

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»

УТВЕРЖДАЮ

Декан экономического факультета

 А.Н. Черных

«21» мая 2024г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Б1.О.04 «Коммуникативные технологии профессионального общения»

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Магистерская программа: Учетно-аналитическое обеспечение бизнеса

Квалификация выпускника – магистр

Экономический

Кафедра русского и иностранных языков

Разработчик рабочей программы:
заведующий кафедрой русского и иностранных языков, доктор филологических наук
Данькова Татьяна Николаевна

Воронеж – 2024 г.

Рабочая программа разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки магистратуры 38.04.01 Экономика и уровню высшего образования магистратуры, утвержденный приказом Минобрнауки России от 11.08.2020г. №939.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры русского и иностранных языков (протокол № 11 от 13.05. 2024 г.)

Заведующий кафедрой профессор



Т.Н. Данькова

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией экономического факультета(протокол № 9 от 21.05.2024 г.).

Председатель методической комиссии



Л.В. Брянцева

Рецензент рабочей программы Первый заместитель председателя Правительства Воронежской области, кандидат экономических наук Кустов Даниил Александрович

1. Общая характеристика дисциплины

1.1. Цель дисциплины

Цель дисциплины «Коммуникативные технологии профессионального общения» заключается в формировании у обучающихся коммуникативных навыков в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы с последующим их применением в профессиональной сфере и практических навыков; в получении обучающимися теоретических знаний об эффективной деловой коммуникации в профессиональной деятельности; в формировании у магистрантов практических навыков по организации эффективного взаимодействия с клиентами, партнерами, коллегами.

1.2. Задачи дисциплины:

-помочь обучающимся вуза овладеть культурой эффективной коммуникации в сферах профессиональной деятельности;

- развить у магистрантов коммуникативные способности, сформировать психологическую готовность эффективно взаимодействовать с партнером по общению, стремление найти свой стиль и приемы общения, выработать собственную систему речевого самосовершенствования;

- ознакомить обучающихся с правилами осуществления коммуникации в различных ситуациях делового общения, а также с правилами оформления документов;

- создать теоретико-практические условия для формирования и развития умений выстраивать методику личной стрессоустойчивости, креативных подходов к приоритетным целям и задачам;

- сформировать теоретические знания и практические навыки в сферах профессиональной коммуникации и межличностного взаимодействия;

- мотивировать обучающихся к самостоятельному и инициативному применению полученных в ходе освоения дисциплины знаний и практических умений в профессиональной деятельности.

1.3. Предмет дисциплины

Предмет дисциплины «Коммуникативные технологии профессионального общения» -основные понятия эффективного общения и деловой коммуникации.

1.4. Место дисциплины в образовательной программе

Дисциплина «Коммуникативные технологии профессионального общения» относится к Блоку 1, обязательной части образовательной программы, обязательная дисциплина Б1.О.04.

1.5. Взаимосвязь с другими дисциплинами

Освоение учебной дисциплины «Коммуникативные технологии профессионального общения» взаимосвязано с такими дисциплинами, как «Психология современного саморазвития», «Основы межкультурного взаимодействия», «Иностранный язык в профессиональной деятельности».

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

| Компетенция | | Индикатор достижения компетенции | |
|-------------|--|---|---|
| Код | Содержание | Код | Содержание |
| УК-4 | Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия | Обучающийся должен знать: | |
| | | 31 | нормативные, коммуникативные, этические правила речевого взаимодействия, необходимые для эффективного профессионального общения в устной и письменной формах; законы делового общения и правила бесконфликтного общения в профессиональной деятельности; коммуникативно приемлемые вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами в процессе профессиональной коммуникации. |
| | | Обучающийся должен уметь: | |
| | | У1 | применять современные устные и письменные коммуникативные технологии в различных ситуациях профессиональной деятельности; аргументированно и конструктивно отстаивать свои позиции и идеи в академических и профессиональных дискуссиях; оформлять деловую документацию с учетом норм и правил профессионального общения. |
| | | Обучающийся должен иметь навыки и (или) опыт деятельности: | |
| | | Н1 | установления и развития профессиональных контактов, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия; представления результатов академической и профессиональной деятельности на различных публичных мероприятиях; составления и редактирования различных академических текстов (рефератов, статей, докладов и др.). |

Обозначение в таблице: З – обучающийся должен знать; У – обучающийся должен уметь; Н - обучающийся должен иметь навыки и (или) опыт деятельности.

3. Объём дисциплины и виды работ**3.1. Очная форма обучения**

| Показатели | Семестр | Всего |
|---|---------|--------|
| | 3 | |
| Общая трудоёмкость, з.е./ч | 2 / 72 | 2 / 72 |
| Общая контактная работа, ч | 20,15 | 20,15 |
| Общая самостоятельная работа, ч | 51,85 | 51,85 |
| Контактная работа при проведении учебных занятий, в т.ч. (ч) | 20,00 | 20,00 |
| лекции | 10 | 10,00 |
| практические-всего | 10 | 10,00 |
| Самостоятельная работа при проведении учебных занятий, ч | 43,00 | 43,00 |
| Контактная работа при проведении промежуточной аттестации обучающихся, в т.ч. (ч) | 0,15 | 0,15 |
| зачет | 0,15 | 0,15 |
| Самостоятельная работа при промежуточной аттестации, в т.ч. (ч) | 8,85 | 8,85 |
| подготовка к зачету | 8,85 | 8,85 |
| Форма промежуточной аттестации | зачет | зачет |

3.2. Заочная форма обучения

| Показатели | Курс | Всего |
|---|--------|--------|
| | 3 | |
| Общая трудоёмкость, з.е./ч | 2 / 72 | 2 / 72 |
| Общая контактная работа, ч | 6,15 | 6,15 |
| Общая самостоятельная работа, ч | 65,85 | 65,85 |
| Контактная работа при проведении учебных занятий, в т.ч. (ч) | 6,00 | 6,00 |
| лекции | 2 | 2,00 |
| практические-всего | 4 | 4,00 |
| Самостоятельная работа при проведении учебных занятий, ч | 57,00 | 57,00 |
| Контактная работа при проведении промежуточной аттестации обучающихся, в т.ч. (ч) | 0,15 | 0,15 |
| зачет | 0,15 | 0,15 |
| Самостоятельная работа при промежуточной аттестации, в т.ч. (ч) | 8,85 | 8,85 |
| подготовка к зачету | 8,85 | 8,85 |
| Форма промежуточной аттестации | зачет | зачет |

4. Содержание дисциплины

4.1. Содержание дисциплины в разрезе разделов и подразделов

Раздел 1. Коммуникативные технологии общения: содержание и характеристика понятия.

Подраздел 1.1. Коммуникация и коммуникационный процесс.

Определение понятия «коммуникация». Виды коммуникации. Вербальная коммуникация. Устноречевая коммуникация: свойства и ситуативная обусловленность. Способы эффективного говорения и слушания. Невербальная коммуникация. Компоненты структуры невербального поведения. Межкультурная коммуникация. Определение понятия «коммуникационный процесс». Модель коммуникационного процесса. Обратная связь как неотъемлемая часть коммуникационного процесса. Коммуникативная компетентность и корпоративная культура.

Подраздел 1.2. Коммуникативные технологии общения. Тактики и стратегии в речевой профессиональной коммуникации.

Коммуникативные технологии общения как наиболее эффективное средство социальной коммуникации. Этапы технологического процесса. Средства и приемы речевого воздействия. Модель личности в аспекте речевого воздействия. Барьеры в речевой коммуникации: факторы возникновения и виды. Стратегии речевого поведения: предпосылки и принципы. Типы речевых стратегий и тактик.

Раздел 2. Устная форма конструктивного академического и профессионального общения.

Подраздел 2.1. Профессиональное общение как взаимодействие и обмен информацией в академической и деловой сфере.

Стили профессионального общения и этапы его реализации. Основные принципы успешного речевого профессионального взаимодействия. Виды и способы речевого взаимодействия: техники диалога и основы полемического мастерства.

Подраздел 2.2. Формы устного профессионального общения.

Деловая беседа как ведущая форма профессиональной коммуникации. Деловое совещание. Стратегии и тактики деловых переговоров. Деловое общение по телефону.

Подраздел 2.3. Публичная речь в академическом и профессиональном общении.

Основы ораторского мастерства. Ораторская речь и ее особенности. Роды и виды публичной речи. Общие требования к публичной речи и ее подготовка. Искусство оратора. Типы ораторов. Приемы установления контакта с аудиторией.

Раздел 3. Письменная форма академического и профессионального общения.

Подраздел 3.1. Особенности письменной коммуникации в профессиональной сфере.

Требования к языку и стилю письменной деловой речи. Основные качества и языковые особенности документов. Функции, особенности и правила письменной деловой коммуникации. Преимущества, недостатки письменной деловой коммуникации и пути их преодоления.

Подраздел 3.2. Документационное обеспечение профессиональной деятельности.

Документирование и документ. Виды официальных документов и их жанры. Особенности составления и оформления деловой документации. Личные документы. Директивные и распорядительные документы. Административно-организационные документы. Информационно-справочные документы. Деловая переписка.

Подраздел 3.3. Виды письменных научных текстов и их жанры.

Подстили и жанры научных текстов. Методы логической организации научного текста. Приемы компрессии информации в научном тексте. Тексты первичные и вторичные. Особенности составления и оформления научной документации.

Составление и оформление библиографии. Цитирование. Научная этика.

4.2. Распределение контактной и самостоятельной работы при подготовке к занятиям по подразделам

4.2.1. Очная форма обучения

| Разделы, подразделы дисциплины | Контактная работа | | | СР |
|---|-------------------|----|----|----|
| | лекции | ЛЗ | ПЗ | |
| Раздел 1. Коммуникативные технологии общения: содержание и характеристика понятия. | | | | |
| Подраздел 1.1. Коммуникация и коммуникационный процесс. | 2 | - | 1 | 4 |
| Подраздел 1.2. Коммуникативные технологии общения. Тактики и стратегии в речевой профессиональной коммуникации. | 2 | - | 1 | 6 |
| Раздел 2. Устная форма конструктивного профессионального общения. | | | | |
| Подраздел 2.1. Профессиональное общение как взаимодействие и обмен информацией в деловой сфере. | 1 | - | 2 | 4 |
| Подраздел 2.2. Формы устного профессионального общения. | 1 | - | 2 | 6 |
| Подраздел 2.3. Публичная речь в академическом и профессиональном общении. | 1 | | 1 | 4 |
| Раздел 3. Письменная форма академического и профессионального общения. | | | | |
| Подраздел 3.1. Особенности письменной коммуникации в профессиональной сфере. | 1 | - | 1 | 6 |
| Подраздел 3.2. Документационное обеспечение профессиональной деятельности. | 1 | - | 1 | 6 |
| Подраздел 3.3. Виды письменных научных текстов и их жанры. | 1 | | 1 | 7 |
| Итого: | 10 | - | 10 | 43 |

4.2.2. Заочная форма обучения

| Разделы, подразделы дисциплины | Контактная работа | | | СР |
|---|-------------------|----|------|----|
| | лекции | ЛЗ | ПЗ | |
| Раздел 1. Коммуникативные технологии общения: содержание и характеристика понятия. | | | | |
| Подраздел 1.1. Коммуникация и коммуникационный процесс. | 0,25 | - | 0,25 | 6 |
| Подраздел 1.2. Коммуникативные технологии общения. Тактики и стратегии в речевой профессиональной коммуникации. | 0,25 | - | 0,25 | 8 |
| Раздел 2. Устная форма конструктивного профессионального общения. | | | | |
| Подраздел 2.1. Профессиональное общение как взаимодействие и обмен информацией в деловой сфере. | 0,25 | - | 0,25 | 6 |
| Подраздел 2.2. Формы устного профессионального общения. | 0,25 | - | 0,25 | 8 |

| | | | | |
|---|----------|----------|----------|-----------|
| Подраздел 2.3. Публичная речь в академическом и профессиональном общении. | 0,25 | | 0,5 | 8 |
| Раздел 3. Письменная форма академического и профессионального общения. | | | | |
| Подраздел 3.1. Особенности письменной коммуникации в профессиональной сфере. | 0,25 | - | 0,5 | 6 |
| Подраздел 3.2. Документационное обеспечение профессиональной деятельности. | 0,25 | - | 1 | 8 |
| Подраздел 3.3. Виды письменных научных текстов и их жанры. | 0,25 | | 1 | 7 |
| Итого: | 2 | - | 4 | 57 |

4.3. Перечень тем и учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

| № п/п | Тема самостоятельной работы | Учебно-методическое обеспечение | Объем, ч | |
|---------------|---|--|----------------|-----------|
| | | | Форма обучения | |
| | | | очная | заочная |
| 1. | Имидж: к истории понятия. Структура речевого имиджа. | Коммуникативные технологии профессионального общения [Электронный ресурс]: методические указания для самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки "Экономика" (уровень магистратуры) / Воронежский государственный аграрный университет ; [сост. Т. Н. Данькова] - Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2021 [ИТ] URL: http://catalog.vsau.ru/elib/metod/m164235.pdf | 8 | 10 |
| 2. | Модель личности в аспекте речевого воздействия. | | 8 | 10 |
| 3. | Речевая тактика и коммуникативные ходы. | | 6 | 10 |
| 4. | Языковые показатели речевых тактик. | | 6 | 10 |
| 5. | Коммуникативный тренинг как метод развития компетенции. | | 8 | 10 |
| 6. | Публичная речь. Этапы подготовки и произнесения публичной речи. Требования к публичной речи и публичному выступлению. | | 7 | 7 |
| Всего: | | | 43 | 57 |

5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации и текущего контроля

5.1. Этапы формирования компетенций

| <i>Подраздел дисциплины</i> | <i>Компетенция</i> | <i>Индикатор достижения компетенции</i> |
|--|--------------------|---|
| Подраздел 1.1. Коммуникация и коммуникационный процесс. | УК-4 | <i>З1</i> |
| | | <i>У1</i> |
| | | <i>Н1</i> |
| Подраздел 1.2. Коммуникативные технологии общения. Тактики и стратегии в речевой профессиональной коммуникации. | УК-4 | <i>З1</i> |
| | | <i>У1</i> |
| | | <i>Н1</i> |
| Подраздел 2.1. Профессиональное общение как взаимодействие и обмен информацией в деловой сфере. | УК-4 | <i>З1</i> |
| | | <i>У1</i> |
| | | <i>Н1</i> |
| Подраздел 2.2. Формы устного профессионального общения. | УК-4 | <i>З1</i> |
| | | <i>У1</i> |
| | | <i>Н1</i> |
| Подраздел 2.3. Публичная речь в академическом и профессиональном общении. | УК-4 | <i>З1</i> |
| | | <i>У1</i> |
| | | <i>Н1</i> |
| Подраздел 3.1. Особенности письменной коммуникации в профессиональной сфере. | УК-4 | <i>У1</i> |
| | | <i>Н1</i> |
| Подраздел 3.2. Документационное обеспечение профессиональной деятельности. | УК-4 | <i>У1</i> |
| | | <i>Н1</i> |
| Подраздел 3.3. Виды письменных научных текстов и их жанры. | УК-4 | <i>У1</i> |
| | | <i>Н1</i> |

5.2. Шкалы и критерии оценивания достижения компетенций

5.2.1. Шкал оценивания достижения компетенций

| | |
|--------|--------|
| оценки | Оценки |
|--------|--------|

| | | | | |
|--|---------------------|-------------------|--------|---------|
| Академическая оценка по 4-х балльной шкале | неудовлетворительно | удовлетворительно | хорошо | отлично |
|--|---------------------|-------------------|--------|---------|

Вид

| Вид оценки | Оценки | |
|--|------------|---------|
| Академическая оценка по 2-х балльной шкале | не зачетно | зачтено |

5.2.2. Критерии оценивания достижения компетенций

Критерии оценки на экзамене

| Оценка, уровень достижения компетенций | Описание критериев |
|---|---|
| Отлично, высокий | Студент показал полные и глубокие знания программного материала, логично и аргументировано ответил на все вопросы экзаменационного билета, а также на дополнительные вопросы, способен самостоятельно решать сложные задачи дисциплины |
| Хорошо, продвинутый | Студент твердо знает программный материал, грамотно его излагает, не допускает существенных неточностей в ответе, достаточно полно ответил на вопросы экзаменационного билета и дополнительные вопросы, способен самостоятельно решать стандартные задачи дисциплины |
| Удовлетворительно, пороговый | Студент показал знание только основ программного материала, усвоил его поверхностно, но не допускал грубых ошибок или неточностей, требует наводящих вопросов для правильного ответа, не ответил на дополнительные вопросы, способен решать стандартные задачи дисциплины с помощью преподавателя |
| Неудовлетворительно, компетенция не освоена | Студент не знает основ программного материала, допускает грубые ошибки в ответе, не способен решать стандартные задачи дисциплины даже с помощью преподавателя |

Критерии оценки на зачете

| Оценка, уровень достижения компетенций | Описание критериев |
|--|--|
| Зачтено, высокий | Студент выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя отличное знание освоенного материала и умение самостоятельно решать сложные задачи дисциплины |
| Зачтено, продвинутый | Студент выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя хорошее знание освоенного материала и умение самостоятельно решать стандартные задачи дисциплины |
| Зачтено, пороговый | Студент выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя знание основ освоенного материала и умение решать стандартные задачи дисциплины с помощью преподавателя |

| | |
|---------------------------------------|---|
| Не зачтено, компетенция не освоена | Студент выполнил не все задания, предусмотренные рабочей программой или не отчитался об их выполнении, не подтверждает знание освоенного материала и не умеет решать стандартные задачи дисциплины даже с помощью преподавателя |
|---------------------------------------|---|

Критерии оценки тестов

| Оценка, уровень достижения компетенций | Описание критериев |
|---|--|
| Отлично, высокий | Содержание правильных ответов в тесте не менее 90% |
| Хорошо, продвинутый | Содержание правильных ответов в тесте не менее 75% |
| Удовлетворительно, пороговый | Содержание правильных ответов в тесте не менее 50% |
| Неудовлетворительно, компетенция не освоена | Содержание правильных ответов в тесте менее 50% |

Критерии оценки устного опроса

| Оценка, уровень достижения компетенций | Описание критериев |
|--|---|
| Зачтено, высокий | Студент демонстрирует уверенное знание материала, четко выражает свою точку зрения по рассматриваемому вопросу, приводя соответствующие примеры |
| Зачтено, продвинутый | Студент демонстрирует уверенное знание материала, но допускает отдельные погрешности в ответе |
| Зачтено, пороговый | Студент демонстрирует существенные пробелы в знаниях материала, допускает ошибки в ответах |
| Не зачтено, компетенция не освоена | Студент демонстрирует незнание материала, допускает грубые ошибки в ответах |

Критерии оценки решения задач

| Оценка, уровень достижения компетенций | Описание критериев |
|--|--|
| Зачтено, высокий | Студент уверенно знает методику и алгоритм решения задачи, не допускает ошибок при ее выполнении. |
| Зачтено, продвинутый | Студент в целом знает методику и алгоритм решения задачи, не допускает грубых ошибок при ее выполнении. |
| Зачтено, пороговый | Студент в целом знает методику и алгоритм решения задачи, допускает ошибок при ее выполнении, но способен исправить их при помощи преподавателя. |

| | |
|------------------------------------|--|
| Не зачтено, компетенция не освоена | Студент не знает методику и алгоритм решения задачи, допускает грубые ошибки при ее выполнении, не способен исправить их при помощи преподавателя. |
|------------------------------------|--|

5.3. Материалы для оценки достижения компетенций

5.3.1. Оценочные материалы промежуточной аттестации

5.3.1.1. Вопросы к экзамену

«Не предусмотрены».

5.3.1.2. Задачи к экзамену

«Не предусмотрены».

5.3.1.3. Вопросы к зачету с оценкой

«Не предусмотрены»

5.3.1.4. Вопросы к зачету

| № | Содержание | Компетенция | ИДК |
|---|--|-------------|-----|
| 1 | Коммуникация. Виды коммуникации. | УК-4 | З1 |
| 2 | Вербальная устноречевая коммуникация. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 3 | Говорение и слушание как виды речевой деятельности. Способы эффективного говорения и слушания. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 4 | Невербальная коммуникация. Компоненты структуры невербального поведения. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 5 | Имидж: к истории понятия. Структура речевого имиджа. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 6 | Межкультурная коммуникация. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 7 | Коммуникационный процесс. Модель коммуникационного процесса. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 8 | Обратная связь как неотъемлемая часть коммуникационного процесса. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |

| | | | |
|----|--|------|----|
| 9 | Коммуникативная компетентность и корпоративная культура. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 10 | Коммуникативные технологии общения. Этапы технологического процесса. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 11 | Речевое воздействие. Средства и приемы речевого воздействия. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 12 | Модель личности в аспекте речевого воздействия. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 13 | Барьеры в речевой коммуникации: факторы возникновения и виды. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 14 | Стратегии речевого поведения: предпосылки и принципы. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 15 | Типы речевых стратегий и тактик. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 16 | Стили профессионального общения и этапы его реализации. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 17 | Основные принципы успешного речевого профессионального взаимодействия. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 18 | Виды и способы речевого взаимодействия: техники диалога и основы полемического мастерства. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 19 | Деловая беседа как ведущая форма профессиональной коммуникации. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 20 | Деловое совещание. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 21 | Стратегии и тактики деловых переговоров. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 22 | Деловое общение по телефону. | УК-4 | З1 |
| 23 | Ораторская речь и ее особенности | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 24 | Роды и виды публичной речи. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 25 | Общие требования к публичной речи и ее подготовка. | УК-4 | |

| | | | |
|----|---|------|----|
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 26 | Искусство оратора. Типы ораторов. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 27 | Приемы установления контакта с аудиторией. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| | | | Н1 |
| 28 | Требования к языку и стилю письменной деловой речи. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 29 | Основные качества и языковые особенности документов. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 30 | Функции, особенности и правила письменной деловой коммуникации. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 31 | Преимущества, недостатки письменной деловой коммуникации и пути их преодоления. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 32 | Виды официальных документов и их жанры. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 33 | Особенности составления и оформления деловой документации. | УК-4 | З1 |
| | | | У1 |
| 34 | Виды письменных научных текстов и их жанры. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 35 | Методы логической организации научного текста. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 36 | Приемы компрессии информации в научном тексте. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 37 | Тексты первичные и вторичные. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 38 | Особенности составления и оформления научной документации. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 39 | Составление и оформление библиографии. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |
| 40 | Цитирование. | УК-4 | У1 |
| | | | Н1 |

5.3.1.5. Перечень тем курсовых проектов (работ)

«Не предусмотрены»

5.3.1.6. Вопросы к защите курсового проекта (работы)

«Не предусмотрены»

5.3.2. Оценочные материалы текущего контроля

5.3.2.1. Вопросы тестов

| № | Содержание | Компетенция | ИДК |
|---|---|-------------|-----|
| | Раздел 1. Коммуникативные технологии общения: содержание и характеристика понятия. | | |

| | | | |
|---|---|------|----|
| 1 | <p>Назовите виды коммуникации.</p> <p>1) познавательная 2) наблюдательная 3) убеждающая 4) мыслительная</p> | УК-4 | 31 |
| 2 | <p>Установите соответствие между видами коммуникации.</p> <p>1) по форме общения 2) по взаимодействующим субъектам коммуникации 3) по каналам общения 4) по организационному признаку</p> <p>а) формальные и неформальные б) вербальные и невербальные в) внешние и внутренние г) горизонтальные и вертикальные</p> | УК-4 | 31 |
| 3 | <p>Вербальные коммуникации – это...</p> <p>1) несловесное общение, включающее в себя жесты, мимику, позы, визуальный контакт, тембр голоса; 2) коммуникации, предполагающие знание правил расположения собеседников относительно друг друга в пространстве 3) коммуникации, которые осуществляются при помощи устной и письменной речи</p> | УК-4 | 31 |
| 4 | <p>Коммуникация, которая преследует цель расширить круг познаний партнера, его информационный фонд, - это...</p> <p>1) убеждающая коммуникация 2) познавательная коммуникация 3) экспрессивная коммуникация 4) нисходящая коммуникация</p> | УК-4 | 31 |
| 5 | <p>Формы общения между коллегами, равными по иерархическому уровню внутри одного подразделения или между подразделениями, называются - ...</p> <p>1) вертикальными коммуникациями 2) внешними коммуникациями 3) формальными коммуникациями 4) горизонтальными коммуникациями</p> | УК-4 | 31 |
| 6 | <p>Укажите элемент, не характерный для коммуникационного процесса:</p> <p>1) сообщение 2) отправитель 3) адресат 4) замечание</p> | УК-4 | 31 |
| 7 | <p>Установите соответствие:</p> <p>1) нерефлексивное слушание предполагает ... 2) рефлексивное слушание предполагает ... 3) эмпатическое слушание предполагает ...</p> <p>а) обратную связь с говорящим, используемую для контроля точности восприятия услышанного б) умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями в) понимание чувств, переживаемых другим человеком, и</p> | УК-4 | У1 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| | ответном выражении своего понимания этих чувств. | | |
| 8 | Установите соответствие. При рефлексивном слушании... 1) выяснение представляет собой... 2) перефразирование представляет собой... 3) резюмирование представляет собой... а) обращение к говорящему за уточнениями б) подытоживание основных идей и чувств говорящего в) передачу говорящему его же сообщения, но словами слушающего | УК-4 | У1 |
| 9 | Невербальная коммуникация включает... 1) знание правил расположения собеседников относительно друг друга в пространстве 2) соблюдение коммуникативных норм, в том числе норм культуры речи и речевого этикета 3) использование оптимальных языковых средств для оформления высказывания: обогащённой лексики, изобразительно-выразительных средств, синонимов 4) визуальные виды общения (жесты, мимику, позы), пространственно-временную организацию общения, контакт глазами. | УК-4 | 31 |
| 10 | Выберите элемент, не характерный для коммуникационного процесса: 1) адресат 2) система 3) сообщение 4) отправитель | УК-4 | 31 |
| 11 | Установите соответствие: 1) моноактивные культурные типы - ... 2) полиактивные культурные типы - ... 3) реактивные культурные типы - ... а) культуры, придающие наибольшее значение вежливости и уважению, предпочитающие молча и спокойно слушать собеседника, осторожно реагируя на предложения другой стороны б) подвижные, общительные народы, привыкшие делать много дел сразу, планирующие очередность дел не по расписанию, а по степени относительной привлекательности, значимости того или иного мероприятия в данный момент в) культуры, в которых принято планировать свою жизнь, составлять расписания, организовывать деятельность в определенной последовательности, заниматься только одним делом в данный момент | УК-4 | 31 |
| 12 | Коммуникативная компетентность – это способность организации... 1) выбирать адекватные стратегии коммуникации; изменять по мере необходимости собственное коммуникативное поведение. 2) обращаться к говорящему за уточнениями 3) подытоживать основные идеи и чувства говорящего | УК-4 | 31 |
| | | УК-4 | У1 |
| 13 | Закон общения, согласно которому собеседник в процессе | УК-4 | 31 |

| | | | |
|----|--|------|----|
| | коммуникации имитирует стиль общения своего собеседника, – ... 1) закон первичного отторжения новой идеи 2) закон речевого самовоздействия 3) закон ритма общения 4) закон зеркального развития общения | | |
| 14 | Закон общения, который гласит, что соотношение говорения и молчания в речи каждого человека – величина постоянная, – 1) закон первичного отторжения новой идеи 2) закон речевого самовоздействия 3) закон ритма общения 4) закон зеркального развития общения | УК-4 | У1 |
| 15 | Закон общения, в соответствии с которым словесное выражение идеи или эмоции формирует эту идею или эмоцию у говорящего, – ... 1) закон зеркального развития общения 2) закон ритма общения 3) закон речевого самовоздействия 4) закон первичного отторжения новой идеи | УК-4 | У1 |
| 16 | Принцип бесконфликтного общения, согласно которому необходимо преодолевать негативную установку по отношению к собеседнику, – ... 1) принцип благоприятной самоподачи 2) принцип терпимости к собеседнику 3) принцип минимизации негативной информации | УК-4 | Н1 |
| 17 | Необходимо принимать собеседника таким, каков он есть, преодолевать негативную установку к нему, отвлекаться от его недостатков, - это правило _____ к собеседнику. | УК-4 | 31 |
| 18 | Принцип бесконфликтного общения, согласно которому необходимо сводить к минимуму сообщаемую собеседнику негативную информацию, – ... 1) принцип благоприятной самоподачи 2) принцип терпимости к собеседнику 3) принцип минимизации негативной информации | УК-4 | Н1 |
| 19 | Принцип кооперации Грайса предполагает готовность партнёра к сотрудничеству и основывается на следующих постулатах: количество, _____, отношение, способ. | УК-4 | У1 |
| 20 | К числу способов речевого воздействия на собеседника не относится: 1) убеждение 2) внушение 3) доказывание 4) сообщение | УК-4 | 31 |
| 21 | Для того чтобы защитить свою коммуникативную позицию, необходимо: 1) посадить собеседника в высокое кресло 2) принимать открытые позы (например, скрестить руки за спиной) | УК-4 | У1 |

| | | | |
|----|--|------|----------|
| | 3) увеличить дистанцию между собой и собеседником 4) посадить собеседника так, чтобы ему не падал свет в лицо и чтобы у него за спиной не было движения | | |
| 22 | Принцип бесконфликтного общения, который связан с необходимостью добиваться расположения собеседника, стремиться понравиться ему, – ... 1) принцип благоприятной самоподачи 2) принцип терпимости к собеседнику 3) принцип минимизации негативной информации | УК-4 | 31 У1 |
| 23 | Эффективное вербальное речевое воздействие предполагает: 1) установление зрительного контакта с собеседником 2) уместное использование жестикуляции и мимики 3) установление контакта с собеседником, основанное на соблюдении правил бесконфликтного общения 4) роль внешности в процессе общения | УК-4 | Н1 |
| 24 | Закон общения, согласно которому новая, непривычная идея, сообщённая собеседнику, в первый момент им отвергается, – 1) закон речевого самовоздействия 2) закон ритма общения 3) закон первичного отторжения новой идеи 4) закон зеркального развития общения | УК-4 | У1 |
| 25 | Внушение как способ речевого воздействия – это... 1) это побуждение человека выполнить что-либо в силу его зависимого должностного или социального положения без какого-либо объяснения или мотивировки распоряжения 2) это побуждение собеседника поверить в истинность предлагаемой ему точки зрения без обдумывания и критического осмысления. 3) это эмоциональное побуждение собеседника отказаться от его точки зрения и принять чужую 4) это приведение системы аргументов, подтверждающей правильность какого-либо тезиса | УК-4 | У1 |
| 26 | Убеждение как способ речевого воздействия – это... 1) побуждение собеседника сделать что-либо в интересах говорящего, основанное на хорошем отношении к говорящему и представляющее собой отклик на его потребность 2) это побуждение собеседника сделать что-либо против его воли; принуждение основывается обычно на грубом нажиме, на демонстрации силы, угрозах 3) это использование логики с целью вселить в собеседника уверенность, что истина доказана и тезис установлен 4) это приведение системы аргументов, подтверждающей правильность какого-либо тезиса | УК-4 | У1 |
| 27 | Назовите приемы, которые не характерны для защиты коммуникативной позиции говорящего: 1) увеличивая дистанцию между человеком и собеседником 2) открытые жесты, обращенные к слушателю 3) расположение за препятствием 4) повтор обращения | УК-4 | У1 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| 28 | Отклонение назад при разговоре; закрытые позы, обращенные к собеседнику – это способ... 1) защиты коммуникативной позиции говорящего 2) усиления коммуникативной позиции говорящего 3) ослабления коммуникативной позиции собеседника | УК-4 | У1 |
| 29 | Препятствия, вызванные естественными, социальными и психологическими факторами, которые затрудняют профессиональное общение или заметно снижают его эффективность, - это барьеры. | УК-4 | 31 |
| 30 | Установите соответствие между барьерами непонимания и их определениями 1) семантические барьеры 2) невербальные барьеры 3) фонетические барьеры 4) стилистические барьеры 5) логические барьеры а) коммуникативные помехи, возникающие вследствие несовпадения логических действий и умозаключений партнеров по общению б) коммуникативные помехи, возникающие вследствие неправильного понимания значения символов, используемых в коммуникациях в) это нарушения соотношения формы представления информации с ее содержанием г) барьеры, связанные с противоречием смысла, заложенного в произносимые слова и невербальных сигналов, сопровождающих процесс коммуникации д) препятствия, создаваемые особенностями речи говорящего (наличие дефектов речи, невнятная речь, речь-скороговорка и др.). | УК-4 | Н1 |
| 31 | Установите соответствие между личностными барьерами и их определениями 1) психологические барьеры 2) эмоциональные барьеры 3) идеологические барьеры 4) барьеры предвзятости 5) барьеры ожидания непонимания а) барьеры, характеризующиеся тем, что человек перед коммуникацией волнуется, правильно ли его поймет партнер. б) барьеры, формирующиеся при наличии у партнеров различных стереотипов, мировоззрений, ценностных ориентаций; несовпадения социальных установок в) барьеры, связанные с людьми как главным элементом коммуникации, понимание между которыми достигается далеко не всегда г) реакции человека на воздействие внутренних и внешних раздражителей, имеющие ярко выраженную субъективную окраску и охватывающие все виды чувствительности и переживаний д) барьеры, характеризующиеся тем, что человек без | УК-4 | У1 |

| | | | |
|---|---|------|----|
| | видимых весомых причин начинает отрицательно относиться к тому или иному человеку, что существенно затрудняет коммуникацию | | |
| 32 | Национальные барьеры, возникающие между представителями двух разных культур относятся... 1) к организационным барьерам 2) к культурным барьерам 3) к физическим барьерам 4) к личностным барьерам | УК-4 | 31 |
| 33 | Профессиональные барьеры, возникающие между представителями различных профессий, негативно настроенных или плохо отзывающихся о профессиональных качествах собеседника, относятся... 1) к барьерам непонимания 2) к личностным барьерам 3) к культурным барьерам 4) к социальным барьерам | УК-4 | 31 |
| 34 | Организационные барьеры – это... 1) барьеры, связанные с психологической несовместимостью собеседников и с их негативными установками, которые создают помехи в общении 2) коммуникативные помехи, возникающие вследствие неправильного понимания значения символов, используемых в коммуникациях 3) коммуникативные помехи, обусловленные характеристиками любой организации: числом звеньев и ступеней управления, типом взаимосвязей между ними, распределением прав, обязанностей и ответственности в системе управления 4) это коммуникативные помехи, возникающие из-за несовпадения социальных ценностей, установок, противоборства социальных ролей | УК-4 | 31 |
| 35 | Способ речевого воздействия на собеседника, для которого характерно приведение системы аргументов, подтверждающей правильность какого-либо тезиса, - это _____. | УК-4 | Н1 |
| Раздел 2. Устная форма конструктивного академического и профессионального общения. | | | |
| 36 | Цель профессионального общения – это... (Укажите не менее двух вариантов ответа). 1) взаимная корректировка действий в процессе производственной деятельности 2) передача эмоционального отношения в процессе взаимодействия 3) организация и оптимизация того или иного вида деятельности 4) передача социального опыта | УК-4 | 31 |
| 37 | Установите последовательность этапов профессионального общения. 1) ориентация в ситуации 2) обсуждение вопросов | УК-4 | У1 |

| | | | |
|----|--|------|----|
| | 4) принятие решения 5) установление контакта 6) достижение цели 7) выход из контакта | | |
| 38 | Установите соответствие между основными формами профессионального общения и их определениями. 1) деловая беседа 2) деловое совещание 3) деловые переговоры 4) деловая презентация а) обсуждение с целью достижения соглашения между кем-либо по какому-либо вопросу б) речевое общение между собеседниками, имеющими необходимые полномочия от своих организаций и фирм, которое предполагает обмен взглядами, точками зрения, мнениями, информацией с целью решения той или иной проблемы в) способ открытого коллективного обсуждения тех или иных вопросов г) публичное представление, демонстрация чего-либо нового, недавно появившегося, созданного, например, организации, телепрограммы, книги и т. п. | УК-4 | У1 |
| 39 | Кадровые беседы проводятся в случаях... (Укажите не менее двух вариантов ответа). 1) приёма на работу 2) определения технологии выполнения задания 3) увольнения с работы 4) поиска совместного решения проблемы | УК-4 | У1 |
| 40 | Как называется деловая беседа, которая осуществляется в таких ситуациях общения, как прием на работу, увольнение с работы, перемещение по должности? 1) кадровая беседа 2) дисциплинарная беседа 3) организационная беседа 4) проблемная беседа | УК-4 | 31 |
| 41 | Деловые беседы, которые проводятся в случаях отклонений от правил внутреннего распорядка, несвоевременного или небрежного выполнения заданий, - это _____ беседы. | УК-4 | У1 |
| 42 | На этапе согласования позиций в ходе деловых переговоров уместен прием: 1) «возражение партнеру» 2) «упреждающая аргументация» 3) «поиск общей зоны решения» 4) «констатация существенных различий» | УК-4 | У1 |
| 43 | К числу основных этапов переговорного процесса не относится: 1) обсуждение технологии выполнения того или иного производственного задания | УК-4 | 31 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| | 2) взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и позиций участников общения 3) обсуждение позиций и точек зрения участников 4) согласование позиций и выработка договоренности | | |
| 44 | Прием, заключающийся в том, что к обсуждению в ходе переговоров предлагается не один вопрос или предложение, а несколько, называется ... 1) «пакетирование» 2) «выжидание» 3) «салями» 4) «прием завышения требований» | УК-4 | У1 |
| 45 | Деловые совещания, ведущиеся в диалоговом режиме, когда руководитель задает вопросы каждому участнику и получает ответы на них, - это ... 1) сегрегативные совещания 2) дискуссионные совещания 3) свободные совещания 4) автократические совещания | УК-4 | 31 |
| 46 | Деловая презентация для небольшого количества слушателей – это ... 1) публичная презентация 2) приватная презентация 3) камерная презентация 4) внутренняя презентация | УК-4 | 31 |
| 47 | Деловая беседа, в ходе которой обсуждается технология выполнения того или иного производственного задания, анализируются полученные результаты, высказываются критические соображения по поводу решения поставленных задач, - это: 1) творческая беседа 2) дисциплинарная беседа 3) организационная беседа 4) проблемная беседа | УК-4 | 31 |
| 48 | На этапе согласования позиций уместен прием: 1) «возражение партнеру» 2) «упреждающая аргументация» 3) «поиск общей зоны решения» 4) «констатация существенных различий» | УК-4 | У1 |
| 49 | Деловой спор, в котором полемисты сопоставляют самые разные точки зрения на ту или иную проблему, - это: 1) спор для убеждения 2) спор для победы 3) спор ради спора 4) спор ради истины | УК-4 | 31 |
| 50 | Кадровые беседы проводятся в случаях... 1) приёма на работу 2) увольнения с работы 3) определения технологии выполнения задания 4) поиска совместного решения проблемы | УК-4 | У1 |
| 51 | Главными условиями для обеспечения успешных | УК-4 | У1 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| | переговоров являются: 1) отстаивание своей позиции 2) удовлетворение взаимных интересов 3) готовность идти на компромисс 4) анализ позиции оппонента | | |
| 52 | Совещание, проводимое с целью поиска наилучших решений определённой проблемы в кратчайшие сроки – ... 1) инструктивное 2) оперативное 3) проблемное | УК-4 | 31 |
| 53 | В процессе деловых переговоров вы хотите выразить неодобрение, несогласие, отказ. Укажите, какую речевую формулу использовать нежелательно. 1) Мы видим решение этой проблемы в несколько ином свете. 2) Мы оценили ваши усилия, но, к сожалению, не можем принять данное предложение. 3) Наша точка зрения несколько расходится с вашей. 4) Я отказываюсь вести переговоры. | УК-4 | Н1 |
| 54 | Стиль ведения совещания, который предполагает учет мнения всех участников совещания, - это... 1) авторитарный стиль 2) дипломатический стиль 3) партнерский стиль 4) творческий стиль | УК-4 | 31 |
| 55 | Установите соответствие между типами аргументов и их определениями 1) контраргументы 2) рациональные аргументы 3) сильные аргументы 4) психологические аргументы 5) слабые аргументы а) доводы, против которых легко найти возражение б) аргументы, воздействующие на разум слушателей (факты, законы природы, обращение к авторитетам и т.п.) в) доводы, которые трудно опровергнуть г) аргументы, взывающие к личностным качествам оппонента или к чувствам аудитории д) аргументы, возникающие в сознании оппонента как возражение оратору | УК-4 | Н1 |
| 56 | «Уход» или «уклонение от борьбы» как универсальный тактический прием в ходе деловых переговоров предполагает... 1) «вытягивание» из партнера наибольшего количества сведений, чтобы, оценив все условия и имеющиеся данные, принять собственное решение 2) медленное, постепенное приоткрывание собственной позиции с целью получить максимально возможную информацию от партнера, сформулировать предложения в выгодном для себя виде | УК-4 | Н1 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| | <p>3) включение в программу обсуждения пунктов, которые можно потом безболезненно снять, сделав вид, что это является уступкой, и потребовать аналогичных шагов со стороны партнера</p> <p>4) выражение одной из сторон просьбы перенести рассмотрение проблемы на другое время в том случае, если затрагиваются вопросы, не желательные для обсуждения, или необходимо согласовать вопрос с другими организациями</p> | | |
| 57 | <p>«Выжидание» как универсальный тактический прием в ходе деловых переговоров предполагает...</p> <p>1) решение в начале переговоров наиболее легких вопросов, что оказывает положительное психологическое влияние и демонстрирует возможность достижения договоренностей.</p> <p>2) медленное, постепенное приоткрывание собственной позиции с целью получить максимально возможную информацию от партнера, сформулировать предложения в выгодном для себя виде</p> <p>3) «вытягивание» из партнера наибольшего количества сведений, чтобы, оценив все условия и имеющиеся данные, принять собственное решение</p> <p>4) включение в программу обсуждения пунктов, которые можно потом безболезненно снять, сделав вид, что это является уступкой, и потребовать аналогичных шагов со стороны партнера</p> | УК-4 | У1 |
| 58 | <p>Универсальный тактический прием, применяемый в ходе деловых переговоров, для которого характерно медленное, постепенное приоткрывание собственной позиции по аналогии с нарезанием тонкими слоями колбасы с целью получить максимально возможную информацию от партнера, сформулировать предложения в выгодном для себя виде, называется «_____».</p> | УК-4 | Н1 |
| 59 | <p>Спор, при котором полемисты сопоставляют разные точки зрения на ту или иную проблему, тщательно подбирают и анализируют доводы, взвешенно оценивают позиции и взгляды противоположной стороны, - это спор ради _____.</p> | УК-4 | У1 |
| 60 | <p>Аргументы, которые воздействуют на разум слушателей (факты, законы природы, обращение к авторитетам и т.п.), - это _____ аргументы.</p> | УК-4 | Н1 |
| 61 | <p>В деловых отношениях уместно начало телефонного разговора...</p> <p>1) Алло, кто это?</p> <p>2) Здравствуйте, позвольте представиться...</p> <p>3) Здравствуйте, позовите...</p> <p>4) Алло, мне нужен...</p> | УК-4 | 31 |
| 62 | <p>В деловых отношениях неуместно начало телефонного разговора:</p> <p>1) Здравствуйте, Вас беспокоит...</p> <p>2) Здравствуйте, это представитель фирмы...</p> | УК-4 | Н1 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| | 3) Здравствуйте, позвольте представиться... 4) Здравствуйте, пригласите, пожалуйста... | | |
| 63 | Нежелательна при завершении делового общения перед прощанием фраза: 1) Спасибо. Я и не рассчитывал на положительный результат. Прощайте. 2) Примите мои извинения за слишком долгий разговор. Спасибо. До свидания. 3) Жаль, что не удалось решить этот вопрос сейчас. Спасибо за внимание. До свидания. 4) Очень признателен вам за помощь. До свидания. | УК-4 | Н1 |
| 64 | Назовите выражения, которые являются некорректными в процессе делового общения по телефону. 1) Мы не сможем этого сделать 2) Минуточку, я уточню это для вас 3) Я не знаю 4) Мы подумаем, что мы можем для вас сделать | УК-4 | Н1 |
| 65 | Правилом этикета в деловом споре не является: 1) демонстрация внимания и уважения к мнению собеседника 2) категоричность в оценке высказываний собеседника 3) приветливое выражение лица 4) демонстрация выдержки и самообладания | УК-4 | У1 |
| 66 | Назовите фразу, которая может использоваться в качестве заключительной формулы вежливости в деловом общении. 1) Мы сожалеем о непредвиденной задержке и беспокойстве, причиненном вам 2) Позвольте выразить Вам искреннюю благодарность 3) Результаты рассмотрения Вашего предложения сообщим дополнительно 4) Наше решение сообщим в ближайшее время | УК-4 | У1 |
| 67 | Этикет допускает обращение на «ты»: 1) к хорошо знакомому адресату 2) в официальной обстановке общения 3) при подчеркнута вежливом, сдержанном отношении к адресату 4) к равному и младшему (по положению, возрасту) адресату | УК-4 | У1 |
| 68 | Закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, организация материала, расположение его в определенной системе называется _____ речи. | УК-4 | 31 |
| 69 | Установите соответствие между методами изложения материала в главной части публичного выступления и их характеристиками. 1) индуктивный метод 2) дедуктивный метод 3) метод аналогии 4) концентрический метод 5) ступенчатый метод 6) исторический метод | УК-4 | У1 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| | <p>а) расположение материала вокруг главной проблемы</p> <p>б) изложение материала от общего к частному</p> <p>в) изложение материала от частного к общему</p> <p>г) сопоставление различных явлений, событий, фактов, которое обычно производится параллельно с тем, что хорошо известно слушателям</p> <p>д) последовательное изложение одного вопроса за другим</p> <p>е) изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином предмете, явлении с течением времени</p> | | |
| 70 | <p>Демографическая характеристика аудитории предполагает...</p> <p>1) пол, возраст, национальность, общий уровень образования и культуры;</p> <p>2) параметры, описывающие знания и убеждения аудитории).</p> <p>3) количество слушателей и то, в какой мере они знакомы выступающему</p> <p>4) социальное положение</p> | УК-4 | 31 |
| 71 | <p>Установите соответствие между субъективными параметрами аудитории и их характеристиками.</p> <p>1) конструктивные слушатели</p> <p>2) конфликтные слушатели</p> <p>3) соглашатели</p> <p>4) инфантильные слушатели</p> <p>а) люди, не разделяющие взглядов оратора, его противники</p> <p>б) слушатели, ценностные ориентиры которых совпадают с теми, что предлагает оратор</p> <p>в) слушатели, равнодушные к теме выступления, не желающие вникать в суть проблемы</p> <p>г) люди, у которых пока нет своего мнения по обсуждаемой проблеме</p> | УК-4 | У1 |
| 72 | <p>Установите соответствия.</p> <p>1) аргументирующая речь</p> <p>2) информирующая речь</p> <p>3) эпидейктическая речь</p> <p>а) речь, цель которой выразить своё понимание добра и зла, прекрасного и постыдного</p> <p>б) речь, цель которой убедить собеседника в правильности какого-то положения, заставить его изменить свои взгляды, мнения, а также склонить его к какому-либо действию</p> <p>в) речь, цель которой дать новые сведения о том или ином предмете, пробудить интерес к предмету речи</p> | УК-4 | У1 |
| 73 | <p>Установите соответствие между методами изложения материала в главной части публичного выступления и их характеристиками.</p> <p>1) индуктивный метод</p> <p>2) дедуктивный метод</p> <p>3) метод аналогии</p> <p>4) концентрический метод</p> | УК-4 | У1 |

| | | | |
|---|---|------|----|
| | <p>5) ступенчатый метод</p> <p>6) исторический метод</p> <p>а) изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином предмете, явлении с течением времени</p> <p>б) последовательное изложение одного вопроса за другим</p> <p>в) расположение материала вокруг главной проблемы</p> <p>г) сопоставление различных явлений, событий, фактов обычно производится параллельно с тем, что хорошо известно слушателям</p> <p>д) изложение материала от общего к частному</p> <p>е) изложение материала от частного к общему</p> | | |
| 74 | <p>Привлечению внимания к ответственным моментам публичного выступления способствует...</p> <p>1) переход от монолога к диалогу</p> <p>2) замедление темпа речи с одновременным понижением силы голоса</p> <p>3) использование юмора</p> <p>4) опора на личный опыт</p> | УК-4 | У1 |
| 75 | <p>Индуктивный метод предполагает...</p> <p>1) изложение материала от частного к общему</p> <p>2) изложение материала от общего к частному</p> <p>3) сопоставление различных явлений, событий, фактов</p> <p>4) последовательное изложение одного вопроса за другим</p> | УК-4 | У1 |
| 76 | <p>Концентрический метод предполагает...</p> <p>1) расположение материала вокруг главной проблемы</p> <p>2) изложение материала в хронологической последовательности</p> <p>3) сопоставление различных явлений, событий, фактов</p> <p>4) изложение материала от общего к частному</p> | УК-4 | У1 |
| 77 | <p>Дедуктивный метод предполагает...</p> <p>1) последовательное изложение одного вопроса за другим</p> <p>2) изложение материала от общего к частному</p> <p>3) расположение материала вокруг главной проблемы</p> <p>4) изложение материала от частного к общему</p> | УК-4 | У1 |
| Раздел 3. Письменная форма академического и профессионального общения. | | | |
| 78 | <p>Укажите выражение, не характерное для заявления.</p> <p>1) прошу разрешить мне</p> <p>2) в связи с отъездом</p> <p>3) к заявлению прилагается</p> <p>4) настоятельно прошу</p> | УК-4 | У1 |
| 79 | <p>Укажите вид делового письма, в котором используются следующие языковые формулы: нам хотелось бы привлечь Вас..., убедительно прошу Вас решить вопрос...</p> <p>1) гарантийное письмо</p> | УК-4 | У1 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| | 2) письмо-ответ 3) письмо-напоминание 4) письмо-просьба | | |
| 80 | К деловым письмам, требующим письма-ответа, относятся... (Укажите не менее двух вариантов ответа). 1) письмо-рекламация 2) письмо-подтверждение 3) письмо-запрос 4) сопроводительное письмо | УК-4 | У1 |
| 81 | Укажите выражение, не характерное для заявления. 1) прошу разрешить мне 2) в связи с отъездом 3) к заявлению прилагается 4) настоятельно прошу | УК-4 | У1 |
| 82 | Установите соответствие между группами деловых документов и их жанрами. 1) личные документы 2) директивные и распорядительные документы 3) административно-организационные документы 4) информационно-справочные документы а) приказ, постановление, распоряжение б) заявление, доверенность, расписка в) справка, докладная записка г) договор, контракт | УК-4 | У1 |
| 83 | Тип документа, составляемый претендентом на ту или иную должность, называется _____. | УК-4 | У1 |
| 84 | Формальные элементы, обязательные данные в составе документа – это _____. | УК-4 | У1 |
| 85 | Совокупность элементов оформления и содержания документа, оцениваемых с точки зрения их состава, объёма, последовательности расположения и взаимной связи, - это _____ служебного документа. | УК-4 | У1 |
| 86 | К основным элементам композиции научного произведения относятся следующие: титульный лист, оглавление, _____, основная часть, заключение, список литературы. | УК-4 | Н1 |
| 87 | Какое утверждение о языке и стиле документов является неверным? 1) однозначность используемых слов и терминов 2) соблюдение лексических, грамматических, стилистических норм 3) использование эмоционально-экспрессивной окраски 4) смысловая достаточность и лаконичность текста | УК-4 | 31 |
| 88 | Какой документ относится к числу директивных и распорядительных документов? 1) резюме | УК-4 | 31 |

| | | | |
|----|--|------|----|
| | 2) докладная записка 3) приказ 4) протокол | | |
| 89 | К частным деловым бумагам относятся... 1) резюме 2) указ 3) расписка 4) приказ | УК-4 | 31 |
| 90 | Укажите, какой документ необходимо написать, чтобы установить деловые отношения. 1) заказ 2) запрос 3) заявление 4) предложение | УК-4 | 31 |
| 91 | Краткой профессиональной характеристикой претендента на ту или иную должность в социальном аспекте является... 1) расписка 2) автобиография 3) резюме 4) справка | УК-4 | 31 |
| 92 | Определите, к какому документу относится следующее положение: «Для ... нужно найти условия, однозначно определяющие обязанности сторон». 1) к деловому предложению 2) к объяснительной записке 3) к договору 4) к отчёту | УК-4 | 31 |
| 93 | К коммерческим письмам не относятся: 1) письма-запросы 2) письма-рекламации 3) письма-извещения 4) письма-приглашения | УК-4 | 31 |
| 94 | К числу требований, предъявляемых к содержанию деловых писем, не относится: 1) точность и ясность изложения мыслей 2) корректность 3) отсутствие стандартных выражений (стереотипов, клише) 4) краткость | УК-4 | У1 |
| 95 | Укажите, какое письмо необходимо написать, чтобы получить информацию о каких-либо товарах. 1) предложение 2) заказ 3) запрос 4) заявление | УК-4 | У1 |
| 96 | Укажите вид делового письма, в котором используются следующие языковые формулы: нам хотелось бы привлечь Вас..., убедительно прошу Вас | УК-4 | 31 |

| | | | |
|-----|---|------|----|
| | решить вопрос... 1) гарантийное письмо 2) письмо – ответ 3) письмо – напоминание 4) письмо – просьба | | |
| 97 | Выберите ряд слов, являющихся ключевыми в письме – ходатайстве. 1) просим, предлагаем, заверяем 2) просим оказать содействие, обращаемся к вам с просьбой, настаиваем на... 3) просим, объявляем напоминаем 4) просим, извещаем, подтверждаем | УК-4 | У1 |
| 98 | Выберите ряд слов, являющихся ключевыми в письме – сообщении. 1) сообщаем, объявляем, настаиваем 2) сообщаем, подтверждаем, выражаем надежду 3) сообщаем, напоминаем, предлагаем 4) сообщаем, информируем, ставим в известность | УК-4 | У1 |
| 99 | Укажите, какой из перечисленных жанров не относится к канцелярско-деловому подстилю. 1) резюме 2) заявление 3) контракт 4) пакт | УК-4 | 31 |
| 100 | К числу требований, предъявляемых к содержанию деловых писем, не относится: 1) точность и ясность изложения мыслей 2) корректность 3) отсутствие стандартных выражений (стереотипов, клише) 4) краткость | УК-4 | У1 |

5.3.2.2. Вопросы для устного опроса

| № | Содержание | Компетенция | ИДК |
|--|--|-------------|-----|
| Раздел 1. Коммуникативные технологии общения: содержание и характеристика понятия | | | |
| 1 | Дайте определение понятия «коммуникация». | УК-4 | 31 |
| 2 | Назовите виды коммуникации. | УК-4 | 31 |
| 3 | Что такое вербальная коммуникация? | УК-4 | 31 |
| 4 | Расскажите об устноречевой коммуникации. | УК-4 | 31 |
| 5 | Перечислите способы эффективного говорения и слушания. | УК-4 | 31 |
| 6 | Что такое невербальная коммуникация? | УК-4 | 31 |
| 7 | Назовите компоненты структуры невербального поведения. | УК-4 | 31 |
| 8 | Что такое межкультурная коммуникация? | УК-4 | 31 |
| 9 | Дайте определение понятия «коммуникационный процесс». | УК-4 | 31 |

| | | | |
|--|---|------|----|
| 10 | Охарактеризуйте модель коммуникационного процесса. | УК-4 | З1 |
| 11 | Почему обратную связь называют неотъемлемой частью коммуникационного процесса? | УК-4 | З1 |
| 12 | Что такое коммуникативная компетентность? | УК-4 | З1 |
| 13 | Расскажите о корпоративной культуре. | УК-4 | У1 |
| 14 | Назовите условия реализации деловой коммуникации. | УК-4 | У1 |
| 15 | Какие функции реализуются при деловом общении? | УК-4 | У1 |
| 16 | Назовите механизмы манипулятивного воздействия. | УК-4 | Н1 |
| 17 | Какой способ не относится к способам речевого воздействия? | УК-4 | Н1 |
| 18 | Какое правило не относится к правилам убеждения? | УК-4 | Н1 |
| 19 | Кто предложил модель управляемой коммуникации с обратной связью? | УК-4 | З1 |
| 20 | Как называется процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, заключающийся в мотивировании определённого поведения или воздействия на него? | УК-4 | З1 |
| Раздел 2. Устная форма конструктивного академического и профессионального общения | | | |
| 21 | Что такое профессиональное общение? | УК-4 | У1 |
| 22 | Расскажите о стиле профессионального общения. | УК-4 | У1 |
| 23 | Назовите этапы реализации профессионального общения. | УК-4 | У1 |
| 24 | Назовите принципы успешного речевого профессионального взаимодействия. | УК-4 | Н1 |
| 25 | Какие виды профессионального речевого взаимодействия вы знаете? | УК-4 | Н1 |
| 26 | Назовите способы профессионального речевого взаимодействия. | УК-4 | У1 |
| 27 | Какие основные техники диалога вы знаете? | УК-4 | З1 |
| 28 | Что называется полемическим мастерством? | УК-4 | Н1 |
| 29 | Какая форма делового общения является ведущей формой профессиональной коммуникации? | УК-4 | У1 |
| 30 | В каких ситуациях профессиональной деятельности уместно проводить деловое совещание? | УК-4 | У1 |
| 31 | Какие стратегии деловых переговоров вы знаете? | УК-4 | У1 |
| 32 | Какие тактики деловых переговоров вы знаете? | УК-4 | У1 |
| 33 | Расскажите об особенностях делового общения по телефону. | УК-4 | У1 |
| 34 | Что понимается под ораторским мастерством? | УК-4 | Н1 |

| | | | |
|----|---|------|----|
| 35 | Назовите основные особенности ораторской речи. | УК-4 | Н1 |
| 36 | Какие роды и виды ораторской речи вы знаете? | УК-4 | Н1 |
| 37 | Назовите общие требования к публичной речи. | УК-4 | Н1 |
| 38 | Что необходимо учитывать при подготовке к публичному выступлению? | УК-4 | Н1 |
| 39 | Что понимается под искусством оратора? | УК-4 | Н1 |
| 40 | Назовите основные типы ораторов. | УК-4 | Н1 |
| 41 | Перечислите основные приемы установления контакта с аудиторией. | УК-4 | Н1 |
| 42 | Какие типы деловых совещаний вы знаете? | УК-4 | У1 |
| 43 | Расскажите, как должно проводиться деловое совещание. | УК-4 | У1 |
| 44 | Назовите стили, которые используются при проведении деловых совещаний. | УК-4 | У1 |
| 45 | Перечислите основные этапы принятия решений на совещании. | УК-4 | У1 |
| 46 | Дайте определение деловым переговорам. | УК-4 | У1 |
| 47 | По каким критериям разграничиваются деловые переговоры? | УК-4 | У1 |
| 48 | Расскажите о подготовке к переговорам. | УК-4 | У1 |
| 49 | Что такое аргументация? | УК-4 | Н1 |
| 50 | Перечислите основные типы аргументов. | УК-4 | Н1 |
| 51 | Назовите универсальные тактические приемы, позволяющие добиться цели в деловых переговорах. | УК-4 | У1 |
| 52 | Что называется презентацией? | УК-4 | У1 |
| 53 | Какие виды презентаций вы знаете? | УК-4 | У1 |
| 54 | Какие требования, предъявляемые к деловому разговору по телефону вы знаете? | УК-4 | З1 |
| 55 | Назовите смысловые части, выделяемые в структуре делового телефонного разговора. | УК-4 | З1 |
| 56 | Расскажите об основных этапах делового телефонного разговора. | УК-4 | З1 |
| 57 | Перечислите общепринятые правила ведения делового телефонного разговора. | УК-4 | З1 |
| 58 | Какие правила необходимо соблюдать в том случае, если инициатор телефонного разговора – ваш собеседник? | УК-4 | З1 |
| 59 | Что необходимо помнить во время ведения делового телефонного разговора, если инициатор такого разговора – вы? | УК-4 | З1 |

Раздел 3. Письменная форма академического и профессионального общения

| | | | |
|----|---|------|----|
| 60 | Какие требования предъявляются к языку и стилю письменной деловой речи? | УК-4 | У1 |
| 61 | Расскажите об основных функциях, особенностях и правилах деловой коммуникации. | УК-4 | У1 |
| 62 | Расскажите о преимуществах и недостатках письменной деловой коммуникации. Назовите основные пути ее преодоления. | УК-4 | У1 |
| 63 | Что такое документ? | УК-4 | У1 |
| 64 | Что называется документированием? | УК-4 | У1 |
| 65 | Перечислите виды официальных документов. | УК-4 | У1 |
| 66 | Какие жанры деловых документов вы знаете? | УК-4 | У1 |
| 67 | Перечислите основные правила составления и оформления деловой документации. | УК-4 | У1 |
| 68 | Что понимается под личными документами? | УК-4 | У1 |
| 69 | Расскажите о директивных и распорядительных документах. | УК-4 | У1 |
| 70 | Охарактеризуйте административно-организационные документы. | УК-4 | У1 |
| 71 | Что вы понимаете под информационно-справочными документами? | УК-4 | У1 |
| 72 | В каких ситуациях профессионального общения осуществляется деловая переписка? | УК-4 | У1 |
| 73 | Что называется деловой перепиской? | УК-4 | У1 |
| 74 | Чем отличаются коммерческие письма от деловых? | УК-4 | У1 |
| 75 | Какие виды коммерческих писем вы знаете? | УК-4 | У1 |
| 76 | Назовите основные виды деловых писем. | УК-4 | У1 |
| 77 | Какие письма требуют письма-ответа? | УК-4 | Н1 |
| 78 | Какие письма не требуют письма-ответа? | УК-4 | Н1 |
| 79 | Расскажите о языковых формулах в деловом общении. | УК-4 | У1 |
| 80 | Какие языковые формулы используются для выражения просьбы, предложения, требования, напоминания, подтверждения, отказа, извещения, гарантии, сообщения, мотивировки действия? | УК-4 | У1 |
| 81 | Расскажите о речевом этикете в деловой переписке. | УК-4 | З1 |
| 82 | Какие этикетные формулы используются при обращении? | УК-4 | З1 |
| 83 | Какие этикетные формулы вежливости, используемые в деловой переписке вы знаете? | УК-4 | З1 |
| 84 | Перечислите основные требования к написанию деловых писем. | УК-4 | У1 |
| 85 | Назовите требования, предъявляемые к содержанию деловых писем. | УК-4 | У1 |
| 86 | Расскажите об особенностях структурирования, оформления и редактирования текстов деловых бумаг. | УК-4 | У1 |
| 87 | Назовите подстили и жанры научных текстов. | УК-4 | Н1 |
| 88 | Расскажите о методах логической организации научного текста. | УК-4 | Н1 |

| | | | |
|----|--|------|----|
| 89 | Охарактеризуйте приемы компрессии информации в научном тексте. | УК-4 | Н1 |
| 90 | Расскажите о первичных и вторичных научных текстах. | УК-4 | Н1 |
| 91 | Назовите основные особенности составления и оформления научной документации. | УК-4 | Н1 |
| 92 | Каковы особенности составления и оформления библиографии? | УК-4 | Н1 |
| 93 | Что такое цитирование? | УК-4 | Н1 |
| 94 | Расскажите о цитировании в научных текстах. | УК-4 | Н1 |
| 95 | Что вы знаете о научной этике? | УК-4 | Н1 |

5.3.2.3. Задачи для проверки умений и навыков

| № | Содержание | Компетенция | ИДК |
|---|--|-------------|-----|
| 1 | <p><i>Прочитайте текст, ответьте, почему употребление местоимений он, она по отношению к лицам, присутствующим при разговоре, но не участвующим в нём, считается невежливым? Какая функция речевого этикета нарушена?</i></p> <p>Руководитель фирмы, обсуждая с представителем юридического отдела вопрос о поставке нового оборудования, вызвал в кабинет бухгалтера.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Посмотрите, – серьёзно сказал руководитель, – наш оборот уменьшился вдвое. – Я вас об этом предупреждал, – ответил бухгалтер. – Вы связывались со складами? – спросил руководитель. – Не в полном объёме, – пробормотал бухгалтер. – Пусть тогда он сегодня же этим займется, – кивнул руководитель фирмы в сторону представителя юротдела. – Через два дня мне нужны ответы. – Ему ещё надо будет договоры по рекламе подготовить, – напомнил бухгалтер. – Вы ему тогда покажите ту часть, которая проплачена. И пусть завтра же вся документация по поставкам будет у меня, – резюмировал руководитель. | УК-4 | 31 |
| 2 | <p><i>Вам необходимо обратиться к представителю фирмы за консультацией. Расположите ситуации речевого этикета в хронологической последовательности: просьба, представление, обращение, приветствие, разрешение.</i></p> <p><i>Оформите каждую ситуацию речевыми формулами. Какую функцию выполняют эти формулы речевого этикета?</i></p> | УК-4 | 31 |
| 3 | <p><i>Определите, у представителей каких народов межличностная дистанция длиннее, а у каких короче и почему. Как это их характеризует? Какие приёмы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? В следующих примерах объясните межкультурные и индивидуальные различия.</i></p> <p>1. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкоснуться рукавами, локтями, коленями; американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно</p> | УК-4 | 31 |

| | | | |
|---|--|------|----|
| | <p>«давят», а азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными».</p> <p>2. А. Пиз наблюдал на одной из конференций, как беседовали два американца. Они стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора; когда же разговаривали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался – каждый из них стремился достичь привычного и удобного пространства общения.</p> <p>3. Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристаёт к ним». Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала, что она для них вполне доступна в сексуальном отношении.</p> <p>4. Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии «деревенский» протянет руку издалека и наклонит корпус вперёд, но с места не сойдет, а ещё лучше просто помашет приветственно рукой.</p> | | |
| 4 | <p><i>Познакомьтесь с речевой ситуацией: российская фирма хочет заключить договор с президентом иностранной компании о совместной деятельности в России. Президент компании длительное время провёл в нашей стране, прекрасно знает язык, но к русским относится с подозрением, так как неоднократно терпел убытки из-за необязательности русских партнёров; он довольно категоричен в общении. Сотрудники его фирмы совершенно не знают российский рынок. Дополните предложенный текст убедительными аргументами, если А – представитель российской фирмы, Б – президент компании.</i></p> <p>А:...</p> <p>Б: Скажите, а почему я должен вам доверять? Все фирмы, с которыми я сотрудничал, не соблюдали сроки поставки товара, а некоторые брали предоплату и исчезали, причём даже с помощью ваших органов внутренних дел и арбитражного суда мы не могли</p> | УК-4 | У1 |

| | | | |
|---|---|------|---------------------|
| | <p>найти их координаты. У меня такое ощущение, что у вас всё куплено. Скажите, чем вы отличаетесь от них?</p> <p>А:...</p> <p>Б: Всё это, конечно, хорошо, но я не уверен, что вы окажетесь порядочными людьми, честно говоря. Я боюсь заключать этот договор.</p> <p>А:...</p> <p>Б: Хорошо, меня это устраивает.</p> | | Н1 |
| 5 | <p><i>Дана речевая ситуация: припаркованная машина Андрея Петрова была разбита грузовиком для сбора мусора. Автомобиль был застрахован, но точную сумму, которую Андрей должен был получить по страховке, предстояло ещё обсудить с представителем страховой компании. Прочитайте диалог. Завершите его, используя одну из тактик ведения переговоров.</i></p> <p><i>Представитель компании (ПК): Мы изучили Ваш случай и решили, что он соответствует условиям нашей политики. Это означает, что вам причитается 58000 рублей.</i></p> <p><i>Андрей (А): Понимаю. А как вы получили эту цифру?</i></p> <p><i>ПК: Мы решили, что машина этого стоит.</i></p> <p><i>А: Я понимаю, но какой критерий вы использовали для определения этой суммы? Не знаете, где я могу купить подобную машину за эту сумму?</i></p> <p><i>ПК: А сколько Вы хотите?</i></p> <p><i>А: Я хочу только то, что мне причитается в соответствии с вашей политикой. Я нашёл подержанную машину наподобие моей за 186000. Прибавьте торговые услуги и акцизный налог и получится около 200000.</i></p> <p><i>ПК: Это слишком много!</i></p> <p><i>А: Я не прошу 186000 или 200000, я просто хочу справедливой компенсации. Не кажется ли Вам, что будет справедливо, если я получу достаточно только для покупки машины?</i></p> <p><i>ПК: Хорошо. Я предлагаю Вам 150000. Это самое большее, на что я могу пойти. Такова политика компании.</i></p> <p><i>А: А как компания это определяет?</i></p> <p><i>ПК: Послушайте, 150000 – это всё, что Вы можете получить. Соглашайтесь или нет, как хотите.</i></p> <p><i>А: Может, 150000 и справедливо, я не знаю. Я, безусловно, понимаю Вашу позицию, если Вы связаны с политикой компании. Но если Вы не можете объективно определить, почему именно эта сумма мне причитается, я думаю, мне лучше обратиться в суд. Почему бы нам не разобраться в этом деле заново и не поговорить ещё раз? Буду ждать Вас в среду, в одиннадцать часов.</i></p> | УК-4 | <p>У1</p> <p>Н1</p> |

| | | | |
|---|--|------|----------|
| 6 | <p><i>Определите,какой приём использовал в одном из своих выступлений на суде Ф.Н. Плевако, замечательный русский адвокат.</i></p> <p>Он выступил в защиту старушки, укравшей жестяной чайник стоимостью 50 копеек. В обвинительной речи прокурор отметил, что на преступление бедную старушку толкнула горькая нужда, что подсудимая вызывает не негодование, а только жалость. Но, несмотря на это, подчеркнул он, старушка должна быть осуждена, так как она посягнула на собственность, а собственность священна, всё гражданское благоустройство держится на собственности, и если позволить людям покушаться на неё, страна погибнет. После него выступил защитник Плевако.</p> <p>«Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за её больше чем тысячелетнее существование. Печенег терзали её, половцы, татары, поляки. Двенадцать языков обрушились на неё, взяли Москву. Всё вытерпела, всё преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь...старушка украла старый чайник ценою в пятьдесят копеек. Этого Россия, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно».</p> <p>И суд оправдал старушку.</p> | УК-4 | Н1 |
| 7 | <p><i>Укажите, какие документы необходимо написать в следующих ситуациях:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) вы нарушили распоряжение декана факультета; 2) вы получили во временное пользование дорогостоящую технику; 3) вам необходимо досрочно сдать экзамены; 4) вы хотите перевестись с одной специальности на другую; 5) вам необходимо, чтобы вашу заработную плату получил ваш коллега; 6) вы не успели вовремя подготовить необходимую вашему руководству документацию; 7) вы не можете получить премию, так как уезжаете на каникулы; 8) на время летней практики вы берёте на кафедре персональный компьютер; 9) вам нужно сдать зачёт раньше официально назначенного срока; 10) ваш друг разрешает вам управлять его машиной. | УК-4 | 31 У1 |

5.3.2.4. Перечень тем рефератов, контрольных, расчетно-графических работ «Не предусмотрены»

5.3.2.5. Вопросы для контрольной (расчетно-графической) работы «Не предусмотрены»

5.4. Система оценивания достижения компетенций

5.4.1. Оценка достижения компетенций в ходе промежуточной аттестации

| УК-4Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах) для академического и профессионального взаимодействия | | | | | |
|---|---|-------------------------|-------------------|------------------------------|---------------------------------------|
| Индикаторы достижения компетенции УК-4 | | Номера вопросов и задач | | | |
| Код | Содержание | вопросы к экзамену | задачи к экзамену | вопросы к зачету | вопросы по курсовому проекту (работе) |
| З1 | Знать нормативные, коммуникативные, этические правила речевого взаимодействия, необходимые для эффективного профессионального общения в устной и письменной формах; законы делового общения и правила бесконфликтного общения в профессиональной деятельности; коммуникативно приемлемые вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами в процессе профессиональной коммуникации. | - | - | 1-5,6,9,10,14-17,19,22,27-33 | - |
| У1 | Уметь применять современные устные и письменные коммуникативные технологии в различных ситуациях профессиональной деятельности; аргументированно и конструктивно отстаивать свои позиции и идеи в академических и профессиональных дискуссиях; оформлять деловую документацию с учетом норм и правил профессионального общения. | - | - | 2-40 | - |
| Н1 | Иметь навыки установления и развития профессиональных контактов, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия; | - | - | 1,2-6,8-18,20-27,34-40 | - |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | представления результатов академической и профессиональной деятельности на различных публичных мероприятиях; составления и редактирования различных академических текстов (рефератов, статей, докладов и др.). | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

5.4.2. Оценка достижения компетенций в ходе текущего контроля

| УК-4Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах) для академического и профессионального взаимодействия | | | | |
|---|---|---|--|--------------------------------------|
| Индикаторы достижения компетенции УК-4 | | Номера вопросов и задач | | |
| Код | Содержание | вопросы тестов | вопросы устного опроса | задачи для проверки умений и навыков |
| З1 | Знать нормативные, коммуникативные, этические правила речевого взаимодействия, необходимые для эффективного профессионального общения в устной и письменной формах; законы делового общения и правила бесконфликтного общения в профессиональной деятельности; коммуникативно приемлемые вербальные и невербальные средства взаимодействия с партнерами в процессе профессиональной коммуникации. | 1-5,10-31,33-37,39,49-51,55,62-67,74,77,80,84-85,88,92,96,105-113 | 1-12,20,27,54-59,81-83 | 1,2,3,7 |
| У1 | Уметь применять современные устные и письменные коммуникативные технологии в различных ситуациях профессиональной деятельности; аргументированно и | 5-10,12,14,20,32,38,40-447,52-54,56-61,76,78,79,82,83,86,87,89,94,95,97,98,99-104,106,118-122,124-135 | 13-15,21-23,26,29-33,42-48,51-53,60-76,79,80,84-86 | 1,4,5,7 |

| | | | | |
|----|--|----------------------------------|--|-----|
| | конструктивно отстаивать свои позиции и идеи в академических и профессиональных дискуссиях; оформлять деловую документацию с учетом норм и правил профессионального общения. | | | |
| Н1 | Иметь навыки установления и развития профессиональных контактов, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия; представления результатов академической и профессиональной деятельности на различных публичных мероприятиях; составления и редактирования различных академических текстов (рефератов, статей, докладов и др.). | 48,68-73,75,81,90,92,116,117,123 | 16-18,24,25,28,34-41,49,50,77,78,87-95 | 4-6 |

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Рекомендуемая литература

| Тип рекомендаций | Перечень и реквизиты литературы (автор, название, год и место издания) | Количество экз. в библиотеке |
|-----------------------|---|------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 6.1.1 Учебные издания | Гойхман О. Я. Речевая коммуникация [электронный ресурс]: Учебник / О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина; Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021 - 286 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: https://znanium.com/catalog/document?id=367821 | 1/00 |
| | Истратова О. Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия [электронный ресурс]: Учебное пособие / О. Н. Истратова, Т. В. Эксакусто - Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета (ЮФУ), 2018 - 192 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: https://znanium.com/catalog/document?id=343839 | 1.00 |

| Тип рекомендаций | Перечень и реквизиты литературы (автор, название, год и место издания) | Количество экз. в библиотеке |
|------------------------------|--|------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| | Пивоваров А. М. Деловые коммуникации: социально-психологические аспекты [электронный ресурс]: Учебное пособие / А. М. Пивоваров - Москва: Издательский Центр РИОР, 2019 - 146 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: https://znanium.com/catalog/document?id=372749 | 1.00 |
| | Усанова О. Г. Профессиональное речевое общение [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие для студентов и аспирантов, обучающихся по направлениям подготовки укрупненной группы 51.00.00 культуроведение и социокультурные проекты / О. Г. Усанова - Челябинск: ЧГИК, 2018 - 94 с. [ЭИ] [ЭБС Лань] URL: https://e.lanbook.com/book/138974 | 1.00 |
| | Шутая Н. К. Теория и практика делового общения [электронный ресурс]: Учебное пособие / Н. К. Шутая, О. О. Румянцева - Москва: Российский государственный университет правосудия, 2018 - 120 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: https://znanium.com/catalog/document?id=365179 | 1.00 |
| 6.1. 2. Методические издания | Коммуникативные технологии профессионального общения [Электронный ресурс]: методические указания для самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки "Экономика" (уровень магистратуры) / Воронежский государственный аграрный университет ; [сост. Т. Н. Данькова] - Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2021 [ПТ] URL: http://catalog.vsau.ru/elib/metod/m164235.pdf | 1.00 |
| 6.1.3. Периодические издания | Вестник Воронежского государственного аграрного университета: теоретический и научно-практический журнал / Воронеж. гос. аграр. ун-т - Воронеж: ВГАУ, 1998- | 1.00 |
| | Вестник Московского университета. Серия 19, Лингвистика и межкультурная коммуникация: научный журнал: [16+] / учредитель : Московский государственный университет - Москва: Издательство Московского университета, 2005- | 1.00 |
| | Русская речь: научно-популярный журнал - Москва: Б.и., 2001- | 1.00 |

6.2. Ресурсы сети Интернет

6.2.1. Электронные библиотечные системы

| № | Название | Размещение |
|---|-------------|---|
| 1 | Лань | https://e.lanbook.com |
| 2 | ZNANIUM.COM | http://znanium.com/ |
| 3 | ЮРАЙТ | http://www.biblio-online.ru/ |
| 4 | IPRbooks | http://www.iprbookshop.ru/ |

| | | |
|---|-----------------------------|---|
| 5 | E-library | https://elibrary.ru/ |
| 6 | Электронная библиотека ВГАУ | http://library.vsau.ru/ |

6.2.2. Профессиональные базы данных и информационные системы

| № | Название | Размещение |
|---|---|---|
| 1 | Справочная правовая система Гарант | http://www.consultant.ru/ |
| 2 | Справочная правовая система Консультант Плюс | http://ivo.garant.ru |
| 3 | Информационная система по сельскохозяйственным наукам и технологиям | http://agris.fao.org/ |

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

7.1. Помещения для ведения образовательного процесса и оборудование

| | |
|--|--|
| Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения | Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор) |
| Учебная аудитория для проведения учебных занятий: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, используемое программное обеспечение : MSWindows, OfficeMSWindows, DrWebES, 7-Zip, MediaPlayerClassic, Яндекс Браузер / MozillaFirefox / InternetExplorer, ALTLinux, LibreOffice | Российская Федерация, Воронежская область, городской округ город Воронеж, город Воронеж, улица Мичурина, дом 1, а. 366, 222, 239, 201, 166, 353, 376. |
| Учебная аудитория для проведения учебных занятий: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия | Российская Федерация, Воронежская область, городской округ город Воронеж, город Воронеж, улица Мичурина, дом 1, а. 356, 360, 361, 364, 367, 310, 328, 256, 326, 329, 210, 260, 325. |
| Учебная аудитория для проведения учебных занятий: комплект учебной мебели, компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, используемое программное обеспечение: MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayerClassic, Яндекс Браузер / MozillaFirefox / | Российская Федерация, Воронежская область, городской округ город Воронеж, город Воронеж, улица Мичурина, дом 1, а. 113, 115, 116, 119, 120, 122, 219, 220 |

| | |
|---|---|
| InternetExplorer, ALT Linux, LibreOffice | |
| Помещение для самостоятельной работы: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду | Российская Федерация, Воронежская область, городской округ город Воронеж, город Воронеж, улица Мичурина, дом 1, а. 113, 115, 116, 119, 120, 122, 123а, 126, 219, 220, 224, 241, 370, 273 (с 16.00 до 20.00), читальный зал (ауд. 232) |
| Учебная аудитория для проведения учебных занятий: комплект учебной мебели, презентационное оборудование, учебно-наглядные пособия, используемое программное обеспечение: MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayerClassic, Яндекс Браузер / MozillaFirefox / InternetExplorer, ALT Linux, LibreOffice | Российская Федерация, Воронежская область, городской округ город Воронеж, город Воронеж, улица Мичурина, дом 1, а.341, 370, 122 а. |

7.2. Программное обеспечение

7.2.1. Программное обеспечение общего назначения

| № | Название | Размещение |
|---|--|--------------------------|
| 1 | Операционные системы MS Windows /Linux /Ред ОС | ПК в локальной сети ВГАУ |
| 2 | Пакетыофисныхприложений MS Office / OpenOffice/LibreOffice | ПК в локальной сети ВГАУ |
| 3 | Программы для просмотра файлов AdobeReader / DjVuReader | ПК в локальной сети ВГАУ |
| 4 | Браузеры Яндекс Браузер / MozillaFirefox / MicrosoftEdge | ПК в локальной сети ВГАУ |
| 5 | Антивирусная программа DrWeb ES | ПК в локальной сети ВГАУ |
| 6 | Программа-архиватор 7-Zip | ПК в локальной сети ВГАУ |
| 7 | Мультимедиа проигрыватель MediaPlayerClassic | ПК в локальной сети ВГАУ |
| 8 | Платформа онлайн-обучения eLearningserver | ПК в локальной сети ВГАУ |
| 9 | Система компьютерного тестирования AST Test | ПК в локальной сети ВГАУ |

7.2.2. Специализированное программное обеспечение

«Не предусмотрено»

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |