нал (наличность), эксклюзив (эксклюзивный). Перечисленные словообразовательные особенности характерны для этого стиля

- 1) **официально-делового**
- 2) публицистического
- 3) научного
- 4) разговорного

Вопрос 94: К основным качествам публичной речи не относится

- 1) доступность
- 2) **строгость изложения**
- 3) эмоциональность
- 4) массовость

Вопрос 95: Убеждающая речь должна...

- 1) содержать не более одного аргумента
- 2) выражать абстрактную мысль
- 3) **апеллировать (обращаться) к чувствам и эмоциям слушателей и воздействовать на систему их убеждений**
- 4) содержать общенаучные слова и термины

Вопрос 96: Можно установить или поддержать контакт с аудиторией с помощью

- 1) поговорки
- 2) стихотворения
- 3) извинения
- 4) **обращения**

Вопрос 97: Убеждающая речь не должна...

- 1) **содержать более одного тезиса**
- 2) содержать цитаты
- 3) учитывать конкретную ситуацию
- 4) вести аудиторию за собой

Вопрос 98: Не требует ответа вопрос

- 1) открытый
- 2) **риторический**
- 3) закрытый
- 4) прямой

Вопрос 99: Основными коммуникативными задачами, реализуемыми в официально-деловом стиле, являются

- 1) **информирование и предписание**
- 2) доказательство и убеждение
- 3) выражение и отстаивание собственной позиции
- информирование и убеждение

Практические задания

1. Определите, какие тактики манипуляции использованы. Обоснуйте свое мнение.

«Новый „Миф“ с микрочастицами кислорода. Отстирывает лучше, чем обычные порошки». «Плавающие головки Gillette Slalom Plus оснащены тремя бреющими лезвиями... и именно поэтому они бреют гораздо чище, в отличие от обычных одноразовых станков». 66 «Новый улучшенный „Nescafe 3 в 1“. Насыщенный и гармоничный вкус». «Колготки „San Pellegrino“ — прочны, как истинные чувства». «„Ford Car“ — Самая стильная подружка». «Бензин „Esso“ — посади тигра в бензобак».

2. Какие постулаты нарушены в данном тексте? Забудьте о стандартном мытье окон (изображение тряпки). Ведь появился новый «Glimpse» с содержанием спирта! Действительно ли с появлением «Glimpse» о тряпке можно забыть? Почему моющее средство противопоставляется тряпке, а не другим моющим средствам?

3. Проанализируйте приемы манипуляции, использованные в следующем тексте.

1. «Вы купите это яблоко?» (Изображение надкусанного с двух сторон яблока.) «Или Вы купите это?» (Изображение целого яблока.) «Как бы ни был хорош Ваш телевизор, у него есть один серьезный недостаток. Он не показывает полного изображения. Телевизор World Best Plus от SAMSUNG. Найдите съеденные 3,5 см!» Насколько корректно сравнение телевизора и яблока? 2. «Вот, купили „Валдай“. Казалось бы, машина небольшая, но на тонну больше берет. Кузов — ниже — быстрее загружаем, быстрее выезжаем. Один рейс, получается, призовой. А это уже не шутки». Поясните, с чем сравнивается грузоподъемность автомобиля.

4. В какой мере соответствует закону и насколько правдива следующая реклама?

«Сок „Я“ непременно приносит наслаждение. Другие соки этим похвастать не могут». «Freelander. Вершина эволюции. LandRover. Go Beyond». «Почему все ведущие стоматологи пользуются зубными щетками Oral-B?» «Хочешь выглядеть так же уверенно? Новый Gillette Slalom Plus с плавающей головкой». 67 «Только новый Gillette Slalom Plus обеспечит удивительную уверенность».

5. Какие языковые средства с семантикой уникальности использованы в следующих слоганах? Насколько правдива соответствующая информация?

1. Краска для волос Safira. Невероятно роскошный цвет. 2. Новинка Hydra Extreme. Экстраувлажняющий цвет. Губная помада дарит экстраход на 8 часов, экстразащита бальзама для губ. Экстремальное увлажнение. 3. Новинка Forever Superstay. Суперстойкий цвет форевер суперстэй. Все, никаких уступок! Суперстойкость — суперкомфорт — суперсияние. Maybelline. 4. Yves Saint Laurent. Бриллиантовое сияние. Rouge Pure Shine. Блеск для губ с SPF 15. Новый ультрамодный блеск для губ от Yves Saint Laurent. 5. Power Strife от Gillette Series. Сила экстразащиты. 6. АрбатПрестиж. Парфюмерия и косметика. Суперподарки на любую покупку. 7. Новые ультратонкие ноутбуки Samsung на базе микропроцессора

Intelpentium. Сверхточные технологии у вас дома. 8. Новый Taft 3 погоды. Сверхсильная фиксация.

6. Объясните, каким путем добиваются успеха создатели скрытой рекламы в следующих случаях. В какой мере потребители догадываются о целях копирайтеров? «Ваша губная помада гаммы Ygia бесплатно в подарок за Ваш быстрый заказ». «Брось вызов стихии. Siemens M65». (Реклама сотового телефона.) «Найди свою половину! Philips объявляет о беспрецедентной акции! Только с 15 марта по 31 мая купи телевизор Philips, получи скидку 50% на DVD-плеер». «И пусть в Новый Год исполнится Ваше желание быть красивой. Вы мечтаете стать самой ослепительной. Поддайтесь соблазну декоративной косметики фирмы Clarins». 68 «Новогодние чудеса от Oriflame» (фото семьи, рассматривающей подарки под новогодней елкой). «Включи мозги! Когда-то на Земле не было ни микроволновок, ни мобил, ни роликов. Мы страшно благодарны тем, кто все это изобрел и облегчил нам жизнь. Подключись к процессу. Придумай что-то новенькое: автоматическую чистилку ушей или грелку для пупка с дистанционным управлением. Свое изобретение пришли нам. Суперконкурс Camelot». (Фото огромного ботинка данной марки.) «Samsung. С 15.03 по 15.04. Весна Samsung... Стильная сумочка к каждому телефону Samsung. Участвуйте в розыгрыше TV, DVD, ноутбука и поездки в Турцию! СОТИКА. Адресный блок».

7. Загадки интерпретации. В одном из блогов была высказана мысль о том, что обычный человек не понимает рекламу компании «Билайн». Как бы вы объяснили смысл следующих реклам? Вербальный ряд: «ВЛЮБЛЯЙСЯ. Билайн!». Текст сопровождает фотоизображение огромной бабочки, раскрашенной в корпоративные цвета: черный и желтый. – «УДИВЛЯЙСЯ. Билайн!» (фото: бинокль); – «Верь в себя! Билайн» (фото: ракетки для тенниса); – «Верь в себя! Билайн» (фото: кроссовки); – «Будь на связи! Билайн» (фото: ракетки для настольного тенниса); – «Наслаждайся! Билайн» (фото: мороженое); – «Фантазируй! Билайн» (фото: резиновые сапоги); – «Дерзай! Билайн» (фото: доска для сноуборда); – «Верь в хорошее! Билайн» (фото: зонтик); – «Живи настоящим. Билайн» (фото: будильник).

8. В одном из блогов приведены следующие примеры неграмотно составленных слоганов. В какой мере вы согласны с этим упреком?

«Делай то, что тебе нравится, вместе с шоколадом ВИСПА» (возникает вопрос: как можно что-то делать «вместе с шоколадом?»). «Просто будь собой! Не дай себе засохнуть!» Реклама газированного напитка «Sprite» (возникает вопрос, почему пить 69 «Спрайт» — это «быть собой», а пить воду — это уже «не быть собой»).

9. Деловая игра «Цепочка комплиментов».

Все участники занятия садятся в большой круг, каждый должен внимательно посмотреть на партнера, сидящего слева, и подумать о том, какая черта характера, какая привычка этого человека ему нравится, и он хочет сказать об этом, то есть сделать комплимент. Начинает любой из членов группы, который готов сказать приятные слова своему партнеру, сидящему слева. Во время высказывания все участники должны внимательно слушать выступающего. Тот участник, которому сделан комплимент, должен как минимум поблагодарить, а затем, установив контакт с партнером, сидящим слева от него, сделать свой комплимент; и так по кругу, пока все участники не обменяются комплиментами.

10. Деловая игра «Поиск лучшего комплимента».

Разделитесь на пары и говорите друг другу приятные слова (по одной минуте на партнера). Каждый выбирает комплимент, который наиболее ему понравился, и объясняет, почему этот комплимент оказался удачным.

11. Деловая игра «Ищем объединяющие качества».

Все участники занятия садятся в круг, каждый должен внимательно посмотреть на соседа слева и сказать о том, какое качество объединяет его с этим соседом. Например: «Вася, я думаю, мы оба с тобой одинаково общительны». Партнер отвечает: «Я согласен, но

только...» — и называет различия. Обе реплики должны выглядеть как комплимент, быть приятны партнеру.

12. Деловая игра «Качества, вызывающие восхищение, симпатию».

Все участники занятия садятся в круг, каждый должен внимательно посмотреть на соседа слева и сказать о том, какое качество восхищает или хотя бы вызывает симпатию. Например: «Вася, а мне нравится твоя предусмотрительность». Партнер благодарит за комплимент и отвечает взаимным комплиментом.

13. Деловая игра «Конструктивная критика».

Все участники занятия садятся в круг, каждый должен внимательно посмотреть на соседа слева и высказать критическое замечание. Например: «Вася, мне не нравится твоя привычка лукавить». Партнер отвечает взаимностью, но так, чтобы критика отчасти являлась комплиментом.

14. Деловая игра «Манипуляция и реакция на нее».

Разбейтесь на пары. Вам нужно найти способ вынудить другого сделать то, что ему не по душе, а ему — найти способ отказать «нахалу». Примеры просьб: 1. Я слышал о вас как о человеке, который никогда никому не отказывает. Не могли бы вы одолжить 50 рублей? Мне скоро должны вернуть долг, и я сразу же вам отдам. 2. Неужели вы откажетесь принять участие в этом вечере? Мы ведь не всех приглашали. Но нам известно, что вы-то знаете толк в настоящем искусстве! Найденные приемы манипулирования и защиты от них обсудите в группе.

Темы рефератов

Психология общения

1. Информационные и коммуникативные барьеры в общении
2. Конфликтная личность
3. Успех делового общения
4. Имидж делового человека.
5. Как подготовиться к публичному выступлению.
6. Роль невербальных средств общения
7. Общение – основа человеческого бытия
8. Общение как социально-психологическое явление

Карьера

1. Охрана труда и техника безопасности в моей профессии.
2. Оптимальные условия труда.
3. Нормативно-правовые акты, регулирующие права инвалидов в РФ.
4. Понятие «Доступная среда».
5. Подростки и уголовная ответственность.
6. Каналы поиска работы. С чего начать?
7. Резюме. Как правильно составить?
8. Как подготовиться к собеседованию с работодателем?

Деловое общение

1. Виды и правила самопрезентации.
2. Социально- психологическая адаптация на новом рабочем месте.
3. Культура телефонных переговоров.
5. Деловой этикет.
9. Саморегуляция поведения как основа бесконфликтного общения.
10. Выступление без волнения или правила успешного ораторства.
11. Как говорить, чтобы тебя слушали.

Психические процессы

1. Познавательная деятельность человека
2. Познавательная роль ощущений и восприятия

3. Значение памяти в жизни человека
4. Роль памяти в успешной профессиональной деятельности
5. Решение мыслительных задач и творческая деятельность личности
6. Значение внимания в повседневной жизни и профессиональной деятельности

Эмоции

1. Стресс, его проявления, способы совладения со стрессом
2. Эмоциональные переживания и способы их выражения
3. Эмоциональное напряжение. Способы психологической разрядки
4. Волевые черты характера и их значение в становлении профессиональной карьеры

Психические свойства личности

1. Мой темперамент и мой характер.
2. Эмоциональный мир человека (эмоции, настроение, чувства).
3. Характер и его значение в становлении профессиональной карьеры.
4. Личность. Индивид. Индивидуальность.
5. Уверенность. Неуверенность. Самоуверенность

Человек и его здоровье

1. Сущность здорового образа жизни. Взаимосвязь физического и психического, социального здоровья.
2. Гиподинамия. Понятие и профилактика.
3. Закаливание и двигательная активность, как компоненты здорового образа жизни.
4. Роль сбалансированного питания в жизни человека.
5. Переутомление и его признаки. Методы снятия переутомления.
6. Мой любимый вид спорта и его значение для моего развития.
7. Мифы и реальность о наркотиках
8. Алкоголь. Последствия употребления алкоголя
9. Курение и потомство
10. Компьютерные игры – «ЗА» и «ПРОТИВ»
11. Игромания – болезнь современного общества
12. Влияние СМИ на формирование личности
13. Вредные привычки молодежи.

Психология семейной жизни

1. Гендерные (половые) различия в поведении людей (поведение девушек и юношей).
2. Социальная зрелость и готовность к браку.
3. Психология выбора партнера для создания семьи.
4. Исторический взгляд на семью и брак.
5. Основные ценности семьи.
6. Молодая семья: начало супружества. Первые трудности.
7. Семейные отношения: культура отношений в семье, психологический климат.
8. Роль родителей в различные периоды развития ребенка.
9. Развод и его последствия.
10. Профилактика супружеских конфликтов.

Семья

1. Семейные традиции и их значение.
2. Социальная зрелость и готовность к браку.
3. Значение семьи в жизни человека.
4. Дом как жизненная среда.
5. Стили родительского воспитания.
6. Роль матери в воспитании ребенка.
7. Роль отца в воспитании ребенка

Примерный перечень вопросов к промежуточной аттестации

1. Этика как наука и явление духовной культуры.
2. Мораль как регулятор социального поведения.
3. Уровни морального развития личности.
4. Предмет, особенности и профессиональной этики.
5. Ценности и нормы профессиональной этики инженера.
6. Профессионально-этические категории.
7. Этика инженерного труда.
8. Профессионально-этические кодексы инженерных сообществ.
9. Этические проблемы инженеров в промышленности.
10. Деловая этика: сущность, становление, подходы.
11. Уровни деловой этики.
12. Основные принципы этики деловых отношений.
13. Понятия «культура» и «деловая культура».
14. Понятие и содержание корпоративной культуры.
15. Элементы корпоративной культуры.
16. Западная и восточная бизнес-культуры.
17. Этические нормы поведения в служебной деятельности.
18. Общая характеристика понятий «этика», «общение», «деловое общение», «коммуникация».
19. Современные этические проблемы.
20. Этические принципы деловых отношений.
21. Формирование системы этических норм.
22. Этика: предмет, определение.
23. Мораль, нравственность.
24. Структура морали.
25. Виды этики. Основные концепции этики.
26. Моральные стандарты: интегральная теория социальных контрактов.
27. Моральные стандарты: телеологические принципы.
28. Моральные стандарты: деонтологические принципы.
29. Этика деловых отношений. Принципы этики деловых отношений.
30. Макроэтика и микроэтика. Принципы
31. Основные проблемы этики деловых отношений.
32. Формирование нравственного поведения.
33. Управляющая и официальная идеология.
34. Уровни нравственного развития.
35. Формирование этических установок в деловых отношениях.
36. Этика и социальная ответственность организаций.
37. Корпоративная культура и корпоративная этика.
38. Этические нормы организации.
39. Этика руководителя.
40. Этические принципы хорошего подчиненного.
41. Этика решения спорных вопросов.
42. Факторы этических решений
43. Принятие этических решений.
44. Формы этического делового общения.
45. Виды деловой беседы.
46. Проведение деловой беседы.
47. Виды совещаний.
48. Проведение совещания.
49. Применение комплимента в деловом общении.

50. Применение критики в деловом общении.
51. Основные приёмы аргументации.
52. Отклоняющееся поведение. Общение с конфликтной личностью.
53. Основные проблемы внедрения этики деловых отношений в России.
54. Методы повышения этического уровня организаций.
55. Содержание профессиональной этики руководителя.
56. Этика решения конфликтных ситуаций.
57. «Барьеры общения» и пути их преодоления.
58. Основные этические принципы общения, используемые при деловом взаимодействии.
59. Этика использования средств выразительности деловой речи. Этические нормы телефонного разговора.
60. Современные этические требования к оформлению и содержанию деловых бумаг.
61. Манипуляции в общении: определение, правила нейтрализации.
62. Этикет приветствий и представлений.
63. Общие требования, предъявляемые к внешнему облику делового человека.
64. Особенности делового этикета зарубежных стран.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов достижения компетенций

Специфика формирования компетенций и их измерение определяется структурированием информации о состоянии уровня подготовки обучающихся.

Алгоритмы отбора и конструирования заданий для оценки достижений в предметной области, техника конструирования заданий, способы организации и проведения стандартизированных оценочных процедур, методика шкалирования и методы обработки и интерпретации результатов оценивания позволяют обучающимся освоить компетентностно-ориентированные программы дисциплин.

Формирование компетенций осуществляется в ходе всех видов занятий, практики, а контроль их сформированности на этапе текущей, промежуточной и итоговой аттестации.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- опросы: устный, письменный;
- задания для практических занятий;
- ситуационные задания;
- контрольные работы;
- коллоквиумы;
- написание реферата;
- написание эссе;
- решение тестовых заданий;
- зачет.

Опросы по вынесенным на обсуждение темам

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении аттестации в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения заданий. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на

предыдущем практическом занятии.

Письменные опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Письменный опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время.

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения аттестации, когда необходимо проверить знания обучающихся по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

Решение заданий (кейс-методы)

Решение кейс-методов осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) обучающегося по применению содержания основных понятий и терминов дисциплины вообще и каждой её темы в частности.

Обучающемуся объявляется условие задания, решение которого он излагает либо устно либо письменно.

Эффективным интерактивным способом решения задания является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременным разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения заданий анализируется понимание обучающимся конкретной ситуации, правильность её понимания в соответствии с изучаемым материалом, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки рассматриваемого вопроса, умением выявить основные положения затронутого вопроса.

Решение заданий в тестовой форме

Проводится тестирование в течение изучения дисциплины

Не менее чем за 1 неделю до тестирования, преподаватель должен определить обучающимся исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, теоретические источники (с точным указанием разделов, тем, статей) для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.