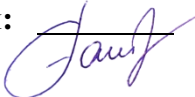



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ БАШКИРСКОЙ ФИЛОЛОГИИ И ЖУРНАЛИСТИКИ

Утверждено
на заседании кафедры
протокол № 10 от 27 мая 2019 г.
Зав.кафедрой:  Фаткуллина Ф.Г.

Согласовано:
Председатель УМК факультета
 Гареева Г.Н.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

дисциплина Введение в теорию коммуникации

Вариативная часть

программа бакалавриата


Направление (специальность) подготовки

44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Направленность (профиль) подготовки

Родной (башкирский) язык и литература, русский язык и литература

Квалификация
Бакалавр

| | |
|--|--|
| Разработчик (составитель) профессор, д.ф.н., доцент (должность, ученая степень, ученое звание) |  /Хисамова Г.Г. (подпись, Фамилия И.О.) |
|--|--|

Для приема: 2019

Уфа – 2019 г.

Составитель: профессор, д.ф.н., доцент Хисамова Г.Г.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры русской и сопоставительной филологии: протокол №10 от «27» мая 2019 г.

Заведующий кафедрой



/ Ф.Г. Фаткуллина

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____, протокол № ____ от « ____ » _____ 20 _ г.

Заведующий кафедрой

_____ / _____ Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____, протокол № ____ от « ____ » _____ 20 _ г.

Заведующий кафедрой

_____ / _____ Ф.И.О/

Список документов и материалов

| | |
|--|----|
| 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы | 4 |
| 2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы | 5 |
| 3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся) | 42 |
| 4. Фонд оценочных средств по дисциплине | 6 |
| 4.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания | 8 |
| 4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций | 10 |
| 4.3. Рейтинг-план дисциплины | 45 |
| 5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины | |
| 5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины | 38 |
| 5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины | 39 |
| 6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине | 40 |
| Приложение 1 | 42 |
| Приложение 2 | 45 |

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Введение в теорию коммуникации», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Данная дисциплина способствует формированию следующих компетенций, предусмотренной на уровне бакалавриата в соответствии с ФГОС по направлению 44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Направленность (профиль) подготовки Родной (башкирский) язык и литература, русский язык и литература

| Результаты обучения | | Формируемая компетенция (с указанием кода) | При меча ние |
|---------------------------------------|---|--|--------------------|
| Знания | знать: основные современные приемы и средства устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации (русском) и иностранном(ых) языке(ах), используемые в профессиональном взаимодействии; | УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах); | |
| Умения: | уметь: воспринимать, анализировать и критически оценивать устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном(ых) языке(ах); создавать на русском и иностранном(ых) языке(ах) письменные и устные тексты научного и официально-делового стилей речи; | УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах); | |
| Владения (навык и/ опыт деятельности) | владеть: системой норм русского литературного и иностранного(ых) языка(ов); навыками использования языковых средств для достижения профессиональных целей, в том числе ведения деловой переписки; | УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах); | |

2. Цель и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Введение в теорию коммуникации» входит в раздел Базовую часть обязательных дисциплин. Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цели освоения дисциплины: получить первоначальное представление о теории коммуникации как филологической дисциплине, находящейся на пересечении филологии и других наук – гуманитарных и естественных – и изучающей человека в его коммуникативном отношении к другим людям, обществу, самому себе, миру; о научных основах теории коммуникации; научиться применять полученные знания в процессе теоретической и практической деятельности в области филологии.

Изучение дисциплины базируется на знаниях школьной программы по предмету «Русский язык».

3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)

Содержание рабочей программы представлено в *Приложении № 1*.

4. Фонд оценочных средств по дисциплине «Введение в теорию коммуникации»

К основным формам контроля, определяющим процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций при освоении курса «Русский язык и культура речи» относится рубежный контроль, итоговая аттестация в форме зачета (2 семестр)

Итоговая оценка вклада дисциплины «Введение в теорию коммуникации» в формирование каждой компетенции проводится на основании суммы среднего процента правильных ответов, вычисленного для каждой компетенции на основании результатов рубежных тестов, а также показателей результатов выполнения заданий по аудиторной и самостоятельной работе студентов.

В соответствии с положением от 26.09.2014 «Положение о модульно-рейтинговой системе обучения и оценки успеваемости студентов БашГУ» для оценки текущей успеваемости и промежуточной аттестации студентов применяется следующая система оценок:

| | | |
|------------|--|--|
| не зачтено | 0-59 баллов | |
| зачтено | 60-110 (включая 10 поощрительных баллов) | |

4.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письмен- ной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

| Этап (уровень) освоения компетенции | Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций) | Критерии оценивания результатов обучения | |
|-------------------------------------|--|--|--|
| | | Не зачтено | Зачтено |
| | | Промежуточная аттестация оценивается как «не зачтено», если компетенция не сформирована. | Промежуточная аттестация оценивается как «зачтено», если компетенция полностью сформирована. |
| Первый этап (уровень) | Знать: основные современные приемы и средства устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации (русском) и иностранном(ых) языке(ах), используемые в профессиональном взаимодействии; | Студент не знает, либо знает лишь частично основные современные приемы и средства устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации (русском) и иностранном(ых) языке(ах), используемые в профессиональном взаимодействии; | Студент знает основные современные приемы и средства устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации (русском) и иностранном(ых) языке(ах), используемые в профессиональном взаимодействии; |
| Второй этап (уровень) | Уметь: воспринимать, анализировать и критически оценивать устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном(ых) языке(ах);создавать на русском и иностранном(ых) языке(ах) письменные и устные тексты научного и официально-делового стилей речи; | Не умеет, либо умеет частично воспринимать, анализировать и критически оценивать устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном(ых) языке(ах);создавать на русском и иностранном(ых) языке(ах) письменные и устные тексты научного и официально-делового стилей речи; | Умеет воспринимать, анализировать и критически оценивать устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном(ых) языке(ах);создавать на русском и иностранном(ых) языке(ах) письменные и устные тексты научного и официально-делового стилей речи; |
| Третий этап | Владеть: системой норм русского литературного и иностранного(ых) | Не владеет, либо владеет частично системой норм русского литературного | Владеет системой норм русского литературного и иностранного(ых) |

| | | | |
|-----------|--|---|--|
| (уровень) | языка(ов); навыками использования языковых средств для достижения профессиональных целей, в том числе ведения деловой переписки; | и иностранного(ых) языка(ов); навыками использования языковых средств для достижения профессиональных целей, в том числе ведения деловой переписки; | языка(ов); навыками использования языковых средств для достижения профессиональных целей, в том числе ведения деловой переписки; |
|-----------|--|---|--|

4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

| Этапы освоения | Результаты обучения | Компетенция | Оценочные средства |
|------------------------------|--|--|--|
| 1-й этап Знания | знать: основные современные приемы и средства устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации (русском) и иностранном(ых) языке(ах), используемые в профессиональном взаимодействии; | УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) | Индивидуальный, групповой опрос; тестирование; письменные ответы на вопросы; устный опрос (вопросы для самоконтроля); контрольные работы; эссе; диспут; мозговой штурм; деловые, ролевые игры; задания с использованием интерактивной доски и т.д. |
| 2-й этап Умения | уметь: воспринимать, анализировать и критически оценивать устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном(ых) языке(ах); создавать на русском и иностранном(ых) языке(ах) письменные и устные тексты научного и официально-делового стилей речи; | УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) | Индивидуальный, групповой опрос; тестирование; письменные ответы на вопросы; устный опрос (вопросы для самоконтроля); контрольные работы; собеседование; доклад; сообщение; задача; практическое задание; реферат; тесты; творческие задания; эссе; диспут; мозговой штурм; деловые, ролевые игры; |
| 3-й этап Владеть навыками | владеть: системой норм русского литературного и иностранного(ых) языка(ов); навыками использования языковых средств для достижения | УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и | Индивидуальный, групповой опрос; тестирование; письменные ответы на вопросы; устный опрос (вопросы для самоконтроля); |

| | | | |
|--|---|---------------------------|--|
| | профессиональных целей, в том числе ведения деловой переписки | иностранном(ых) языке(ах) | контрольные работы; собеседование; доклад; сообщение; практическое задание; реферат; тесты; коллоквиум; подготовка кроссворда и пр.); эссе; мозговой штурм; деловые, ролевые игры; задания с использованием интерактивной доски и т.д. |
|--|---|---------------------------|--|

4.3. Рейтинг-план дисциплины

Рейтинг–план дисциплины представлен в *Приложении 2*.

2 семестр

Перечень вопросов для зачёта

1. Теория коммуникации как наука. Её предмет и задачи. Введение в теорию коммуникации как учебная дисциплина.
2. Понятие коммуникации. Коммуникативная деятельность. Акт коммуникации, его структура.
3. Функции коммуникации. Сферы коммуникации: принципы разграничения. Уровни коммуникации. Сущность и специфика важнейших сфер и уровней коммуникации.
4. Принципы коммуникации в проекции на вербальную коммуникацию. Принцип Кооперации и принцип Вежливости.
5. Этические и этикетные нормы. Национально-культурная специфика речевого общения.
6. Невербальная коммуникация. Кинетические и паралингвистические средства.
7. Коммуникативная ситуация, её сущность. Типы коммуникативных ситуаций.
8. Эффективность коммуникации. Принципы бесконфликтного общения. Коммуникативные неудачи.
9. Виды коммуникации: устная коммуникация.
10. Виды коммуникации: письменная коммуникация.
11. Виды коммуникации: Интернет-коммуникация.
12. Формы коммуникации: монологическая коммуникация.
13. Формы коммуникации: диалогическая коммуникация.
14. Жанры вербальной коммуникации.
15. Коммуникация и личность. Типы коммуникативных личностей

Текущий контроль успеваемости – проводится с помощью заданий:

Практическое задание – это самостоятельная работа студентов над основной и дополнительной литературой с целью глубокого осмысления и обогащения знаниями по изучаемой теме

| Критерии оценки практических заданий: | |
|---------------------------------------|---|
| 5 баллов | студент свободно владеет докладываемым материалом, подробно отвечает на дополнительные вопросы, в работе содержатся чёткие выводы, красочное оформление |
| 4 балла | студент в целом владеет докладываемым материалом, но отвечает не на все дополнительные вопросы, в работе содержатся чёткие выводы, красочное оформление, имеется список использованной литературы |
| 3 балла | студент поверхностно владеет докладываемым материалом, с затруднением отвечает на дополнительные вопросы или не отвечает на них, работа не имеет красочного оформления |
| 2-0 балла | студент не владеет докладываемым материалом, содержание не соответствует заявленной теме, не отвечает на дополнительные вопросы, работа не имеет правильного оформления (согласно требованиям). |

Примерный перечень вопросов для практических заданий:

Контрольные вопросы по дисциплине

1. Законы и принципы общения.
2. Виды общения. Информативное и фактическое общение.
3. Стратегии и тактики общения
4. Диалог как форма вербальной коммуникации.
5. Невербальные средства и компоненты коммуникации.
6. «Языковой паспорт» говорящего и его роль в общении.
7. Общение и ролевое поведение.
8. Коммуникативное поведение и национальный характер.
9. Условия успешного речевого общения.
10. Барьеры и уровни непонимания в коммуникации.
11. Вежливость как качество хорошей речи.
12. Национально-культурная специфика речевого поведения и речевой этикет.
13. Этикетные ситуации поведения.
14. Речевой этикет студентов.
15. Речевой этикет в деловом общении.
16. Русский речевой этикет в сопоставлении с башкирским.
17. Общение в условиях конфликта.
18. Полемическая этика.

Письменная работа – средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу. Письменная работа – письменное задание, выполняемое в течение заданного времени (в условиях аудиторной работы – от 45 минут до 1,5 часов, от одного дня до нескольких недель в случае внеаудиторного задания). Письменная работа проводится в форме эссе, контрольной работы, либо тестирования.

Критерии оценки эссе и контрольных работ:

| | |
|----------|---|
| 5 баллов | вопрос раскрыт полностью и без ошибок, эссе написано правильным литературным языком без грамматических ошибок, умело использованы ссылки на источники |
| 4 балла | вопрос раскрыт более чем наполовину, но без ошибок. · Имеются незначительные и/или единичные ошибки. · Используются ссылки менее чем на половину рекомендованных по данному вопросу источников. · |
| 3 балла | вопрос раскрыт частично · Эссе написано небрежно, неаккуратно, использованы необщепринятые сокращения, затрудняющие ее прочтение. · Допущено 2-3 фактические ошибки. |
| 2 балла | обнаруживается общее представление о сущности вопроса |
| 0 балл | задание не выполнено (ответ отсутствует или вопрос не раскрыт) |

Письменные задания

Задание 1. Укажите «лишние» слова. Исправьте предложения:

1. Налицо незаконное растаскивание государственного имущества.
2. Перед смертью он долго болел.
3. Надо пропагандировать обмен имеющимся опытом.
4. Существующие расценки завышены.
5. Надо подать соответствующее заявление о предоставлении ему жилплощади.

Задание 2. Укажите случаи нарушения традиционной сочетаемости слов:

Автор проекта, автора гола (в футболе), автор инициативы, авто книги, автор конструкции, автор недоразумения; повысить изучение, повысить требования, повысить знания, повысить успехи, повысить значение, повысить результат, повысить необходимость, повысить капитал, повысить прибыль, повысить дивиденды.

Задание 3. Замените иноязычные слова русскими синонимами:

Инновация, брифинг, коррупция, профанация, офис, вексель, кворум, эксклюзивный, девальвация, апелляция, лицензия, алиби, стагнация, субсидия, инвестиции, дивиденды.

Задание 4. Ниже в случайном порядке перечислены характеристики хорошего и плохого слушателя. Проанализируйте их и заполните следующую таблицу:

| Хороший слушатель | Плохой слушатель |
|-------------------|------------------|
| | |

1. Экономит время, слушая рационально.
2. Получает как вербальную, так и невербальную информацию.
3. Рассматривает саму тему как скучную и неинтересную.
4. Считает, что хранит композицию выступления в голове.
5. Работает, чтобы улучшить коммуникативные навыки.
6. Тратит время на обдумывание посторонних тем.
7. Не хочет концентрироваться на трудных моментах.
8. Помогает оратору.
9. Внутренне реагирует на любое эмоциональное выражение.
10. Сосредоточен и терпелив, не перебивает оратора.
11. Избегает ненужного несогласия, непонимания и повторений.

12. Расслабляется, позволяя себе отвлекаться.
13. Видит, чувствует, слышит.
14. Улавливает голые факты, не понимая главной идеи.
15. Терпим к идеям, не совпадающим с его собственными.
16. Считает скучным внимательно слушать.
17. Отвлекается на критику оратора.
18. Пытается осмыслить недопонятное.
19. Способы абстрагироваться от визуальных и эмоциональных факторов.
20. Слишком возбужден и часто отвлекается.

Задание 5. Проанализируйте тексты с точки зрения их принадлежности к официально-деловому стилю.

Текст 1

ЗАО «Завод Игротехника», находящееся по адресу: Санкт-Петербург, В.О., 16-я линия, д. 7, сообщает о проведении внеочередного общего собрания закрытого акционерного общества «Завод «Игротехника» в форме совместного присутствия.

Собрание состоится 22 декабря 2006 года в 14.00 по адресу: Санкт-Петербург, В.О., 16-я линия, д. 7».

Текст 2

«Движение было заблокировано на два часа, - рассказывает начальник ОВД Ленинского района Георгий Чевичев. – А мы ведь даже не имеем права в таких случаях применять силу. Да и по-человечески: ну как мы можем поднять руку на стариков?! С другой стороны, я никому не могу позволить нарушать закон. Так что мы завели пять административных дел – на трёх организаторов и двух активистов беспорядков. Уже передали дела в суд. Теперь там будут решать».

Текст 3

Вы держите в руках «Указатель физических эффектов и явлений». Это не справочник, потому что он включает в себя лишь незначительную часть огромного количества эффектов и явлений окружающего нас мира. Это и не учебник. Он не научит вас эффективному использованию физики при решении головоломных технических задач.

Текст 4

Производство судебной экспертизы предусмотрено гл. 27 УПК РФ. Судебная экспертиза – это процессуальное действие, назначаемое в порядке ст. 195 и проводимое с целью получить заключение эксперта по вопросам, связанным с установлением обстоятельств, значимых для уголовного дела. Эксперт должен произвести полное и всестороннее исследование на основе применения апробированных методик и научно-технических средств; подготовить обоснованные ответы на все поставленные вопросы, т.е. дать заключение, отвечающее требованиям ст. 204 УПК РФ.

Задание 6. В каких случаях надо знакомиться со своим партнером по деловой беседе, представляться ему, а в каких случаях этого можно не делать? Какими способами можно сообщить о себе индивидуализирующую информацию? Для чего это следует делать?

Деловые и ролевые игры

Задание №1. Разыграйте ситуации: а) убедите директора взять вас с тройками в 10 класс; б) уговорите охранника районной администрации пустить вас к руководителю администрации по срочному делу; в) проведите собеседование по приему на работу: один приходит наниматься, другой – начальник учреждения, ведёт собеседование.

Задание №2. Вы работаете продавцом газет. Вы пришли в учреждение, где в каждой комнате сидят несколько сотрудников, Вступите в разговор, продолжите свой товар.

Задание №3. Тренинг «На пути директора».

Директор фирмы идёт в свой кабинет, а ему преграждают путь сотрудники и писатели, которые обращаются со своими вопросами и просьбами. Директор должен быстро, вежливо и деликатно поговорить с ними, так или иначе решить их вопрос или адресовать к кому-либо для его решения и успеть дойти до своего кабинета за 5-7 минут. Число вступающих с ним в разговор – 4-5 человек.

Критерии оценивания тестовых заданий

Итоговое тестирование проводится по завершению изучения студентами модуля. Тестирование рассчитано на временной промежуток от 45 до 90 минут (в зависимости от количества тестовых заданий). Тестовые задания выполняются индивидуально без использования вспомогательных учебных материалов. При выполнении тестов достаточно указать вариант правильного ответа (один) без дополнительных комментариев. Критерии оценки:

| Критерии оценки эссе и контрольных работ: | |
|---|-----------------------------|
| 5 баллов | 91-100 % правильных ответов |
| 4 балла | 81-90 % правильных ответов |
| 3 балла | 61-80 % правильных ответов |
| 2 балла | 41-60 % правильных ответов |
| 0 балл | 0-40 % правильных ответов |

Тест

Задание 1. Выполните тест «Умеете ли вы спорить?» Отвечайте «да» или «нет».

1. Часто ли вы спорите с друзьями, знакомыми? Да – 2, нет -0.
2. Бывает ли, что вы в споре перескакиваете с одной темы на другую? Да -2, нет -0.
3. Приходилось ли вам повышать голос в споре? Да – 2, нет -0.
4. Часто ли ваши собеседники уходят обиженными? Да – 2, нет -0.
5. Легко ли вы подыскиваете нужные слова в споре? Да – 2, нет -1.
6. Бывает ли, что вы спорите о вещах, в которых некомпетентны? Да – 2, нет -0.
7. Считаете ли вы, что в споре надо обязательно одержать победу? Да – 2, нет -0.
8. Бывает ли, что вы переходите в споре «на личность»? Да – 2, нет -0.
9. Станете ли вы вести спор по недоказуемому тезису? (например, какой фрукт вкуснее? Да – 2, нет -0.
10. Перед вами – явно перевозбужденный человек, который говорит ерунду. Вступите ли вы с ним в спор? Да – 0, нет -1.
11. Видоизменяете ли вы своё поведение в споре в связи с той или иной реакцией свидетелей спора? Да – 0, нет -1.
12. Бывает ли, что в конце спора вы и собеседник не можете вспомнить, из-за чего начался спор? Да – 2, нет -0.
13. Перебиваете ли вы собеседника в споре? Да – 2, нет -0.

14. Выражаете ли вы своё несогласие с собеседником в категоричной форме?
Да – 2, нет -0.
15. Говорят ли вам «с тобой спорить бесполезно», «тебя не переспоришь», «с тобой трудно разговаривать» и т.п. Да – 2, нет -0.
16. Бывает ли, что вы, не соглашаясь с какими-либо доводами оппонента, перестаете его слушать и начинаете подыскивать возражения? Да – 2, нет -0.
17. приходится ли вам ощущать чувство неловкости за человека, проигравшего в споре, свидетелем которого вы оказались? Да – 2, нет -0.
18. Если вы почувствовали в споре, что вы не правы, можете ли вы здесь же признать это? Да – 0, нет -2.
19. Тема явно недостойна спора, но вас провоцируют вступить в него. Станете ли вы спорить? Да – 2, нет -0.
20. Вступаете ли вы в споры с незнакомыми людьми на улице, в транспорте, в магазине? Да – 2, нет -0.

Если вы набрали менее 8 баллов – вы стараетесь избегать споров, если все же приходится спорить, вы отстаиваете свою точку зрения спокойно, стараясь не обидеть собеседника. Вы корректный и приятный оппонент.

9-19 баллов – вы не уклоняетесь от споров, но стараетесь спорить по принципиальным вопросам, избегать споров по пустякам.

20-29 баллов – в споре вы можете задеть, обидеть собеседника, поскольку не всегда контролируете свою речь и поведение. потом нередко раскаиваетесь в брошенных репликах, но уже ничего не изменишь. Выдержанности и корректности в споре вам явно не хватает.

30-38 баллов – вы постоянно вступаете в споры, не отличая главного от второстепенного. Вы не заботитесь об истине, ваша цель – одержать в споре победу, доказать, что именно ваша точка зрения правильна. Вы – нежелательный оппонент для большинства людей. Надо просто меньше спорить.

Критерии оценки (в баллах):

25-20 баллов выставляется студенту, если он выполнил все задания без ошибок или допустил незначительную (не грубую) ошибку, не повлиявшую на ответ, и продемонстрировал: систематизированные, глубокие и полные знания по разделам учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине, а также по основным заданиям вопросам, выходящим за ее пределы; полное и глубокое усвоение основной, и дополнительной литературы, по изучаемой учебной дисциплине; - **19-15** баллов выставляется студенту, если он выполнил все задания, но допустил незначительные ошибки, *не повлиявшие на ответ, а также частично выполнил одно из заданий или полностью его не выполнил. Студент* продемонстрировал: систематизированные, достаточные знания по всем разделам учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине; достаточное усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине.

14-10 баллов выставляется студенту, если он выполнил все задания, но допустил множество грубых ошибок, правильно выполнил только половину заданий и продемонстрировал неполные, недостаточные знания по всем разделам учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине в объеме

учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине;

9-5 баллов выставляется студенту, если он выполнил неверно задания, показал отсутствие знаний в рамках образовательного стандарта высшего образования.

4-1 балла выставляется студенту, если он не выполнил ни одно задание, показал полное отсутствие знаний в рамках образовательного стандарта высшего образования.

Письменная работа

Анализ коммуникативных ситуаций.

Задание. Прочитайте текст. Выполните задания после текста.

Студент в период сессии готовится дома к экзаменам. Ему нужно сидеть поздно ночью, и он решает заварить себе чай покрепче, чтобы не заснуть. Подскакивает 62-летний отец.

– Дай-ка я заварю тебе получше, я знаю как!

– Да я сам!

– Пусти-пусти. Ты не умеешь, я сделаю, - и он всыпал в чайник чуть больше одной столовой ложки чая.

– Ты мало насыпал, слабый будет, бледный...

– Сам ты бледный...

– Мне нужен крепкий, - говорю я, досыпая заварку.

– Зря ты это! Я тебе хотел показать... Стой! Теперь вот так! – И он с молниеносной быстротой капнув в маленький чайничек кипятку, ставит его – на большой. – Пусть погрееся.

– Ты мало кипятку налил! Крышка открыта, аромат выдохнется. Надо накрыть полотенцем, вот так!

– Что ты делаешь? Кто так делает?

– Похлёбкин в «Неделе» рекомендует.

– Какой ещё Похлёбкин... Ну вот что, заваривай сам, как хочешь, свою похлёбку... Я хотел сделать тебе как лучше...

Обиделся и ушёл в другую комнату.

(по В. Леви)

Проанализируйте отрывок и ответьте на вопрос: спор между отцом и сыном – это спор «куда идти» или «по какой стороне улицы идти»? Из чего это видно?

Какова была цель отца? Дал ли сын осуществить отцу его цель? Правильно ли это?

Какие нарушения правил этикета спора и правил эффективного спора допустили участники?

Правильно ли сын разрешил ситуацию?

Проанализируйте фрагмент в соответствии со схемой анализа коммуникативной ситуации:

- 1) Цели общения участников коммуникации.
- 2) Тип общения (открытое/закрытое; официальное/неофициальное; этикетное/свободное).
- 3) Языковой «паспорт» персонажей.
- 4) Соблюдение этикетных норм.
- 5) Роли персонажей в анализируемом фрагменте.
- 6) Речевые игры в общении персонажей.
- 7) Соблюдены или не соблюдены на нормы бесконфликтного общения?
Если нет, объяснить почему.

- 8) Охарактеризуйте невербальное поведение персонажей.
- 9) Какими правилами речевого воздействия пользуются персонажи?
- 10) Какие законы общения проявляются во фрагменте?

Критерии оценки (в баллах):

- **25-30 баллов** (отлично) выставляется студенту, если студент выполнил задания полностью без неточностей и ошибок;
- **17-24 баллов** (хорошо) выставляется студенту, если при выполнении заданий допущены несущественные ошибки;
- **10-16 баллов** (удовлетворительно) выставляется студенту, если при выполнении заданий допущены грубые ошибки;
- **0 баллов** (неудовлетворительно) выставляется студенту, если не смог выполнить ни одно задание.

Итоговым контролем по данной дисциплине является – зачет (1 семестр).

Зачет является оценочными средствами для всех этапов освоения компетенций.

Перечень вопросов для подготовки к зачету и экзамену по дисциплине «Введение в востоковедение»:

Рубежный контроль

Тесты по основам теории коммуникации

Поработайте с тестами, непосредственно связанными с материалом, который Вы только что изучили, проверьте себя.

1. Связи с общественностью - это:
 - 1) сфера бизнеса;
 - 2) рекламная деятельность;
 - 3) коммуникативная деятельность.
2. Коммуникация - это:
 - 1) общение;
 - 2) процесс передачи и обмена информацией;
 - 3) общение с помощью технических средств.
3. Первая модель коммуникации была предложена:
 - 1) Платоном;
 - 2) Аристотелем;
 - 3) Лассуэлом.
4. Основными компонентами коммуникационного процесса по Лассу-элу являются:
 - 1) оратор, аудитория, средства передачи информации;
 - 2) коммуникатор, сообщение, обратная связь;
 - 3) источник сообщения, кодирующее и декодирующее устройство информации, получатель.
5. К средствам коммуникации относятся:
 - 1) технические средства связи;
 - 2) речь, поза, жесты, имидж, технические средства, коммуникационное пространство;
 - 3) вербальные, невербальные, технические средства.
6. Определите, какое понятие соответствует предложенным положениям:
 - 1) целью коммуникации является получение новых знаний;
 - 2) целью коммуникации является побудить аудиторию к совершению каких-либо действий;
 - 3) целью коммуникации является побудить аудиторию к совершению каких-либо действий помимо её желаний;
 - 4) целью коммуникации является установление контактов.

7. Наиболее эффективная коммуникация - это коммуникация с помощью:
- 1) технических средств;
 - 2) непосредственное общение лицом к лицу;
 - 3) сообщение с использованием невербальных средств коммуникации.
8. Коммуникативная компетентность - это:
- 1) умение налаживать контакты;
 - 2) умение, знания и навыки, способствующие успешной коммуникации;
 - 3) умение использовать вербальные и невербальные средства общения.
9. Основная цель переговоров - это:
- 1) демонстрация силы;
 - 2) консенсус;
 - 3) утверждение собственных интересов.
10. Выделите из нижеперечисленных факторов те, которые являются причинами коммуникационных неудач:
- 1) логические барьеры;
 - 2) влияние окружающей среды;
 - 3) стилистические барьеры;
 - 4) неправильное оформление сообщения;
 - 5) межкультурные различия;
 - 6) несоответствие смысла и содержания информации;
 - 7) фонетические барьеры;
 - 8) неконгруэнтность (несоответствие) вербальных и невербальных сигналов;
 - 9) семантические барьеры.
11. Выделите факторы, которые влияют на содержание диалога:
- 1) интересы собеседников;
 - 2) этнографические различия;
 - 3) статусно-ролевые отношения;
 - 4) пространственная организация среды.
12. Согласны ли Вы с утверждением, что реклама является главным средством специалиста по связям с общественностью:
- 1) да;
 - 2) нет, но;
 - 3) не знаю.
13. Можно ли отнести общение с человека с самим собой к коммуникации:
- 1) да;
 - 2) нет;
 - 3) нельзя, так как процесс коммуникации предполагает диалог;
 - 4) да, так как происходит обмен информацией.
14. Социальная коммуникация- это:
- 1) процесс межличностного общения;
 - 2) специализированный вид рекламы;
 - 3) процесс передачи информации;
 - 4) опосредованный процесс передачи информации при помощи СМИ.
15. Массовая коммуникация - это:
- 1) процесс потребления информации массовой аудиторией;
 - 2) процесс распространения массовой информации при помощи технических средств на численно большой рассредоточенной аудитории.
16. Одним из компонентов схемы коммуникационного процесса по Ю. Воронцову является:
- 1) коммуникационная обстановка;
 - 2) массовая аудитория;
 - 3) технические средства;

- 4) мимика и жесты.
17. Барьерами коммуникации могут являться:
- 1) отсутствие коммуникации;
 - 2) амбициозность технического персонала;
 - 3) неприятие имиджа коммуниканта;
 - 4) наличие трибуны для выступления.
18. Одной из функций управления А. Файноль считал:
- 1) поощрять за усердие;
 - 2) наказывать за нерадивость;
 - 3) предвидеть;
 - 4) следить за здоровьем.
19. Коммуникационной проблемой организации является:
- 1) нарушение возможности получать и распространять информацию;
 - 2) создание сетевого коммуникационного пространства;
 - 3) развитие нисходящих коммуникаций.
20. Одним из средств невербальной коммуникации является:
- 1) тактильный контакт;
 - 2) приказ о материальном поощрении;
 - 3) заявление об увольнении.
21. В процессе межличностных коммуникаций информационная нагрузка слов составляет:
- 1) 97,5 %;
 - 2) 7-10 %;
 - 3) 50 %;
 - 4) 0 %.
22. К способам защиты от помех восприятия информации причислить:
- 1) повтор сообщения в разное время;
 - 2) значительное повышение громкости речи;
 - 3) удаление из аудитории мешающих коммуникатору слушателей;
 - 4) внезапное прекращение вербальной коммуникации.
23. К ресурсам коммуникации относят:
- 1) благоприятное мнение начальника о способностях менеджера по СО;
 - 2) коммуникационные технологии;
 - 3) высшее образование;
 - 4) отсутствие всяких принципов, в том числе мешающих работе.
24. Целевая аудитория может быть дифференцирована:
- 1) по социально-демографическому принципу;
 - 2) только по политико-географическому принципу;
 - 3) по любому принципу, подбираемому в зависимости от цели коммуникации;
 - 4) не должна дифференцироваться, поскольку это пустая трата времени и сил.
25. Внутрифирменная коммуникационная политика должна быть направлена на:
- 1) удовлетворение амбиций руководителя организации;
 - 2) поддержку равновесия формальной и неформальной структур внутри организации;
 - 3) удовлетворение всех коммуникационных желаний клиента;
 - 4) полезное обеспечение контактов с внешней средой.
26. Корпоративная миссия фирмы - это:
- 1) социально приемлемая концепция бизнеса фирмы;
 - 2) зарабатывание денег;
 - 3) захват рынка;
 - 4) устранение конкурентов.
27. Непосредственное планирование коммуникации включает:
- 1) программирование;

- 2) получение руководящих указаний;
 - 3) выстраивание стратегических линий развития.
28. Отличие массовой аудитории от специализированной состоит:
- 1) в численности;
 - 2) в степени экспрессивности и непредсказуемости;
 - 3) в организованности и наличии общей цели;
 - 4) в степени динамичности.
29. Величина потенциала влияния и уязвимости организации может вычисляться:
- 1) методом опроса случайных респондентов;
 - 2) методом случайных величин;
 - 3) методом анализа документации.
30. Эффективность коммуникации определяется:
- 1) получением запланированных результатов в запланированное время без привлечения дополнительных средств;
 - 2) личным мнением руководителя организации;
 - 3) количеством сэкономленных в результате коммуникации средств;
 - 4) количеством привлечённых клиентов.
31. Эффективность внутренней коммуникационной сети организации определяется:
- 1) количеством персонала службы СО;
 - 2) отношением руководства фирмы к работникам службы СО;
 - 3) директивным (жёстким) стилем руководства организации;
 - 4) скоростью защищённости управленческой информации.
32. Согласно типологии С. Блэка первая разновидность кризисов называется:
- 1) познанное, непознанное;
 - 2) знакомое, незнакомое;
 - 3) изученное, неизученное;
 - 4) известное, неизвестное.
33. Физиогномика это:
- 1) наука о строении лица человека;
 - 2) наука о связи черт лица с психикой человека;
 - 3) наука о связи между телосложением и психикой.
34. Какую категорию людей мы обычно добровольно впускаем в свою «интимную» зону? (Выберите два ответа).
- 1) родственников;
 - 2) знакомых людей;
 - 3) близких по душе;
 - 4) любых, настроенных доброжелательно;
 - 5) никого;
 - 6) тех, чье расположение было бы весьма и весьма лестно.
35. Зачем политики при официальной встрече иногда обнимаются?
- 1) демонстрируют искреннюю симпатию друг к другу;
 - 2) демонстрируют вежливость;
 - 3) демонстрируют дружеские отношения между их странами;
 - 4) так принято;
 - 5) это проявление национальных особенностей.
36. В пустом вагоне трамвая Вы сели рядом с одиноким пассажиром (того же примерно возраста). Вероятнее всего, пассажир удивится такому Вашему действию, а чаще всего будет испытывать дискомфорт. Почему?
- 1) Вы нарушили правила поведения;
 - 2) Вы нарушили нормы этики;
 - 3) Вы нарушили психологическое пространство пассажира;
 - 4) думаю, что так реагируют редко, обычно это закомплексованные личности;

5) думаю, что это естественная реакция любого человека, поскольку Вы его физически стеснили.

Критерии оценки (в баллах):

- **25-30 баллов** (отлично) выставляется студенту, если студент выполнил задания полностью без неточностей и ошибок;

- **17-24 баллов** (хорошо) выставляется студенту, если при выполнении заданий допущены несущественные ошибки;

- **10-16 баллов** (удовлетворительно) выставляется студенту, если при выполнении заданий допущены грубые ошибки;

- **0 баллов** (неудовлетворительно) выставляется студенту, если не смог выполнить ни одно задание.

Тест 1. Что говорят вам мимика и жесты?

1. Вы считаете, что мимика и жесты – это:

а) спонтанное выражение состояния человека в данный конкретный момент;

б) дополнение к речи;

в) «предательское» проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

а) да;

б) нет;

в) не знаю;

3. Как вы здороваетесь с хорошими друзьями?

а) вы радостно кричите «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) слегка обнимаете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? Дайте три ответа:

а) когда качают головой;

б) когда кивают головой;

- в) когда морщат нос;
- г) когда морщат лоб;
- д) когда подмигивают;
- е) когда улыбаются.

5. Какая часть тела выразительнее всего?

- а) ступни;
- б) ноги;
- в) руки;
- г) кисти;
- д) плечи.

6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению? Дайте два ответа:

- а) лоб;
- б) брови;
- в) глаза;
- г) нос;
- д) губы;
- е) уголки рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?

- а) как на вас сидит одежда;
- б) на прическу;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть что скрывать;

б) у него некрасивые зубы;

в) он чего-то стыдится.

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?

а) на глаза;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак:

а) нечестности;

б) неуверенности в себе;

в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:

а) первый шаг всегда делают именно мужчины;

б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;

в) он достаточно мужественен для того, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

а) словам;

б) «сигналам»;

в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды представляют публике «жесты», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

а) просто фиглярство;

- б) они «заводят» публику;
- в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?

- а) я смотрю совершенно спокойно;
- б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;
- в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?

- а) да;
- б) нет;
- в) только отдельные ее элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно:

- а) глазами;
- б) руками;
- в) словами.

18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов...

- а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
- б) передаются из поколения в поколение;
- в) заложены в нас от природы.

19. Если у человека борода, для вас это признак:

- а) мужественности;
- б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;
- в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

- а) да;
- б) нет;

в) только у пожилых людей.

Тест при изучении психологии общения или в тренинге общения

Тест 1.

1. Чтобы беседа была эффективной, необходимо смотреть собеседнику в глаза:

- А) все время разговора;
- Б) 2/3 времени разговора;
- В) половину времени разговора;
- Г) иногда.

2. Если во время разговора Ваш собеседник, сидящий напротив, откинулся на спинку стула и скрестил руки на груди, значит:

- А) он готов внимательно Вас слушать;
- Б) ему приятно с Вами общаться, он заинтересован;
- В) ему не интересна тема беседы, он не согласен с Вами;
- Г) ему просто некуда девать руки.

3. Известно, что эмоциональное состояние влияет на походку человека. Самый широкий шаг человек делает, когда испытывает:

- А) скуку;
- Б) гордость;
- В) печаль;
- Г) досаду.

4. Какой из жестов говорит о превосходстве партнера, его доминировании?

- А) постукивание по столу пальцами;
- Б) потирание ладоней;
- В) руки в боки на поясище;
- Г) почесывание шеи.

5. Если человек во время разговора касается Вас рукой, он показывает Вам:

- А) свою неприязнь;
- Б) свое желание Вас ударить;
- В) свою неуверенность;
- Г) свое расположение к Вам.

6. Если человек непроизвольно в разговоре с Вами повторяет Вашу позу, жесты, слова, мимику, то он, очевидно:

- А) неуверенный в себе человек, все копирует;
- Б) нервничает, взволнован;
- В) хочет поскорее расстаться с Вами;
- Г) расположен к Вам, согласен с Вами.

7. Если Ваш собеседник откинулся на стуле, закинул ногу за ногу и руки за голову:

- А) он устал, хочет расслабиться;
- Б) он демонстрирует свое превосходство, всезнайство;
- В) он открыт для равноправного диалога;
- Г) он сосредоточен, всецело поглощен темой разговора.

8. Если во время разговора собеседник начинает собирать с одежды несуществующие ворсинки, значит:

- А) он хочет произвести впечатление человека аккуратного, щепетильного;
- Б) он выигрывает время для раздумий;
- В) он сдерживает свою реакцию неодобрения;
- Г) он неуверен в себе, замкнут.

9. Верхом на стуле обычно сидит человек:

- А) замкнутый, необщительный;
- Б) показывающий свое превосходство;
- В) с низким уровнем культуры;
- Г) испытывающий нехватку времени.

10. Если человек свел руки за спиной и одна сжимает другую, это означает , что:

- А) он пытается себя сдерживать, контролировать;
- Б) он чувствует свое превосходство;
- В) он доволен ситуацией, расслаблен, искренен;
- Г) он оценивает Ваши слова.

Тест 2.

1. Физиогномика – это:

- а) наука о строении лица человека;
- б) наука о связи черт лица с психикой человека;
- в) наука о связи между телосложением и психикой.

(Выберите один ответ.)

2. Ф.М.Достоевский сказал: «Красота спасет мир». Какие есть основания для такого утверждения?

- а) на красивое приятно смотреть, а чувство приятного – это положительные эмоции, которые продляют жизнь;
- б) потому что красиво в человеке то, что способствует его лучшему приспособлению к окружающему миру;
- в) это высказывание – лишь метафора, фактически существование мира не связано с тем, красив человек или некрасив;
- г) лучше бы сказать не «красота спасет мир», а «красота в человеке спасет человечество от вымирания».

(Выберите два ответа.)

3. Классически красивыми у женщины считаются:

- а) густые волосы;
- б) тонкие пальцы;

в) длинные ноги;

г) крепкие руки.

(Исключите неверный ответ.)

4. Классически красивыми у мужчины считаются:

а) длинные ресницы;

б) мускулистые руки;

в) слегка прогнутая спинка носа;

г) мускулистая шея;

д) мощный подбородок.

(Исключите неверный ответ.)

5. Классически красиво в любом человеке то, что:

а) приятно взгляду;

б) целесообразно (было или есть);

в) привлекает к человеку;

г) считается красивым;

д) у каждого свое понимание «красивого».

(Выберите один ответ.)

6. Зачем женщины красят губы красной (или близкой к красному цвету) помадой?

а) чтобы быть красивой;

б) чтобы привлекать мужчин;

в) губы – наиболее чувствительная часть лица;

г) чтобы показать свое здоровье;

д) чтобы нравиться другим;

е) потому что так принято.

(Выберите наиболее точный ответ.)

7. Почему то, что считалось когда-то целесообразным (например, густые ресницы), а сейчас эту целесообразность утратило, все же относится к понятию «классически красивое»?

- а) в этом проявляется инертность мышления людей;
- б) обычный результат длительного закрепления в подсознании рефлекторной связи;
- в) так устроена психика человека;
- г) из-за консерватизма людей.

Тест 3.

1. Кого из двух актеров кинорежиссер взял бы, скорее всего, на роль героя динамичного, активного, подвижного, «шустрого»?

- а) актера очень высокого роста;
- б) актера ростом ниже среднего.

2. Почему у зрителей (у большинства) существует установка на связь роста человека с такой особенностью его психики, как подвижность?

- а) потому что эта связь отражает реальность;
- б) эта связь не имеет реального основания, но передается от поколения к поколению как какой-то миф;
- в) потому что они на собственном опыте чувствуют эту связь.

(Выберите один ответ.)

3. Почему, когда приходят гости, маленькие дети так и «лезут на глаза»?

- а) реализуется установка на самоутверждение;
- б) потому что дети еще недостаточно воспитанны;
- в) для того чтобы получить от гостей какой-нибудь подарок;
- г) потому что все дети любят шумные компании, хотя и всегда это осознают;
- д) потому что они маленькие и боятся, что их не заметят (не осознавая этого).

(Выберите два ответа.)

4. Почему высокорослые люди менее подвижны, чем люди небольшого роста?

- а) бояться кого-либо задеть;

б) им не хватает пространства в помещении, которое для них всегда меньше, чем для других людей;

в) у них слабее выражена потребность в самоутверждении;

г) чтобы утвердиться надо, чтобы заметили, а у них нет проблемы с последним.

(Выберите один ответ.)

5. Как оценивают понятие «маленький человек» сознание и подсознание?

а) в сознании «маленький человек» - значит: только маленького роста;

б) в подсознании «маленький человек» - значит: только маленького роста;

в) в сознании «маленький человек» - значит: только социально низкий статус;

г) в подсознании «маленький человек» - значит: только социально низкий статус;

д) в сознании «маленький человек» - значит: данный человек одновременно и маленького роста, и «маленький» в социальном плане (сознание не разводит эти понятия);

е) в подсознании «маленький человек» - значит: данный человек одновременно и маленького роста, и «маленький» в социальном плане (подсознание не разводит эти понятия).

(Выберите один ответ.)

6. Что, скорее всего, следует ожидать от посетителя маленького роста?

а) что он будет говорить очень быстро;

б) что он, скорее всего, не очень умен;

в) что он, возможно, будет стремиться к доминированию;

г) что, скорее всего, его придется стимулировать к активности;

д) что, скорее всего, нужно убрать подальше со стола предметы, которые он мог бы, жестикулируя, смахнуть;

е) что, скорее всего, он будет говорить экспрессивно и громче, чем большинство людей.

(Исключите два неверных ответа.)

7. Нет связи между ростом человека и его социальным статусом. Эта мысль:

а) скорее своего, в сознании людей, а не в их подсознании;

б) скорее всего, в подсознании людей, а не в их сознании;

в) в равной мере представлена как в сознании людей, так и в их подсознании.

(Выберите один ответ.)

8. Почему выражение «худой человек» имеет два значения: «худощавый» и «плохой»?

а) очень «худой человек» в буквальном смысле – чаще больной, чем здоровый. Отсюда и второе значение – «плохой» («больной»);

б) такова психология людей;

в) так принято в русском языке;

г) вялотекущие хронические болезни сопровождаются обычно похуданием и раздражительностью;

д) одно из значений «худой» - «дырявый».

(Выберите два ответа.)

9. У вас на приеме посетитель – очень худой человек (про такого говорят: «Одна кожа да кости»). Ваша тактика ведения беседы с ним?

а) активная, энергичная;

б) заботливая, щадящая;

в) как с обычными людьми;

г) осторожная;

д) веселая (побольше юмора, шуток).

(Выберите два ответа.)

10. Можно ли одними словами (внушением) изменить что-либо в конституции (телосложении) человека?

а) да;

б) нет.

11. Можно ли одними физическими упражнениями изменить что-либо в психике человека (какие-то его установки и др.)?

а) да;

б) нет.

12. Зачем солдату строевая подготовка, ведь воевать (основная задача солдата) и маршировать красиво не одно и то же?

а) строевая подготовка в современной армии – это результат бездумного перенесения в современные условия муштры из прошлых веков;

- б) строевой подготовкой укрепляются дух воина, чувство уверенности в себе и т.п.;
- в) строевая подготовка изменяет психику, формируя установку на непобедимость;
- г) строевой подготовкой укрепляются мышцы тела, что делает воина выносливым.

(Выберите два ответа.)

13. Вам пришлось разговаривать с «сутулой спиной». Ваша тактика?

- а) быть терпеливым, ибо от такого человека часто можно ожидать агрессии;
- б) показать свое внимание к этому посетителю;
- в) вести себя, как с обычными людьми;
- г) быть самому энергичным, активным;
- д) тактика участливости, доброжелательности;
- е) тактика доминирования.

(Выберите два ответа.)

14. Корпус вашего собеседника развернут к вам. Для вас это, скорее всего:

- а) «плюс-реакция»;
- б) «минус-реакция»;
- в) либо «плюс», либо «минус» - зависимости от других знаков.

(Выберите один ответ.)

15. Корпус вашего собеседника несколько отвернут от вас. Для вас это, скорее всего:

- а) «плюс-реакция»;
- б) «минус-реакция»;
- в) либо «плюс», либо «минус» - зависимости от других знаков.

(Выберите один ответ.)

Тест 4.

1. «Глаза – это орган зрения». Достаточно ли полно в этом утверждении отражена функция этого органа чувств?

- а) да;
- б) нет.

2. Когда мы прищуриваем глаза, делая их маленькими?

- а) только тогда, когда желаем что-то рассмотреть;
- б) только тогда, когда смотрим на человека с презрением;
- в) когда смотрим с презрением или желаем что-то рассмотреть;
- г) всегда, когда объясняем в любви;
- д) всегда, когда смотрим на что-то с интересом.

(Выберите один ответ.)

3. Почему негативно воспринимаются глубоко посаженные глаза?

- а) потому что глубокие глазницы характерны для истощенных людей, то есть для больных;
- б) потому что такие люди всегда негативно настроены к окружающим;
- в) то же объяснение, что и объяснение связи «худой – плохой»;
- г) потому что при этом взгляд идет как бы из-под бровей.

(Исключите неверный ответ.)

4. Если ваш собеседник при разговоре с вами почти неотрывно смотрит на вас, это значит:

- а) вы ему симпатичны;
- б) он негативно настроен к вам;
- в) он равнодушен к вам;
- г) вы его интересуете.

(Исключите неверный ответ.)

5. Если при обычной, не требующей большого интеллектуального усилия беседе вы редко ловите на себе взгляд вашего собеседника, то есть основание расценивать это как:

- а) «плюс-реакцию»;
- б) «минус-реакцию»;
- в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков.

(Выберите один ответ.)

6. Если ваш собеседник при обычной, не требующей большого интеллектуального усилия беседе в течение всего времени почти неотрывно смотрит на вас, есть основание расценивать это как:

а) «плюс-реакцию»;

б) «минус-реакцию»;

в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков.

(Выберите один ответ.)

7. В ходе делового разговора вы заметили, что ваш собеседник почему-то перестал на вас смотреть. Это вызвано тем, что:

а) он решает какую-то трудную задачу;

б) он с трудом перерабатывает вашу информацию;

в) он потерял интерес к вас (к вашей идее);

г) он увлечен вашей идеей;

д) он стал испытывать по отношению к вам негативные эмоции;

е) он испытывает чувство вины.

(Исключите маловероятный ответ.)

8. Интерес партнера к вам – всегда ли это «плюс-реакция»?

а) да;

б) нет.

9. При обычном разговоре, не требующем большого усилия, ваш партнер будет чаще направлять свой взгляд на вас тогда, когда:

а) он будет говорить, а вы - слушать;

б) он будет слушать, а вы - говорить;

в) в зависимости от того. Что ему все-таки легче в этом диалоге – говорить или слушать.

(Выберите один ответ.)

10. Почему взгляд искоса воспринимается негативно?

а) потому что это свидетельствует о неискренности говорящего в данный момент;

б) потому что есть диссонанс между направлением взгляда и направлением головы;

в) потому что это похоже на косоглазие.

(Выберите один ответ.)

11. Когда люди обмениваются взглядами чаще?

а) при серьезной беседе;

б) при легкой беседе.

Тест 5.

1. Психологи утверждают, что в любом сообщении присутствуют два вида информации – текстовая (то, что намеренно передается) и персонифицированная (о самом авторе, о его личности). Имеет ли это утверждение силу по отношению к письменной речи?

а) да;

б) нет.

2. Рука обычно рассматривается либо как «часть тела», либо как «орудие труда». Существуют ли еще какие-то функции у руки?

а) да;

б) нет.

3. Почему трудно выступать (или разговаривать стоя) с опущенными вниз (свободно свисающими) руками?

а) потому что это противоречит «хватательной» функции рук;

б) потому что это противоречит анатомическим особенностям мышц рук;

в) потому что это противоречит укоренившейся привычке людей что-то держать в руках.

(Выберите один ответ.)

4. Когда у человека, беседующего с кем-либо, опущенные вниз руки не будут вызывать чувство дискомфорта, чувство неловкости:

а) когда он будет очень увлечен разговором;

б) когда он будет абсолютно безучастен к этой беседе.

5. Почему не следует требовать от детей, чтобы они держали руки «по швам», когда выступают?

а) потому что это будет соответствовать неестественному положению рук;

б) потому что это не армия;

в) потому что вообще не следует ограничивать подвижность детей.

(Выберите один ответ.)

6. Человек раскинул руки в стороны. Всегда ли это признак агрессии, доминирования, захвата территории?

а) да;

б) нет.

7. Некто, протягивая вам навстречу руки, говорит, что он рад вас видеть. Вы обратили внимание на положение его ладоней при этом – они были повернуты чуть книзу. Значит, заключили вы:

а) этот жест сопрягается с его словами и следует верить, что он действительно рад меня видеть;

б) этот жест противоречит его словам и следует воздержаться от доверия к этим словам.

8. Вялое рукопожатие, скорее всего, говорит о:

а) безразличии;

б) неискренности;

в) беспечности;

г) внутренней слабости;

скрытой агрессивности.

(Выберите два ответа.)

9. Ваш коллега протянул вам для рукопожатия руку. Вы посмотрели и обнаружили: ладонь книзу. Для вас это:

а) «плюс-реакция»;

б) «минус-реакция»;

в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков;

г) ничего не значит.

(Выберите один ответ.)

10. Ваш коллега протянул вам для рукопожатия руку. Вы посмотрели и обнаружили: ладонь книзу. Для вас это:

а) «плюс-реакция»;

б) «минус-реакция»;

в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков;

г) ничего не значит.

(Выберите один ответ.)

11. Ваш начальник протянул вам для рукопожатия руку. Вы посмотрели и обнаружили, что ладонь вертикально. Для вас это:

а) «плюс-реакция»;

б) «минус-реакция»;

в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков;

г) ничего не значит.

(Выберите один ответ.)

12. Почему считается неприличным, разговаривая с собеседником, держать руки в карманах?

а) потому что так поступают хулиганы;

б) чтобы не демонстрировать свою независимость, неуязвимость;

в) потому что это запрещено дипломатическим протоколом;

г) потому что могут подумать, что ты невоспитанный человек.

(Выберите один ответ.)

13. «Передний большой замок» - это?

а) знак отчуждения от ситуации;

б) знак обороны.

14. Если ваш партнер в ходе разговора перевел руки в «передний большой замок», то есть вероятность, что:

а) ему что-то не понравилось;

б) ему просто все надоело;

в) у него не получается так, как задумал;

г) он решил проявить агрессию.

(Исключите неверную гипотезу.)

15. Руки непроизвольно перешли в «задний замок». Это, скорее всего, свидетельствует о:

- а) самоуверенности;
- б) чувстве виновности;
- в) потребности в «соломинке»;
- г) энергичности.

(Исключите неверную гипотезу.)

1. У собеседника нога на ногу и в вашу сторону. Есть все основания полагать, что для вас это:

- а) «плюс-реакция»;
- б) «минус-реакция»;
- в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков;
- г) ничего не значит.

(Выберите один ответ.)

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: учебное пособие. Изд. 5-е, стер. – М.: Флинта, Наука, 2014 – 224 с.
2. Махмутова А.С., Хисамова Г.Г. Русский язык и культура речи [электронный ресурс]: учебное пособие. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014.
3. Яшин Б.Л. Культура общения: теория и практика коммуникаций: учебное пособие. М., 2015 [электронный ресурс]: - URL://biblioclub.ru/.

б) дополнительная литература:

4. Барышникова Е.Н. Речевая культура молодого специалиста. – М.: Флинта, 2005.
5. Русский язык и культура речи: учебник для бакалавров./ Под ред. В.И.Максимова, А.В.Голубевой. – М.:Юрайт, 2012.
6. Эффективное речевое общение (базовые компетенции): словарь-справочник. Под ред. А.П.Сковородникова. – Красноярск, 2012. [электронный ресурс].

5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные
2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные

6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного

процесса по дисциплине

| Наименование специализированных ауд., кабинетов, лабораторий | Вид занятий | Наименование оборудования, программного обеспечения |
|--|------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| <p>1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: аудитория № 414 (главный корпус), аудитория № 425 (главный корпус).</p> | Лекции | <p align="center">Аудитория № 414</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, доска, экран настенный для проектора DINON Electric L 274*366 MW (1 шт.); проектор мультимедийный MITSUBISHI EX 320U XGA, Акустическая система APart MASK 4T-W (6 шт).</p> <p align="center">Аудитория № 425</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, кафедра 1140x600x480 мм, мобильный переносной проектор PJD5226 – 1 шт., экран на штативе 224*183 – 1 шт.</p> |
| <p>2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: аудитория № 311 (главный корпус), лаборатория ИТ № 312, аудитория 347 (главный корпус), аудитория 401 (главный корпус),</p> | Практические занятия | <p align="center">Аудитория № 311.</p> <p>Учебная мебель, экран настенный Classic Solution модель W 243x182/3 MW-SO/W – 1шт., проектор мультимедийный Optoma X312 DLP -1 шт.</p> <p align="center">Лаборатория ИТ № 312</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, доска, интерактивная доска SMART с проектором V25 – 1 шт., системный блок USN Quad Core 3,2 GHz Gb / Hdd 500 Gb / H 81 / TX 450 W / мышь USB / LSD монитор 1,5" / Vin 10 Pro – 12 шт.</p> <p align="center">Аудитория № 347</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, мобильный переносной проектор PJD5226 – 1 шт., экран на штативе 224*183 – 1 шт.</p> <p align="center">Аудитория № 401</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, мобильный переносной проектор PJD5226 – 1 шт., экран на штативе 224*183 – 1 шт.</p> |
| <p>3. Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций: аудитория № 311 (главный корпус), аудитория № 417 (главный корпус).</p> | Консультации | <p align="center">Аудитория № 311.</p> <p>Учебная мебель, экран настенный Classic Solution модель W 243x182/3 MW-SO/W – 1шт., проектор мультимедийный Optoma X312 DLP -1 шт.</p> <p align="center">Аудитория № 417</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, доска, экран настенный Classic Solution (1 шт.), модель W 243x182/3 MW-SO/W; проектор мультимедийный EPSON EB-X31 (1 шт.).</p> |
| <p>4. Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: аудитория № 311 (главный корпус), аудитория № 417 (главный корпус).</p> | Контроль | <p align="center">Аудитория № 311.</p> <p>Учебная мебель, экран настенный Classic Solution модель W 243x182/3 MW-SO/W – 1шт., проектор мультимедийный Optoma X312 DLP -1 шт.</p> <p align="center">Аудитория № 417</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, доска, экран настенный Classic Solution (1 шт.), модель W 243x182/3 MW-SO/W; проектор мультимедийный EPSON EB-X31 (1 шт.).</p> |
| <p>5. Помещения для самостоятельной</p> | Самостоятельная работа | <p align="center">Читальный зал №1</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, стенд</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p><i>работы:</i> Читальный зал №1 (главный корпус), Читальный зал №2 (физмат корпус - учебное).</p> | | <p>по пожарной безопасности, моноблоки стационарные – 5 шт, принтер – 1 шт., сканер – 1 шт.</p> <p style="text-align: center;">Читальный зал №2</p> <p>Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, моноблоки стационарные – 7 шт, компьютер – 1 шт.</p> |
|--|--|--|

Приложение №1

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ БАШКИРСКОЙ ФИЛОЛОГИИ И ЖУРНАЛИСТИКИ

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины **Введение в теорию коммуникации** на 2 семестре

очное

| Вид работы | Объем дисциплины |
|---|-------------------------|
| Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов) | 2сем. 2 зет |
| Учебных часов на контактную работу с преподавателем: | 2 сем. 32,2 ч., |
| лекций | 2 сем. 16 ч., |
| практических/ семинарских | 2 сем. 16 ч., |
| лабораторных | |
| других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) ФКР | 0,2 |
| Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СРС) включая подготовку к экзамену/зачету | 2сем. 39,8 ч., |

Форма контроля: зачёт на 2 семестре

| № п/п | Тема и содержание | Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах) | | | | | Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка) | Задания по самостоятельной работе студентов | Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.) |
|----------|---|---|----|------------|----|-----|---|--|--|
| | | Всего | ЛК | ПР/ СЕМ | ЛР | СРС | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | Понятие коммуникации: Вербальная и невербальная коммуникации | | | | | | | | |
| 1. | Теория коммуникации как наука. Понятие коммуникации. Языковая и неязыковая составляющие коммуникации. Происхождение коммуникативной деятельности. Моделирование коммуникации в разных науках. Введение в теорию коммуникации как учебная дисциплина. Цели и задачи. | | 2 | 2 | | 5 | 1, 2, 3, 4, 5 | 3, с. 186-199, 219-221; 7, с. 9-22; Письменная работа | Собеседование, проверка письменных работ |
| 2. | Научные основы теории коммуникации. Социально-философские, информационные, семиотические, лингвистические основы изучения коммуникации. Функции коммуникации. Уровни коммуникации: межличностная, групповая, массовая, межкультурная. | | 2 | 2 | | 5 | 3, 4, 10, 15, 18 | конспектирование, изучение лит-ры Письменная работа | Проверка конспектов, п/р |

| | | | | | | | | | |
|----|--|--|---|---|--|---|---------------------|--|----------------------------|
| | Коммуникативная среда и сферы коммуникации: обиходно-бытовая, профессионально-деловая, массово-информационная, художественно-творческая | | | | | | | | |
| 3. | Коммуникативная деятельность. Модель коммуникативной деятельности Р.О. Якобсона. Коммуникативный акт и его составляющие: адресат, адресант, контакт, референт, код. Коммуникативная ситуация. Компонент КС и её фазы. Типы КС. | | 2 | 2 | | 5 | 1, 2, 18 | Изучение и конспектирование лит-ры (1, 2, 18) | Проверка конспектов |
| 4. | Коммуникативное поведение. Основные единицы речевого общения. Речевые действия. Стратегии и тактики речевого общения. Ролевое поведение. Социальные и коммуникативные роли. Понятия «речевой маски». | | 2 | 2 | | 5 | 2, 3, 14, 17, 18) | Изучение и конспектирование лит-ры (2,3,14,17,18) Письменная работа | опрос |
| | Эффективность коммуникации. Личность | | | | | | | | |
| 5. | Эффективность коммуникации. Понятия речевого воздействия. Виды речевого воздействия. Основные принципы бесконфликтного общения. Барьеры и уровни непонимания в коммуникации. Коммуникативные неудачи. | | 2 | 2 | | 5 | 3, 5, 9, 13, 18, 20 | Изучение и конспектирование литры (3,5,9,13,18,20) Тест | Проверка конспектов тестов |

| | | | | | | | | | |
|----|--|-----------|-----------|-----------|--|-----------|-------------------|---|-----------------------------|
| 6. | Принцип вежливости. Этические и этикетные нормы общения. Постулаты общения П. Грайса | | 2 | 2 | | 5 | 1, 9, 13, 19, 20) | Изучение и конспектирование лит-ры (1,9,13,19,20) | Проверка конспектов |
| 7. | Невербальная коммуникация. Функции невербальных факторов в процессе общения. Язык телодвижений. Взгляд. Мимика. Жесты. Проксемика. | | 2 | 2 | | 5 | 1,3,9,12,17,18 | Изучение и конспектирование лит-ры (1,3,9,12,17,18) Тест | Проверка конспектов тестов |
| 8. | Коммуникация и личность. Понимание личности коммуниканта в современной науке. Классификации типов коммуникантов. Ролевые и статусные позиции коммуникантов | | 2 | 2 | | 2 | 3,5,8,17,20 | Изучение и конспектирование лит-ры (3,5,8,17,20) | Проверка конспектов, тестов |
| 9. | Повторение. | | | | | 3 | | Тест | |
| | Всего: | 72 | 16 | 16 | | 40 | | | Зачёт. |

**Рейтинг-план дисциплины
Введение в теорию коммуникации**

44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Направленность (профиль) подготовки

Родной (башкирский) язык и литература, русский язык и литература

курс 1, семестр 2

| Виды учебной деятельности студентов | Балл за конкретное задание | Число заданий за семестр | Баллы | |
|---|----------------------------|--------------------------|-------------|--------------|
| | | | Минимальный | Максимальный |
| Модуль 1. | | | | |
| Текущий контроль | | | | 25 |
| 1. Практическое задание | 3 | 5 | | 15 |
| 2. Тестовый контроль | 5 | 1 | | 5 |
| 3. Выполнение домашнего задания (письменно). | 1 | 5 | | 5 |
| Рубежный контроль | | | | 25 |
| 1. Тест | 15 | 1 | | 15 |
| 2. Письменная контрольная работа | 10 | 1 | | 10 |
| Итого: | | | | 50 |
| Модуль 2. | | | | |
| Текущий контроль | | | | 25 |
| 1. Практическое задание | 3 | 5 | | 15 |
| 2. Тестовый контроль | 5 | 1 | | 5 |
| 3. Выполнение домашнего задания (письменно) | 1 | 5 | | 5 |
| Рубежный контроль | | | | 25 |
| 1. Письменная контрольная работа | 10 | 1 | | 10 |
| 2. Тест | 15 | 1 | | 15 |
| Итого: | | | | 50 |
| Поощрительные баллы - 10 | | | | |
| 1. Студенческая олимпиада | | | | 5 |
| 2. Публикация статей | | | | 5 |
| Итого | | | | 10 |
| Посещаемость | | | | |
| 1. Посещение лекционных занятий | | | | -6 |
| 2. Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий) | | | | - 10 |
| Итоговый контроль | | | | |
| | | | | |

