

АНО ВО «МОСКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
А.И. Ковалева
«*22*» *октября* 2018 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ОСНОВЫ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ»**

Б1.В.ДВ.2.1

Направление подготовки – 42.03.02 «Журналистика»

**Профили подготовки – «Телерадиожурналистика»,
«Спортивная журналистика», «Международная журналистика»**

Квалификация выпускника – бакалавр

Форма обучения – очная, заочная

Кафедра журналистики

Москва 2018

Рабочая программа дисциплины «Основы коммуникативной культуры» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 42.03.02 «Журналистика» и рабочими учебными планами, утвержденными ректором АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Автор: Коханая О. Е. – доктор культурологии, кандидат философских наук, доцент, профессор кафедры журналистики МосГУ

Эксперты: Головин Ю.А. – доктор культурологии, кандидат филологических наук, доцент, заведующий кафедрой журналистики МосГУ

Шкондин М.В. – доктор филологических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Проблемной научно-исследовательской лаборатории по изучению актуальных проблем журналистики кафедры периодической печати МГУ им. М.В. Ломоносова

ОБСУЖДЕНО

на заседании кафедры журналистики «08» октября 2018 г., протокол № 2.

ОДОБРЕНО

Методической комиссией факультета рекламы, журналистики и дизайна «12» октября 2018 г., протокол № 2.

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Основы коммуникативной культуры» являются:

повышение уровня коммуникативной компетентности специалиста, что предполагает в первую очередь совершенствование умений воспринимать, анализировать, создавать и произносить тексты различных речевых жанров в типичных для их будущей профессиональной деятельности ситуациях общения.

Основными задачами дисциплины являются:

- умение критически оценивать свои достоинства и недостатки, намечать пути и выбирать средства развития достоинств и устранения недостатков;
- способность к критике и самокритике;
- умение критически мыслить, формулировать критические суждения; самостоятельность в оценке и анализе недостатков;
- способность брать на себя ответственность в выборе путей развития достоинств;
- способность к самоограничению, дисциплинированности, собранности и организованности.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Учебная дисциплина «Основы коммуникативной культуры» – дисциплина по выбору блока 1 «Дисциплины» ОПОП по направлению 42.03.02 «Журналистика». К входным знаниям относятся сведения ознакомительного характера о средствах массовой информации, социокультурных коммуникаций России, а также знания, касающиеся роли СМИ и спектре их функций, общественных потребностей аудиторных интересов как факторов формирования развития медиасистемы, которые даются предварительно в курсах «Философия», «Культурология», «Социология», «Основы теории журналистики», «Система СМИ», «Техника и технология СМИ», «Социокультурные коммуникации», «Социология журналистики», в параллельных курсах «Основы журналистской деятельности», «История русской журналистики». В ходе изучения сопутствующих и последующих профессионально-творческих дисциплин, при подготовке докладов и сообщений и начальной профилизации, студенты получают возможность применить полученные знания и навыки для наиболее адекватного решения задач своей будущей профессиональной деятельности, прохождения учебной и производственных практик.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В данном разделе содержится описание перечня планируемых результатов обучения по дисциплине «Основы коммуникативной культуры», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 42.03.02 «Журналистика».

Процесс изучения дисциплины «Основы коммуникативной культуры» направлен на формирование следующих компетенций:

общефессиональные компетенции (ОПК):

- способность ориентироваться в основных этапах и процессах развития отечественной литературы и журналистики, использовать этот опыт в практике профессиональной деятельности (ОПК-4);

профессиональные компетенции (ПК):

- способность в рамках отведенного бюджета времени создавать материалы для массмедиа в определенных жанрах, форматах с использованием различных знаковых систем (вербальной, фото-, аудио-, видео-, графической) в зависимости от типа СМИ для размещения на различных мультимедийных платформах (ПК-2).

В результате освоения дисциплины «Основы коммуникативной культуры» обучающийся должен:

знать:

- об особенностях психических процессов в условиях общения
- о психологическом содержании социально и предметно ориентированного общения
- о психологических характеристиках участников общения, его видах и формах
- о культуре общения и его видах
- о сущности коммуникативной ситуации и об основных компонентах ситуации общения
- о современной системе вербального и невербального общения
- о тексте и речевых жанрах
- о культуре речевой деятельности в различных её видах
- о коммуникативных качествах личности
- об основных принципах и нормах делового общения;

уметь:

- ориентироваться в ситуации общения, различать виды и формы общения
- анализировать и оценивать степень эффективности своей и чужой речи
- оценивать степень соблюдения этических и коммуникативных норм общения, а так же речевых и языковых норм
- определять причины коммуникативных удач и неудач в общении
- формулировать (осознавать и узнавать) основные и дополнительные речевые интенции коммуникантов
- создавать речевые произведения, характерные для рассматриваемых ситуаций общения;

владеть:

- методикой редактирования своей и чужой речи
- приемами и средствами психологического воздействия
- способами анализа и совершенствования публичной речи

- основами создания понятных текстов публичных информационных выступлений
- методикой самоанализа, самооценки и самоконтроля в процессе общения.

4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины «Основы коммуникативной культуры» составляет 2 зачетные единицы, 72 часа.

4.1. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

4.1.1. Для очной формы обучения

<i>Вид учебной работы</i>	<i>Всего часов</i>	<i>Семестр 5</i>
Аудиторные занятия (всего)	34	34
Занятия лекционного типа	18	18
Занятия семинарского типа (практич., семин., лаборат. и др.)	16	16
Самостоятельная работа студента	38	38
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)		Зачет

4.1.2. Для заочной формы обучения (профиль «Телерадио журналистика»)

<i>Вид учебной работы</i>	<i>Всего часов</i>	<i>Семестр 8</i>
Аудиторные занятия (всего)	10	10
Занятия лекционного типа	6	6
Занятия семинарского типа (практич., семин., лаборат. и др.)	4	4
Самостоятельная работа студента	62	62
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)		Зачет

4.2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

4.2.1. Для очной формы обучения

Номер раздела	Наименование раздела/темы	Часов по учебной (рабочей) программе					Самостоятельная работа студента	Отрабатываемые компетенции
		Всего в уч. плане по разделу /теме	Аудиторная работа			Самостоятельная работа студента		
			Всего	в том числе				
				Лекции (всего/интеракт)	Практич. занятия (всего/интеракт)			
1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Сущность и особенности обще-	4	2	2		2	ОПК-4	

	ния						
2	Основные типы и виды общения	4	2	2		2	ОПК-4
3	Общение как информационный процесс	4	2		2	2	ОПК-4
4	Психология восприятия человека человеком	4	2	2		2	ОПК-4
5	Психология взаимодействия людей в процессе общения	6	4	4		2	ОПК-4
6	Психология формирования взаимоотношений	4	2		2	2	ОПК-4
7	Основные психологические механизмы процесса общения	4	2	2		2	ОПК-4
8	Технология межличностных коммуникаций	4	2	2		2	ПК-2
9	Устная речь в системе средств общения	4	2		2	2	ПК-2
10	Этикет как компонент коммуникативной культуры личности	6	4	4		2	ОПК-4
11	Коммуникативные качества личности и их развитие	4	2		2	2	ОПК-4
12	Вхождение в группу	3	1		1	2	ОПК-4
13	Творческий полукруг	3	1		1	2	ОПК-4
14	Представление	3	1		1	2	ОПК-4
15	Запоминание имен	3	1		1	2	ОПК-4
16	Вступление в общение	3	1		1	2	ОПК-4
17	Настроение в общении	3	1		1	2	ОПК-4
18	Выбор партнера для общения	3	1		1	2	ОПК-4
19	Способы добиваться цели	3	1		1	2	ПК-2
	ИТОГО	72	34	18	16	38	

4.2.2 Для заочной формы обучения

Номер раздела	Наименование раздела/темы	Часов по учебной (рабочей) программе					Отрабатываемые компетенции
		Всего в уч. плане по разделу /теме	Аудиторная работа			Самостоятельная работа студента	
			Всего	в том числе			
				Лекции (всего/интеракт)	Практич. занятия (всего/интеракт)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Сущность и особенности общения	4	1	1		3	ОПК-4

2	Основные типы и виды общения	4	1	1		3	ОПК-4
3	Общение как информационный процесс	4				4	ОПК-4
4	Психология восприятия человека человеком	4	1	1		3	ОПК-4
5	Психология взаимодействия людей в процессе общения	4,5			0,5	4	ОПК-4
6	Психология формирования взаимоотношений	4				4	ОПК-4
7	Основные психологические механизмы процесса общения	4	1	1		3	ОПК-4
8	Технология межличностных коммуникаций	4	1	1		3	ПК-2
9	Устная речь в системе средств общения	4				4	ПК-2
10	Этикет как компонент коммуникативной культуры личности	4	1	1		3	ОПК-4
11	Коммуникативные качества личности и их развитие	4				4	ОПК-4
12	Вхождение в группу	3,5	0,5		0,5	3	ОПК-4
13	Творческий полукруг	3				3	ОПК-4
14	Представление	3,5	0,5		0,5	3	ОПК-4
15	Запоминание имен	3,5	0,5		0,5	3	ОПК-4
16	Вступление в общение	3,5	0,5		0,5	3	ОПК-4
17	Настроение в общении	3,5	0,5		0,5	3	ОПК-4
18	Выбор партнера для общения	3,5	0,5		0,5	3	ОПК-4
19	Способы добиваться цели	3,5	0,5		0,5	3	ПК-2
	ИТОГО	72	10	6	4	62	

4.3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание лекционных и семинарских занятий

№ п/п	Раздел дисциплины, тема	Содержание
1	Сущность и особенности общения	Общение как процесс взаимосвязи и взаимодействия людей, в котором происходит обмен информацией, опытом, умениями и навыками, а также результатами деятельности. Полифункциональная сущность общения. Информационная функция межличностного взаимодействия, цель которой - обмен сообщениями, т.е. прием-передача определенных сведений в ответ на запрос, обмен мнениями, замыслами, решениями и т.д. Ценностно-ориентационная функция, заключающаяся в изменении личностно-смысловых структур партнера, включая сюда его взгляды, установки, намерения, представления, потребности. Регулятивно-координационная функция, смысл которой состоит в том, чтобы согласовать действия при осу-

		<p>ществлении совместных действий. Аффективно-коммуникативная функция, направленная на изменение своего эмоционального состояния или на возбуждение в партнере определенных чувств и эмоций.</p> <p>Общение и деятельность. Обусловленность общения потребностями совместной деятельности. Общение и коммуникация: сходное и особенное. Коммуникация как действия, сознательно ориентированные на смысловое их восприятие другими людьми.</p> <p>Общение как способ передачи культуры. Усвоение духовных ценностей посредством литературы, искусства, средств массовой коммуникации. Организация и консолидация с помощью таких интеракций больших социальных общностей.</p> <p>Общение и формирование личности. Влияние общения на развитие и изменение гносеологического, аксиологического, праксиологического потенциалов человека. Обусловленность общения уровнем нравственного развития личности. Общение и золотое правило нравственности.</p>
2	<p>Основные типы и виды общения</p>	<p>Понятие о деловом общении и общении в сфере нерабочего времени. Формальное и неформальное взаимодействие человека с человеком.</p> <p>Общение, обслуживающие разнообразные виды любительской деятельности и общение ради общения. Досуговое взаимодействие, базирующееся на совместной познавательной деятельности, восприятии произведений искусства, социальном, художественном, прикладном, техническом творчестве.</p> <p>Сущность и особенности самоцельного общения. Дружеские контакты, стимулируемые потребностями в душевном сближении с людьми. Общение, не связанное с решением конкретных жизненных проблем и осуществляемое ради удовольствия от самой встречи. Характерные черты свободного общения: полная добровольность вступления в контакты, выбор партнеров по собственному желанию, нерегламентированность контактов функциональными обстоятельствами.</p> <p>Прямое и косвенное общение. Прямое общение как непосредственный контакт человека с человеком. Пространственно-временная дистанция между партнерами в косвенном, опосредованном общении. Дичностно-ориентированное общение как взаимодействие по принципу тет-а-тет. Сущностные особенности социально-ориентированного общения, построенного на обращении к группе в форме аудитории, публики и т.д. Роль в организации социально-ориентированного общения средств массовой коммуникации.</p> <p>Классификация общения в зависимости от особенностей партнера. Общение реального субъекта с реальным партнером. Общение человека с иллюзорным партнером. Воображаемый партнер и особенности взаи-</p>

		модействия с ним. Специфика партнерства в сфере художественного общения.
3	Общение как информационный процесс	<p>Взаимодействие и информация. Информация как знания, которые передаются. Основные компоненты коммуникативного процесса: источник информации, передатчик информации, приемник информации, канал связи. Важнейшие свойства информации: количество, ценность, истинность, полнота, оперативность. Семантическая, синтаксическая и прагматическая характеристика информационной деятельности. Общение как субъект-субъектная связь.</p> <p>Типология коммуникации. Классифицирование их по типу отношений между участниками (межличностная, публичная, массовая) и по средствам общения (речевая, паралингвистическая, вещественно-знаковая).</p> <p>Основные виды, сообщений: информативные, побудительные, экспрессивные. Использование в коммуникативных целях средств информационной технологии. Понятие о содержании общения. Возможности обмена в процессе межличностных коммуникаций сведениями, знаниями, оценками, опытом, переживаниями.</p> <p>Возможности педагогической корректировки содержания общения. Основные задачи корректировки. Пути корректировки: сублимация интересов, постановка альтернатив, сообщение неординарной информации, выдвижение проблем, которые ранее не привлекали внимание и др.</p>
4	Психология восприятия человека человеком	<p>Человек в роли субъекта, познающего и оценивающего других людей. Общее понятие о коммуникативно-перцептивных умениях и навыках.</p> <p>Внешне наблюдаемые данные о человеке. Физиогномика и установление психологических качеств личности по внешним признакам. Дистанцирование образа на основе ограниченной информации. Стереотипизация как распространение на человека характеристик определенной социальной группы. Временная и устойчивая апперцепция. Функции при восприятии человека человеком каузальной атрибуции. Искусство истолкования причин и мотивов поведения других.</p> <p>Интуиция в системе коммуникативно-перцептивных механизмов, Смутные предчувствия о причинах появления которых люди не могут дать ясного ответа. Сущность и особенности экстрасенсорного восприятия. Возможность приема информации, не связанной с функционированием известных науке органов чувств. Эффект ореола и феномен аттракции.</p>
5	Психология взаимодействия людей в процессе общения	<p>Типология причин, по которым люди вступают в общение друг с другом. Информационно-коммуникативные и регулятивно-коммуникативные функции межличностного взаимодействия. Основные цели интеракционного поведения: обман информацией, выражение определенных психологических состояний,</p>

		<p>достижения деятельностных результатов. Информационный, дискуссионный, исповедальный, прагматический, фактический виды взаимодействия.</p> <p>Развитие умений и навыков контактирования. Рефлексия как осознание того, каким воспринимается человек взаимодействующим с ним людьми. Прямая и обратная связь в процессе контакта. Анализ чужого поведения и реакция на обратную информацию. Способность понимать характер отражения воздействий по тону голоса, выражению лица, жестам, репликам, эмоциональному подтексту.</p> <p>Основные правила построения контакта. Недопустимость монологического общения. Искусство быть слушателем. Умение перехватывать инициативу и умение делать собеседника лидером контакта. Понятие об оптимальной дистанции в общении. Виды дистанций и способы их выражения. Форма обращений, тональность речи, пластическое выражение отношений. Умение прочесть дистанцию, предлагаемую партнером и отреагировать на предложение.</p> <p>Общее понятие о социальной фасилитации и социальной ингибировании. Коммуникативно-фасилитативное мастерство как умение облегчать партнеру ситуацию общения.</p>
6	Психология формирования взаимоотношений	<p>Отношения и взаимоотношения: общее и особенное. Типология отношений. Положительные, отрицательные и индифферентные отношения. Отношения формальные, неформальные и избирательные. Отношения человек-человек и человек-группа.</p> <p>Основные формы эмоционального сближения в процессе общения. Общая характеристика приятельских взаимосвязей. Особенности их у детей, подростков и взрослых. Социально-психологические функции приятельства. Опора на феномен приятельства в деятельности педагога.</p> <p>Дружба как отношения между людьми, основанные на взаимной привязанности, духовной близости, общих стремлениях и интересах. Характерные черты дружеского общения. Познавательный, эмоциональный и поведенческие компоненты дружбы.</p> <p>Любовь в системе общего понимания человеческих взаимоотношений. Любовь как глубокое и интимное чувство, выражающееся в устремленности на другого человека. Проявление любви в форме эмоциональных переживаний оценочного отношения и избирательной направленности личности. Любовь как синтез биологического и духовного личностного и социального, интимного и общезначимого. Личностно-формирующий потенциал любви. Любовь как форма человеческих отношений, позволяющих человеку обрести подлинное «я».</p>
7	Основные психологи-	Механизмы влияния человека на человека в ходе обще-

	<p>ческие механизмы процесса общения</p>	<p>ния. Сущность и особенности информирования. Информирование как способ воздействия на гносеологический потенциал личности. Убеждения в системе механизмов общения. Воздействие посредством убеждения на аксиологический потенциал личности, на ее установки и ориентации. Использование логических и эмоциональных доводов. Особенности процесса переубеждения.</p> <p>Внушение как процесс воздействия, связанного со снижением при восприятии сообщений сознательности и критичности. Основные типы внушения. Суггестор и суггеренд. Правила реализации внушающего воздействия. Особенности примера как способа влияния человека на человека в сфере общения.</p> <p>Общая характеристика механизмов отражения влияний. Критическое отражение воздействий. Заражение. Подражание. Идентификация. Мода.</p> <p>Возможности педагогической регуляции процессов влияния и отражения влияний при взаимодействии человека с человеком.</p>
8	<p>Технология межличностных коммуникаций</p>	<p>Понятие о прямой и косвенной самопрезентации. Стил и манера поведения как презентационный фактор коммуникации. Передача другим желаемого представления о себе. Умение производить благоприятное впечатление на людей.</p> <p>Зависимость поведения человека в процессе общения от оценки себя. Особенности контактов, построенных по принципам на равных, сверху и снизу. Проявление в межличностном взаимодействии защитных механизмов. Язык общения как система сигналов. Типология сигналов. Оптические, акустические и тактильные сигналы. Коммуникативные ритуалы с четким информационным содержанием.</p> <p>Искусство эффективного слушания. Обратная связь и правила ее обеспечения. Информация, содержащая реакцию на поведение партнеров. Основные способы передачи сообщения о том, как воспринимаются высказывания и действия субъектов общения.</p> <p>Проксемическое построение контакта. Различные способы расположения людей по отношению друг к другу в процессе общения. Основные факторы, обуславливающие дистанцию. Типы коммуникативной дистанции.</p> <p>Семиотика внешнего облика общающихся. Знаковые свойства одежды и других личных вещей человека. Внешний облик как источник информации о принадлежности человека к определенной группе, об индивидуальных наклонностях, претензиях, стремлениях и т.д.</p> <p>Кинетический язык общения. Роль в передаче информации мимики, пантомимики, жестов. Проявление в этих элементах характера, темперамента, ощущения своего статуса, отношения человека к другим людям.</p> <p>Передача информации в тактильной форме. Типология</p>

		<p>ориентирующих прикосновений. Информационный потенциал контакта глазами. Взгляд как индикатор отношения к сообщениям и действиям партнера. Соотношение в передаче коммуникативной информации интенциональных и неинтенциональных знаков. Сущность и особенности знаков, которые не являются продуктами культуры, а представляют из себя спонтанное выражение естественных эмоциональных состояний человека как субъекта общения.</p>
9	Устная речь в системе средств общения	<p>Общее понятие о слове. Основные отличия устной речи от письменной. Общепринятый язык и особенности его функционирования. Отказ в устной речи от типовых оборотов письменного языка. Импровизационность как особенность устной речи. Интонация, логические ударения и паузы. Непосредственность общения и ее влияние на эффективность коммуникации. Отбор лексических средств, грамматических форм и конструкций в соответствии с особенностями коммуникативной ситуации.</p> <p>Культура устной речи. Правильность, ясность и точность речи. Соблюдение норм общепринятого произношения. Грамматические приемы оживления речи. Обращение. Вопросно-ответный прием. Повторения. Эллиптические и назывные предложения. Стилизация речи. Синонимы, антонимы, перифразы. Художественная выразительность устной речи. Эпитеты. Сравнения. Метафоры и метонимии. Исторические и художественные образы. Литературные изречения, пословицы и поговорки. Игра слов. Ирония и шутка.</p> <p>Аппликатура речевого общения. Основные способы создания и выражения подтекста. Семантическое содержание разговорных аппликатур. Искусство дешифровки завуалированной информации. Основные пути и средства развития устной речи. Личностная система языкового совершенствования. Изучение законов и речевых норм языка. Знание психологии речевого общения. Роль литературы и искусства в овладении мастерством живого слова. Использование системы специальных упражнений. Понятие о голосовом тренинге. Овладение искусством живого слова в процессе повседневного общения.</p>
10	Этикет как компонент коммуникативной культуры личности	<p>Мораль и этикет — взаимосвязанные уровни предписаний о нормах межличностного взаимодействия. Мораль как фундамент этикета. Сущность этикетного регулирования внешних форм поведения. Основные функции этикета.</p> <p>Этикет, традиция и ритуал. Этикет как готовая линия коммуникативных действий. Символизация в этикете иерархии отношений. Отражение в этикетных предписаниях возрастных, социальных и половых позиций. Основные правила этикета, касающиеся формы приветствий, обращений, построения разговора, поведения в</p>

		<p>общественных местах, поведения за столом, отношения к старшим, женщинам и т.д. Служебный этикет и этикет в сфере дипломатии. Доброжелательность как основа вежливости. Конституирующая роль в правилах этикета понятия «добро». Уважение к другому человеку - ведущий принцип этикетных предписаний. Поведение человека в соответствии с готовыми правилами и включение в общение как творческий процесс. Необходимость и целесообразность сочетания ритуалов с творческим оформлением подведения самими его участниками.</p>
11	Коммуникативные качества личности и их развитие	<p>Коммуникативные способности и коммуникативные задатки. Природные предпосылки к эффективному общению. Типологические особенности высшей нервной системы. Подвижность психики. Запас нервной энергии. Соотношение первой и второй сигнальных систем. Сила торможения. Особенности темперамента.</p> <p>Общительность как потребность в общении и устойчивое стремление к нему. Неудовлетворенность в состоянии длительного уединения. Настойчивое стремление быть в обществе других людей. Естественное включение в контакты происходящие как бы сами собой. Эмоционально-положительное самочувствие в процессе общения.</p> <p>Коммуникативная энергичность. Способность легко, быстро и гибко Применять свои знания и опыт в решении задач, возникающих в ходе взаимодействия с партнерами. Умение заражать других, влиять на них, передавать им свое настроение и отношение к делам, событиям и людям.</p> <p>Эмпатическая способность как способность к проникновению в переживания другого человека. Эмоциональная, когнитивная и предикативная форм проявления этой способности. Обогащение эмпатической способности с ростом жизненного опыта личности. Возможности психопедагогического воздействия на развитие эмпатической способности.</p> <p>Социально-психологический такт. Обостренное чувство меры во взаимодействии с другим человеком. Четкое видение границ, выход за которые деформирует или нарушает контакт. Оперативная адаптация к особенностям партнера, умение индивидуализировать общение. Простота и естественность, способность всегда оставаться самим собой. Отсутствие в поведении наигранности и нарочитости. Развитое чувство ситуации.</p>
12	Вхождение в группу	<p><i>Задача:</i> выразить свое доброе отношение к присутствующим, расположить их к себе, ознакомить с целью спецкурса, методикой проведения занятий.</p> <p>— Добрый день, дорогие товарищи! Я рада представленной возможности познакомиться с вами. Если вы согласны, то вместе попытаемся познакомиться и в определенной степени освоить некоторые приемы и способы общения людей, которые, возможно, помогут</p>

		<p>вашему преуспеваю в учебной и общественной работе, а в дальнейшем и в профессиональной сфере. Во всяком случае, Дейл Карнеги, американский специалист в сфере человеческих отношений практической деятельностью в этой области доказал, что это именно так. Давайте же и мы с вами попробуем проверить выводы Карнеги своей собственной практикой.</p>
13	Творческий полукруг	<p><i>Задача:</i> Через простое физическое действие снять психологическое напряжение, которое образуется при встрече незнакомых людей, найти удобное для занятий месторасположение педагога и обучающихся.</p> <p>Мне бы хотелось, чтобы все мы на занятиях по общению чувствовали себя удобно и комфортно, при этом все видели меня и друг друга. Ручки, тетради, сумки нам не понадобятся, давайте их уберем в стороны, но так, чтобы они не создавали впечатление брошенных на вокзале вещей.</p> <p>Попробуем расставить стулья в аудитории так, чтобы каждый из вас видел всех своих товарищей и чтобы я видела каждого из вас. Что, если нам в центре поставить столы, а самим разместиться вокруг них? Всем ли удобно, все ли чувствуют себя свободно? Со столов уберем все лишнее. Наше общение будет длительным, не исключено, что вы хотите со своим другом (подругой) обменяться впечатлением или сообщить что-то, о чем забыли сказать до начала занятия. Для этого на столе будут лежать ручки и бумага, с тем, чтобы вы не мешали своим товарищам заниматься.</p>
14	Представление	<p><i>Задача:</i> продемонстрировать малопривлекательность формального подхода к представлению.</p> <p>— Для работы все подготовлено и нам осталось только познакомиться. Меня зовут Валентина Степановна Садовская. Мне бы хотелось узнать Ваши имена и отчества. Поскольку невозможно осваивать приемы общения не зная, как обратиться друг к другу. Пожалуйста, если вы не возражаете, то назовите свои имена и отчества. Можно вас попросить начать представление (обращается к одному из присутствующих)? (преподаватель слушает внимательно, не перебивает, иногда говорит «спасибо», кивает в знак благодарности головой и переводит взгляд на следующего как бы прося его продолжать представление).</p>
15	Запоминание имен	<p><i>Задача №1.</i> Убедить в неэффективности формального подхода в представлении.</p> <p>— Спасибо большое. Но назвать свое имя еще не означает, что знакомство состоялось. Познакомиться можно только тогда, когда мы будем знать имена друг друга. Я думаю вы не обидитесь. Если я предложу вам проверить себя: запомнили ли вы имена, отчества своих одноклассников?</p> <p>Будьте любезны, если вас это не затруднит (обращается к одному из присутствующих), повторить имена, отче-</p>

		<p>ства присутствующих. (После попытки обучающихся повторить имена...)Спасибо большое. Кто бы мог еще повторить имена, отчества своих товарищей? (делаются попытки повторить имена и отчества). — Наверное, мы были не очень внимательны, и память нам в некоторых случаях изменила, поскольку практически никто не смог повторить безошибочно имен, отчеств присутствующих здесь. <i>Задача №2.</i> Продемонстрировать механический способ запоминания. — Давайте попробуем еще раз представиться. Но уже другим способом. Мы не будем скрывать, что хотим запомнить имена и отчества своих одноклассников. Мы как бы будем тренировать свою память. Например: я первой называю свое имя и отчество. Тог, кто будет после меня (это может быть справа сидящий от меня), повторяет мое имя и называет свое, следующий повторяет мое имя, имя предшествующего товарища и называет свое..., так до тех пор, пока не будут названы имена всеми присутствующими. Условия понятны? Давайте попробуем. Итак, Валентина Степановна... (После упражнения) — Конечно, при большом желании, если поставить себе цель натренировать свою память. Можно овладеть механическим способом запоминания. Но я хочу успокоить тех, у кого сейчас это не очень получилось. Дело в том, что в реальной жизни есть более приемлемые и доступные способы запоминания. <i>Задача №3:</i> Выявить у слушателей способы запоминания. Которыми они пользуются в повседневной жизни. — Память. Конечно, надо тренировать, тем более, что часто мы не запоминаем не потому, что не можем, а потому, что бываем невнимательны, представляемся друг другу формально и делаем это машинально. И все же механический способ запоминания тоже малоэффективен, запомнив сию минуту или в данный момент, вы через продолжительное время не сможете вспомнить нужное имя. Есть ли другие способы? Конечно, есть. И мне бы хотелось услышать от вас, каким способом пользуетесь вы в повседневной жизни, когда хотите запомнить имя своего собеседника? Кто бы мог начать? Пожалуйста. (Слушатели могут называть ассоциативный метод запоминания, комбинированный способ, включающий зрительную и слуховую память, а также другие способы).</p>
16	Вступление в общение	<p><i>Задача:</i> практически закрепить элементы вхождения в общение, создание благоприятного впечатления во время знакомства. — Мы все время говорили о технологической стороне</p>

запоминания имени человека, с которым знакомимся. И этого было бы достаточно, если бы речь шла о запоминании неодушевленных предметов. Но мы рассматриваем с вами представление не само по себе, а как начало, вступление человека в общение с другими людьми! Это еще не само общение, но от того, каким будет представление, зависит судьба общения, его характер.

Как правило. Мы, представляясь другим людям, хотим произвести на них хорошее впечатление, хотим понравиться, в конце концов, расположить к себе людей, с которыми мы знакомимся.

Только люди ограниченные, недалёковидные, с низкой культурой, могут проявлять при знакомстве снобизм, высокомерие, пренебрежение..

Представьте себе, что я начала бы занятие не с того, что заверила вас в своем добром отношении к вам, а стала бы говорить о том, что мне не очень хотелось идти к вам на занятие и что мне это не очень нужно, но я сделала вам великое одолжение и вы, таким образом, должны быть мне очень благодарны, что я все-таки нахожусь здесь.

Какие чувства вы при этом будете испытывать? Какая будет ваша реакция на такое вступление?
(Могут высказаться обучающие).

Наверное, вы почувствуете, что вас оскорбили, унизили таким высокомерием. Вы не примете такого человека, произойдет отчуждение. В силу обстоятельств (учебная дисциплина, расписание), а главное, хорошего воспитания, вы не хлопнете дверью, останетесь в аудитории, но такой человек будет вам чужд.

Таким образом, от того, что и как мы говорим во время знакомства, зависит наше взаимное расположение, которое необходимо для доверительных, добрых отношений между людьми.

Давайте обратимся за примером к русской литературе. Для примера позвольте мне прочитать отрывок из пьесы Фонвизина «Недоросль».

«Правдин. Позвольте представить вам господина Миллона, моего истинного друга.

Стародум (в сторону) Милон!

Милан. Я почту за истинное счастье, если удостоюсь вашего доброго мнения, ваших ко мне милостей...

Стародум. Граф Честан не свойственник ли вам?

Милон. Он мне дядя.

Стародум. Мне очень приятно быть знакомому с человеком ваших качеств. Дядя ваш мне о вас говорил. Он отдает вам всю справедливость. Особливые достоинства...

Милон. Это не его ко мне милость. В мои лета и в моем положении было бы непростительное высокомерие считать все это заслуженным, чем молодого человека ободряют достойные люди.

Правдин. Я наперед уверен, что друг мой приобретет

		<p>вашу благосклонность, если вы его узнаете короче»'.</p> <p>— Если бы в наше время, когда вас знакомят, вы бы произносили столь витиеватые фразы, все были бы , пожалуй, удивлены.</p> <p>Однако ритуальные фразы «Очень приятно», «рад был с вами познакомиться» заверяют человека, открывающего свое имя, в добром отношении.</p> <p>Попробуем еще раз представиться друг другу. При этом каждый пользуется своим способом запоминания. Например: повторять названное коллегой имя, высказаться по поводу того, какое впечатление произвело это имя на вас, добавляя ритуальные слова, свидетельствующие о вашем добром отношении к человеку.</p> <p>Например: «У вас очень красивое и редкое имя», «Мне вспомнился фильм, в котором главную героиню звали так же, как вас» и др.</p> <p>Я прошу (обращаясь по имени и отчеству к одному из присутствующих) представить (называет имя, отчество одной из обучающихся) всем присутствующими. И представляемый, и представляющимися в равной степени заверяют друг друга в искренних чувствах. Итак, попробуем...</p> <p>(После упражнения).</p> <p>— Благодарю всех, кто принял участие в представлении. Как, на ваш взгляд, что у вас получилось, а что нет и почему?</p> <p>(Присутствующие высказывают свои суждения и замечания).</p> <p>— Ну что ж, можно считать, что одно из условий благоприятного общения мы освоили. Для того, чтобы мы его запомнили, я предлагаю еще и взвесить его в виде плаката на все время наших занятий. Деил Карнети это сформулировал так:</p> <p>«Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком человеческой речи»</p> <p>(С помощью присутствующих плакат прикрепляется к стене).</p>
17	Настроение в общении	<p><i>Задача №1:</i> способствовать развитию интереса и внимания к окружающим людям.</p> <p>— Вместе мы работаем уже достаточное время, чтобы понять, кто из нас в каком настроении.</p> <p>Пожалуйста, кто бы мог рассказать о настроении своих коллег? (Обращаясь к одному из присутствующих по имени и отчеству) — не могли бы вы попробовать? Мне кажется, что вы из всех нас самый внимательный и, я бы сказала, наблюдательный человек. Попробуете? Хотелось бы, чтобы вы не только говорили, в каком настроении ваш коллега, но и высказали свои предположения, почему он в таком настроении.</p> <p>(После слушателя)</p> <p>— Кто бы мог дополнить, уточнить наблюдения своего</p>

товарища?

Что вы можете сказать о его настроении? Менялось ли оно на протяжении дня? Пожалуйста.

(Педагог может сам дополнить рассказ слушателей своими наблюдениями).

— Скажите, пожалуйста, что вы в первую очередь делаете, когда встретитесь с каким-нибудь человеком? (Высказываются слушатели).

— Большинство сходится на том, что сначала надо оценить его, понять, в каком он настроении.

Таким образом, человек, вступающий в общение, должен быть внимательным к человеку. С которым собирается вступить в беседу, почувствовать его душевное состояние, его желание или нежелание в данный момент вступать с вами в контакт. Может быть, вы найдете возможность ему помочь, для этого вы должны быть искренни в своем стремлении. Запомним еще один совет Дейла Карнеги:

«Проявляйте искренний интерес к другим людям»

Давайте и эти слова американского специалиста в области человеческих отношений прикрепим рядом с первым советом и постараемся его запомнить.

Задача №2. Определить, какое настроение наиболее благоприятствует общению людей.

— Вы уже, наверное, догадались, что не ради праздного любопытства мной обращено ваше внимание на настроение присутствующих.

Настроение — это то особое состояние человека, которое и объяснить бывает иногда трудно.

В жизни на протяжении дня мы бываем по-разному настроены. Настроение складывается:

— из окружающей нас действительности и событий, нашего отношения к ним;

— физического самочувствия.

Не бывает беспричинных настроений, но понять причины дурного настроения, значит и найти способы избавиться от него.

Давайте попробуем назвать разновидности нашего состояния, настроения, которые располагают к общению и не располагают к нему. Запишем эти состояния на доске: первые — слева, вторые — справа.

Например:

спокойствие — возбуждение

добродушие — ирония

ласковость — придирчивость — притворство...

Задача №3: найти пути, способы управления настроением.

— Итак, хорошее настроение — залог удачного общения с людьми. Значит, если мы хотим, чтобы наше общение было приятным, давайте попробуем хотя бы на сегодня создать себе хорошее настроение. И поможет нам в этом музыка.

		<p>(Педагог включает запись).</p> <p>Танцуем пока сидя, в такт музыке движется только голова, добавляем к движениям головы плечи, туловище, руки, ноги. При этом вы думаете о том, что вы молоды, здоровы, красивы, все тревоги покинули вас. У вас прекрасное настроение, вы умны и сильны. Любое дело вам по плечу. Думаем только о хорошем: о том, что вы все можете. Вы управляете своей судьбой. Нет ничего такого, что бы вы не сумели осилить. Теперь встаем. Танцуем вдохновенно. Отдаемся музыке полностью. Думайте о том, какие прекрасные лица вокруг нас, все это — ваши друзья. Танцует каждый, как хочет, ему ничто не мешает. Вы — личность, вас все любят, уважают, ценят. На работе вы незаменимы, вы изобретательны и деятельны, вас все любят, вы умеете создать у людей хорошее настроение, умеете располагать к себе людей. Продолжаем танцевать. Нам нужен для танцев партнер. Не говоря ни единого слова, только глазами, мимикой лица, пластикой тела пригласите выбранного вами партнера к танцу и, получив его согласие, при этом не обмениваясь ни единым словом, объединяемся в пары. Настроение у вас прекрасное: мы молоды, здоровы, красивы. Наслаждаемся этими минутами, которые дарят нам радость.</p> <p>(Музыка заканчивается).</p> <p>Прекрасно! Поаплодируем друг другу за танец.</p>
18	Выбор партнера для общения	<p><i>Задача №1:</i> Показать, какое значение в общении имеет выражение лица.</p> <p>— Почему вы откликнулись на приглашение (обращаясь к одному из присутствующих)?</p> <p>— От кого в вашей паре исходила инициатива?</p> <p>— Как вам удалось пригласить партнера на танец (эти и другие вопросы поочередно задаются присутствующим)?</p> <p>Приглашение на танец было сделано без единого слова: вы пользовались глазами, улыбкой, всем тем, что в обыденной жизни мы называем выражением лица. У вас было лицо, открытое для общения.</p> <p>— Как вы думаете, какое лицо можно назвать открытым для общения? (Присутствующие могут говорить о значении глаз, улыбки, выражении лица и т.д.)</p> <p>— Спасибо большое, каждый из вас по-своему прав. А теперь, пожалуйста, станьте по парам, лицом друг к другу. Все, кто стоят справа от меня, должны рассмешить своего партнера. Вспомните, как вы это делали в детстве. При этом не должно быть сказано ни единого слова (можно показать язык, состричь рожицу). Все, кто слева улыбнулся, запомните и остановите на лице улыбку. А теперь вы рассмешите своего коллегу. Стоп, запомните и остановите свою улыбку. Вот с таким лицом, готовым в любую минуту улыбнуться, вы и должны выходить из дома.</p>

Психологи рекомендуют утром чуть подольше задерживать взгляд на своем отражении в зеркале, показать себе язык и улыбнуться своей шутке. Именно такое выражение, а не «казенное» лицо должно быть у вас в течение дня. Обещайте себе это, прежде чем выйти на люди¹.

А вот что о роли выражения лица для женщин писал Дейл Карнеги: «...выражение, которое женщина «надевает» на лицо, производит большее впечатление, нежели платье, которое она надевает на свое тело. Общаясь, не скупитесь на улыбку, это поможет расположить к вам людей».

Давайте же вспомним еще один совет Дейла Карнеги, который короче всех его советов:

«Улыбайтесь!»

Прикрепим этот совет Карнеги к уже известным нам советам.

Задача №2. Найти еще один способ поднять настроение.

— Вы остались довольны собой и своей партнершей. Скажите, молодые люди, несколько искренних слов восхищения своей партнерше. В свою очередь, девушки — несколько поощрительных слов молодым людям.

(После обмена комплиментами).

— Вы заметили, что ваше настроение стало лучше? Ваши взаимные старания были замечены и отмечены в комплименте. Вот вам еще один способ поднять настроение другому человеку. Умейте найти в человеке достойное похвалы!

Задача №3: Научить обращаться к людям с какой-либо просьбой.

— У нас прекрасное настроение, которое располагает нас к общению с другими людьми. И это прекрасно. Значит, все что мы задумали — выполним и у нас все получится. Но жизнь так устроена, что мы вольно или невольно, в силу самых разных обстоятельств должны обращаться к разным людям с просьбами помочь нам в решении тех или иных вопросов: раздобыть монету для автомата, узнать, как пройти или проехать в нужном направлении, получить какую-нибудь справку и т.д.

Не перечислять всего, что нам приходится в жизни делать с помощью незнакомых людей.

Попробуйте ответить на вопросы:

— Считаете ли вы себя воспитанным человеком?

— Как на ваш взгляд, должен вести себя воспитанный человек?

В следующем задании, о котором я скажу чуть позже, хотелось бы, чтобы вы проявили все те качества воспитанного человека, о которых вы сказали.

Теперь о задании. Каждый из вас получает записку, в

¹ Добрович А.Б. Общение: наука и искусство. – Изд. 2-е. – М.: Знание, 1980. – С. 109-113.

		<p>которой указаны мотив и цель общения. Желательно, чтобы ваш коллега, партнер по общению не знал о вашем мотиве и цели общения. (На отдельных листочках раздаются задания). <i>Варианты заданий.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вам очень приятно общаться с этой девушкой, она вам нравится, вы хотите произвести на нее благоприятное впечатление. Для более близкого знакомства завяжите с ней беседу и постарайтесь как можно Дольше задержать ее внимание. 2. Разговор вам совсем неинтересен, вы обещали позвонить своей подруге, вам необходимо закончить разговор, не обижая партнера по общению. 3. Вы за границей, в одной из развитых стран. Отбились от группы и заблудились. Можно обратиться к полицейскому, но языковой барьер мешает. Как поступите? 4. Вы оказались в загранкомандировке, посетили магазин, но не видите нужной вам вещи. Можно воспользоваться помощью сотрудника, но вы не владеете языком... <p>Могут быть и другие варианты задания:</p> <ul style="list-style-type: none"> — выпроводить товарища из комнаты... — уговорить подругу пойти в театр... — отпроситься у куратора (классного руководителя) с занятий... — выпросить у товарища понравившуюся вам вещь... — заставить другого признать свою бестактность... — уговорить проводника довезти вас без билета... и многие другие. (после того, как все получили задания). — Несколько секунд обдумайте свою линию поведения. — Кто из присутствующих готов к выполнению задания, согласуйте это со своими партнерами, но просьба делать это без слов, дайте мне понять (естественно, тоже без слов), что вы уже готовы. — Пожалуйста. Я правильно поняла, что ваша пара готова к выполнению задания (обращаясь к некоторым из присутствующих). (начинается демонстрация диалогов).
19	Способы добиваться цели	<p><i>Задача:</i> найти наиболее благоприятные приемы располагать к себе людей.</p> <ul style="list-style-type: none"> — Я обратила внимание, что не все начинали свой диалог с приветствия. Что это? Забывчивость, невнимательность, незнание или нежелание? Как вы думаете, почему это произошло? (высказываются обучающие). — Скажите пожалуйста, а как у вас бывает в жизни? Вы, обращаясь к человеку, приветствуете его или нет? — Как вы себя чувствуете, когда не отвечают на ваше приветствие? (Преподаватель может задать эти и другие вопросы с целью уточнить суждения присутствующих по данному вопросу). — Вернемся к диалогам. Могли бы вы (обращаясь по

		<p>имени и отчеству к одному из обучающихся) назвать мотив и цель обращения своего партнера? Добился ли он своей цели? Кто, на ваш взгляд, был наиболее удачен в искусстве располагать к себе людей? Почему?(Присутствующие называют тех, кто не начинал сразу со своей просьбы, а сначала выражал человеку свое уважение и доброе отношение, подчеркивал значительность другого человека).</p> <p>— Многие из вас должны были прекратить общение в силу самых разных причин. Кто, на ваш взгляд, сделал это так, что его собеседник не обиделся, или как бы это можно было сделать, не нанося обиды другому человеку?</p> <p>(Обучающиеся могут предложить несколько вариантов того, как следует прервать разговор. Например, взглянув на часы, приветливо сказать: «Извините, я тороплюсь, если вы не возражаете, мы договорим в другой раз». Педагог может продолжить эту тему. Так, если осталось впечатление, что собеседник обижен, можно потом разыскать его, позвонить и еще раз принести извинения).</p> <p>-Все мы убедились, что воспитанный человек найдет возможность выразить другому человеку свое уважение и доброе отношение. Если он обращается с просьбой, то подчеркнет значительность поступка, который человек для него делает. При этом не будет чувствовать себя ущемленным, он щедр на похвалу.</p> <p>Постараемся запомнить еще один совет Дейла Карнеги: «Давайте людям почувствовать их значительность и делайте это искренне»</p> <p>(Плакат вывешивается рядом с остальными).</p>
--	--	---

5. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

5.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Компетенции, закреплённые за дисциплиной ОП ВО:

N	Шифр	Компетенция
1	ОПК-4	Способность ориентироваться в основных этапах и процессах развития отечественной литературы и журналистики, использовать этот опыт в практике профессиональной деятельности.
2	ПК-2	Способность в рамках отведенного бюджета времени создавать материалы для массмедиа в определенных жанрах, форматах с использованием различных знаковых систем (вербальной, фото-, аудио-, видео-, графической) в зависимости от типа СМИ для размещения на различных мультимедийных платформах.

Компетенция	Знать	Уметь	Владеть
ОПК 4	<p>Историю отечественной литературы и журналистики в Российской империи, в СССР (1917 – 1991 гг.) и постсоветской России (с 1991 г. и по настоящее время), основные этапы ее становления, развития, обретения массовой зрительской популярности и востребованности в системе Средств Массовой Информации как одного из важных информационного и коммуникативного воздействия; историю и современное состояние отечественной журналистики, факторы, определяющие её развитие в разные исторические периоды (политические, правовые, экономические, социокультурные), механизмы влияния на неё со стороны власти, формы, ограничивающие её свободу; понимать суть кардинальных перемен, которые произошли в российской журналистике в конце 80-х-90-хх гг.; представлять особенности российской аудитории отечественных СМИ.</p>	<p>Четко и точно ориентироваться в исторических фактах, определять и использовать в работе фактологическую базу основных этапов становления и развития отечественной литературы и журналистики.</p>	<p>При подготовке творческих работ стремиться соответствовать лучшим образцам российской литературы и журналистики (актуальность и общественная значимость избранной темы, логичность, аргументированность, яркость и литературный язык её освещения, умение полемизировать, проявление авторской позиции).</p>

ПК 2	Знать существенные особенности массовой информации, адекватные миссии журналистики в современном её понимании	Уметь использовать содержательную и структурно-композиционную специфику журналистских публикаций для повышения их эффективности (действенности)	Владеть навыками применения инновационных подходов для осуществления эффективной коммуникации

Схема фонда оценочных средств промежуточной аттестации дисциплины, отражающая этапы формирования компетенций, проводимой в форме зачёта

№ п/п	Раздел рабочей программы дисциплины	Контролируемые компетенции	Оценочное средство
1	Сущность и особенности общения	ОПК-4	Вопрос к экзамену № 16.
2	Основные типы и виды общения	ОПК-4	Вопросы к экзамену № 13,17. Тема № 2 практических заданий
3	Общение как информационный процесс	ОПК-4	Вопросы к экзамену № 1,2,18.
4	Психология восприятия человека человеком	ОПК-4	Вопросы к зачету № 14,19.
5	Психология взаимодействия людей в процессе общения	ОПК-4	Вопросы к зачету № 14,20.
6	Психология формирования взаимоотношений	ОПК-4	Вопросы к зачету № 14,21.
7	Основные психологические механизмы процесса общения	ОПК-4	Вопросы к зачету № 14,22.
8	Технология межличностных коммуникаций	ПК-2	Вопросы к зачету № 7-12,23. Тема № 8 и тест практических заданий
9	Устная речь в системе средств общения	ПК-2	Вопросы к зачету № 15,24.
10	Этикет как компонент коммуникативной культуры личности	ОПК-4	Вопросы к зачету № 3,6,25.
11	Коммуникативные качества личности и их развитие	ОПК-4	Вопросы к зачету № 4,5,26. Тема № 11 прак-

№ п/п	Раздел рабочей программы дисциплины	Контролируемые компетенции	Оценочное средство
			тических заданий
12	Вхождение в группу	ОПК-4	Раздел № 12: задача
13	Творческий полукруг	ОПК-4	Раздел № 13, задача.
14	Представление	ОПК-4	Раздел № 14, задача.
15	Запоминание имен	ОПК-4	Раздел № 15, задача № 1-3.
16	Вступление в общение	ОПК-4	Раздел № 16, задача.
17	Настроение в общении	ОПК-4	Раздел № 17, задача № 1-3.
18	Выбор партнера для общения	ОПК-4	Раздел № 18, задача № 1-3.
19	Способы добиваться цели	ПК-2	Раздел № 19, задача.

5.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

ОПК-4 Способность ориентироваться в основных этапах и процессах развития отечественной литературы и журналистики, использовать этот опыт в практике профессиональной деятельности.

ОПК-4	Репродуктивный	<p>Знать: Историю отечественной литературы и журналистики в Российской империи, в СССР (1917 – 1991 гг.) и постсоветской России (с 1991 г. и по настоящее время), основные этапы ее становления, развития, обретения массовой зрительской популярности и востребованности в системе Средств Массовой Информации как одного из важных информационного и коммуникативного воздействия; историю и современное состояние отечественной журналистики, факторы, определяющие её развитие в разные исторические периоды (политические, правовые, экономические, социокультурные), механизмы влияния на неё со стороны власти, формы, ограничивающие её свободу; понимать суть кардинальных перемен, которые произошли в российской журналистике в конце 80-х-90-хх гг.; представлять особенности российской аудитории отечественных СМИ.</p> <p>Уметь: Ориентироваться в основных ис-</p>	Удовлетворительно
--------------	-----------------------	--	--------------------------

		<p>торических фактах, определять и использовать в работе фактологическую базу на этапах становления и развития отечественной журналистики.</p> <p>Владеть: Владеть некоторыми навыками основных журналистских профессий для освещения наиболее важных событий в области отечественной журналистики в различных видах СМИ.</p>	
	Поисковый	<p>Знать: Творчество выдающихся журналистов; представлять особенности и специфику российской аудитории отечественных СМИ.</p> <p>Уметь: Ориентироваться в исторических фактах, определять и использовать в работе фактологическую базу на основных этапах становления и развития отечественной журналистики.</p> <p>Владеть: Владеть профессиональными навыками основных журналистских профессий для освещения наиболее важных событий в области отечественной журналистики в различных видах СМИ.</p>	Хорошо
	Творческий	<p>Знать: Творчество выдающихся журналистов; представлять типологические группы, особенности и специфику российской аудитории отечественных СМИ.</p> <p>Уметь: Четко и точно ориентироваться в исторических фактах, определять и использовать в работе фактологическую базу на основных этапах становления и развития отечественной журналистики, телевидения как источника информации.</p> <p>Владеть: Владеть основными профессиональными навыками основных журналистских профессий для освещения наиболее важных событий в области отечественной журналистики в различных видах СМИ.</p>	Отлично
<p>ПК-2 Способность в рамках отведенного бюджета времени создавать материалы для массмедиа в определенных жанрах, форматах с использованием различных знаковых систем (вербальной, фото-, аудио-, видео-, графической) в зависимости от типа СМИ для размещения на различных мультимедийных платформах.</p>			

ПК-2	Репродуктивный	Знать особенности массовой информации и технологии создания медиатекстов Уметь учитывать особенности массовой информации и технологическую её специфику при создании журналистских текстов Владеть профессиональными приёмами и способами интродекции собранной информации в медиатекст	Удовлетворительно
	Поисковый	Знать содержательную и структурно-композиционную специфику журналистских публикаций Уметь применять эти знания для разработки замыслов и формулирования концепций будущих медиатекстов Владеть навыками фабульно-сюжетных ходов (комбинаций и перестановок) при создании журналистского текста	Хорошо
	Творческий	Знать сущность и специфику инновационных подходов при создании журналистских текстов Уметь применять эти знания в процессе подготовки текстов Владеть навыками создания медиатекстов	Отлично

5.3. Типовые контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций по данной дисциплине.

Практические задания и задания для самостоятельной работы студентов

Тема 11. АУТОТРЕНИНГ.

Задача: учить сосредоточиться на выполнении конкретной профессиональной задачи.

— Работа есть работа. Она требует от вас немалых физических и умственных усилий. Но помимо этого она требует еще и веры в себя. Предлагаю вам маленькую разминку, которая поможет быть смелыми и решительными. Сядем удобно, расслабимся, можно закрыть глаза, постарайтесь мысленно повторять за мной то, что я буду говорить.

В аутотренинге это упражнение называется «самоуспокоение»². Для достижения самоуспокоения вы приняли удобное положение, закрыли глаза.

² См., например: Калашников С.В. Эмоционально-активизирующая экспресс-методика аутогенной тренировки. — Москва-Кисловодск, 1984. — 25 с.

Предлагается проводить дыхание «успокаивающего типа»: 2 сек. — вдох, 3 сек. — выдох, 1 сек. — пауза. Давайте попробуем.

(Установка дыхания производится по диктовку педагога).

После установки дыхания педагог произносит уверенно, не торопясь, с расстановкой (каждое слово на выдохе) формулы самоуспокоения: «Я совершенно спокойна (спокоен). Ничто меня не тревожит. Я перестала (перестал) спешить — все успеваю. Делаю все спокойно, уверенно и легко. Я все успеваю. Я уверена (уверен) в себе. Всегда сохраняю сдержанность, выдержку, юмор. Я всегда говорю спокойно, владею собой. Я выше мелочей, всегда спокоен и уверен в себе. Я заканчиваю каждое дело всегда внимательно — я верю себе. Решения принимаю уверенно, действую энергично. Решаю смело, уверенно. Думаю и действую решительно. На душе светло, спокойно. Живу интересно, радостно. Я полезен людям. Мне легко среди людей. Работу знаю — работаю легко. Я все могу.

(Формулы аутотренинга могут быть и иными³).

После формул самовнушения педагог предлагает «активизирующее» дыхание 4 сек. — вдох, 1 сек. — пауза, 1 сек. — выдох. Причем первый вдох — для снятия вялости с нижней части туловища, возникшей в результате расслабления, — производится «через ноги» («всасывать» воздух якобы через кончики пальцев ног), второй — «через руки» и третий — «через голову». Затем сокращать мимическую, жевательную и речевую мускулатуру, мышцы кистей. Например: наморщить нос, подвигать бровями, стиснуть зубы, произнести звукосочетания «и-э-а-о-у-ы». Одновременно с этим — несколько раз энергично сжать и разжать пальцы кистей. И, наконец, — открыть пошире глаза, сплести пальцы рук, вывернуть сплетенные руки вовнутрь и энергично потянутся, напрягая все тело. Глубоко вдохнуть, опуская вяло разомкнутые руки — резко выдохнуть. Повторить это три раза⁴.

Тема 2. КОНКУРС НА ЗАМЕЩЕНИЕ ВАКАНТНОЙ ДОЛЖНОСТИ

Задача: помочь мобилизовать физические и духовные силы на выполнение конкретной производственной задачи.

— Начался новый рабочий день. Он принес новые дела, новые проблемы, но вам нечего бояться, вы зарядились энергией, вы молоды, красивы и сильны, вы верите в себя. Что бы вы не задумали, вы выполните.

Итак, в городе, где вы живете, создается центр досуга на основе совместного предпринимательства с рядом зарубежных фирм. Центр представляет собой супермодель зарубежной досуговой техники. Здесь бассейны-каскады, имитирующие водопады и морские волны, сауны, комнаты массажа, пляжи с искусственным солнцем, столовая-кафе, где с помощью автоматов-роботов вы сами себе готовите обед, пользуясь услугами компьютера, детские игровые комнаты, спортивный зал с большим количеством спортивных аттракционов,

³ Тексты заимствованы из книги: Васильева З.А., Любимская С.М. Резервы здоровья. — М.: Медицина, 1984. — С. 227-251/

⁴ См. подробнее: Калашников С.В. Эмоционально-активизирующая экспресс-методика аутогенной тренировки. — Москва-Кисловодск, 1984. — С. 12-13.

экспресс-фото и экспресс-кино, которое вы сами можете снять и уйти домой с пленкой, непрерывный показ мультфильмов, детективов, комедий, фильмов ужасов на все вкусы и другие развлечения: катание на пони, карусели и т.д.

Вы — один из претендентов на пост генерального директора центра. На отборочной комиссии вы должны выступить со своей программой. Пожалуйста, вам дается несколько минут, чтобы подготовить свое выступление на отборочной комиссии.

Одновременно все мы — члены этой отборочной комиссии и после всех выступлений должны будем назвать имя генерального директора центра досуга. (Обучающиеся готовятся).

Речь претендента

Задача: создать благоприятную обстановку для выступающих.

— Часть претендентов готова к выступлению, и мы начинаем работу отборочной комиссии. Комиссия может прервать выступающего, не дослушав его до конца, может задавать ему вопросы, уточнять детали программы. Но при этом члены комиссии проявляют максимум доброжелательности, уважительности и терпения.

(Каждый из присутствующих произносит свою программу деятельности центра досуга).

Выводы отборочной комиссии

Задача: научить обучающихся делать замечания таким образом, чтобы не обидеть человека.

Прежде чем перейти к обсуждению программ претендентов, мы в нашей аудитории вывесим несколько плакатов с правилами, которые сформулировал Дейл Карнеги и которые как нельзя лучше подходят к ситуации, в которой мы с вами оказались.

Первое из этих правил: «Проявляйте уважение к мнению другого» (плакат с помощью обучающихся вывешивается на видном месте). Следующее правило: «Дайте собеседнику возможность выговориться» и еще одно: «Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинства человека». Прошу обратить внимание на еще одно, и в данном случае последнее, правило: «Обращая внимание людей на их ошибки, делайте это в косвенной форме».

Теперь переходим к обсуждению программ претендентов. Кто, по вашему мнению, достоин занять этот пост?

(Все присутствующие высказываются. Преподаватель следит, чтобы все были корректны, не допускали резких выражений и категоричности в суждениях. В случае, если голоса разделились, предлагается выступить кандидатам, которые из числа присутствующих набирают штат сотрудников центра. Важно, чтобы после обсуждения не было неудовлетворенных или обиженных людей).

Как бы вы поступили?

Задача: выработать способы, позволяющие без ущерба для себя и окружающих выйти из затруднительных положений, которые возникают при публичном выступлении.

— Мне остается только поздравить всех, кто занял вакантные должности в новом центре досуга, и пожелать в работе больших успехов. Наш конкурс прошел организованно, четко, без всяких накладок, и это нас всех радует. Но в жизни всякое случается, и мы должны быть готовы к самым непредвиденным обстоятельствам. Ну, например:

(далее преподаватель называет трудности, с которыми может столкнуться выступающий, присутствующие называют способы, которые можно применить, обсуждают наиболее удачные; обсуждение проводится в свободной форме, но преподаватель умело управляет этим обсуждением, не давая эмоциям захватить присутствующих, не допускает возникновения нападков друг на друга, оскорбительных высказываний, а также чтобы присутствующие перебивали друг друга)

— что делать, если вдруг погаснет настольная лампа на трибуне или выйдет из строя освещение во всем зале?

— внезапно микрофон выходит из строя;

— вы оговорились, что будете делать?

— вы потеряли нить повествования, не знаете о чем дальше говорить... что будете делать?

— во время произнесения речи вы вдруг замечаете, что выпустили какой-либо важный пункт. Как вы поведете себя?

— во время вашего выступления ладя выходят из вала или откровенно зевают. Как поступите?

— а если отдельные слушателя ухмыляются, слушая вас и переговариваются друг с другом?⁵

— идет харкая дискуссия, а вам необходимо прервать говорящего, ваши действия?

Переговоры

Задача: познакомить с особенностями общения во время заключения контракта.

Будем считать, что у вас была разминка перед самым ответственным моментом в вашей деятельности. А именно: вам предстоит заключить контракт о сотрудничестве с голландской фирмой Элбар, которая вложила средства в строительство вашего центра досуга, отвечающего современным требованиям досуговых предприятий.

Итак, генеральный директор избран, он укомплектовал штат работников, остальные представляют интересы фирмы Элбар. Нам предстоит переговоры между сотрудниками центра с нашими зарубежными партнерами. Тема переговоров: заключение контракта о взаимном сотрудничестве и, в частности, о прибылях. Вы должны обговорить обязанности одной и другой стороны и подписать контракт. После завершения деловой части вы должны обменяться пре-

⁵ Примеры заимствованы из кн.: Эрнст Отто. Слово предоставлено вам. — М.: Экономика, 1988. — С. 78-79.

зентами в знак уважения и добрых чувств, которые вы испытываете к своим зарубежным партнерам. Для организации переговоров, которые могут затянуться, необходимо организаторам переговоров (тем, на чьей территории они пройдут) приготовить чай или кофе. На столы можно поставить минеральную воду, фрукты. В нашем случае переговоры проходят на территории центра досуга. Организаторы переговоров — сотрудники центра. Мы даем вам несколько минут для подготовки аудитории. Вместе с тем вы должны обдумать и содержание контракта, то есть, какие обязательства вы берете на себя, а какие, во вашему мнению, должны взята на себя партнеры. Обдумайте и экономические вопросы, как вы будете делить прибыль.

(Образец договора преподаватель может предложить группе).

Прежде чем мы начнем переговоры, позвольте предложить обобщенную схему переговоров:

- приветствие и введение в проблематику;
- характеристика проблемы предложения о ходе переговоров;
- изложение позиции (подробно и поочередно каждой стороной);
- ведение диалога (уточнение позиций, согласование различных точек зрения);
- подведение итогов;
- завершение: подписание документов, вручение презентов, прощание.

(Далее преподаватель передает слово участникам группы. Ведущим выступает вновь избранный, директор центра досуга и его сотрудники).

Анализ переговоров

Задача: освоение метода анализа поведения партнера и самоанализа.

Преподаватель для анализа поведения партнера на переговорах (и самоанализа) просит обучающихся пользоваться примерной схемой, которую он вручает присутствующим. В ней показаны противоположные возможности поведения участников переговоров.

ВОЗМОЖНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПАРТНЕРА НА ПЕРЕГОВОРАХ

готовность вести переговоры

компетентность

конструктивная позиция

аргументированность

гибкость

готовность пойти навстречу партнеру

концентрация на теме

готовность пойти на риск

комплексный подход

отсутствие интереса к переговорам

некомпетентность

пассивная позиция

голословность высказываний

отсутствие гибкости

нежелание идти навстречу партнеру

отклонение от темы

нежелание рисковать

односторонний подход

Участник переговоров в ответ на высказывания партнера:

- ведет себя не по-деловому, а излишне эмоционально, несдержанно;
- не аргументирует, а своенравно отстаивает свою позицию;
- не приводит новые факты, не выдвигает новые предложения, а излагает известные, мешающие решению проблемы позиции;
- участник переговоров не руководствуется общими интересами, совместной ответственностью за общее дело⁶.

(Преподаватель организует обсуждение проведенных переговоров и поведение участников переговоров).

Конфликтогены

Задача: научить принятию разумных решений, способствующих снятию конфликтной ситуации.

В наших предыдущих диалогах мы намного идеализировала нашу действительность. Все в них было благородно и чинно. В жизни же все бывает намного сложнее. Не успеете вы зайти в какое-либо учреждение, организацию, как на вас могут накричать, могут выразить свое презрение, да и просто оскорбить.

Как же сохранить в этих условиях чувство собственного достоинства? Можно, конечно, на хамство ответить хамством и, таким образом, самоутвердиться, а можно постараться найти другой способ, при котором вы будете «выше» того, кто позволил себе оскорбить вас.

В первом случае вы спровоцируете или, вернее, дадите разгореться конфликту, во втором — уйдете от него. В первом «попортите» себе нервы, во втором — сохраните их.

Рассмотрим это на конкретных примерах. Ваши ответы я буду записывать на доске. От ваших действий конфликт либо обострится, либо снимется.

— Как вы поступите, как ответите, если к вам обратились, явно демонстрируя:

А) позицию превосходства над вами;

Б) если публично дана отрицательная оценка вашей общественной или профессиональной деятельности;

В) вас незаслуженно обвинили в чем-либо...

Г) было публично объявлено, что вы ни в чем не разбираетесь...

(Преподаватель вносит ответы в схему, которая написана на доске)

КОНФЛИКТ ОБОСТРЕАЕТСЯ

КОНФЛИКТНАЯ
СНЯТА

СИТУАЦИЯ

- А)
- Б)
- В)
- Г)

⁶ См. подробнее: Эрнст О. Слово предоставлено вам. — М.: Экономика, 1988. — С. 135-136.

Во всех ситуациях конфликт был спровоцирован конфликтогеном⁷. Попробуем сформулировать их. (Вместе с присутствующими преподаватель называет конфликтогены, которые чаще всего провоцируют конфликт: позиция превосходства; отрицательная оценка, категоричность суждений; обвинение).

Мотивы конфликта

Задача: научить распознавать предпосылки конфликта.

— Мне бы хотелось предложить вам одну несложную задачку. Суть ее в следующем: Две рюмки составлены из десяти спичек. Необходимо переложить шесть спичек так, чтобы получился дом.

(Присутствующим раздаются спички и предлагается приступить к решению этой задачи. Во время работы преподаватель внимательно наблюдает за всеми. В решении задачи обучающиеся могут объединяться в группы по два–три человека).



— Итак, у нас получилось несколько вариантов выполнения задачи.

На ваш взгляд, чей домик получился лучше, кто наиболее рационально выполнил условия задачи?

(Обучающиеся обсуждают способы решения задачи. Преподаватель очень осторожно провоцирует спор между присутствующими по вопросу, кто оказался более оригинальным при решении задачи).

— Позвольте мне задать вам еще один вопрос. Какого цвета этот лист бумаги?

(Преподаватель демонстрирует всем присутствующим обычный лист белой бумаги. Ответы самые разные: белый, матовый, с голубизной, серый и т.д.)

— Как мы сейчас убедились, при решении самого простого вопроса всегда существует несколько точек зрения. Даже в вопросе, какого цвета лист бумаги, не все были единодушны. Плохо это или хорошо?

(Обучающиеся пробуют ответить).

— А я бы ответила так, это ни хорошо, ни плохо, это нормально, это и есть сама жизнь. Ведь не случайно говорят: сколько людей, столько и мнений. Таким образом, предпосылки для спора, а значит и для конфликта, имеются везде, где мы живем, они в любой вещи, которые нас окружают. Но спор возникает тогда, когда мы считаем свое мнение, свое суждение верным, а суждение других ошибочным. Во втором примере (с листом бумаги) у нас спора не возникло. Каждый оказал, что он думает, и этим мы ограничились. А в первом случае спор возник. Как вы думаете, почему?

(Обучающиеся высказывают свои суждения, преподаватель помогает им прийти к заключению о том, что в первом случае надо было определить, чей домик лучше, кто лучше справился с задачей. Во втором случае так вопрос и стоял).

— Таким образом, мы вступаем в спор тогда, когда для нас решение того или иного вопроса имеет какое-то значение. Например, в профессиональной сфере решение производственной задачи влияет на наше продвижение по

⁷ Этот термин заимствован нами у психолога А.П. Егидеса.

службе или от этого зависит судьба другой производственной задачи, которую мы решаем. Тогда мы становимся более настойчивы и более заинтересованы в том, чтобы наша точка зрения была принята другими членами коллектива. И вот в этом случае многое зависит от того, как мы умеем вести диалог.

Подвести итог мне бы хотелось правилом, которое сформулировал Дейл Карнеги:

«ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ ДОБИТЬСЯ НАИЛУЧШЕГО РЕЗУЛЬТАТА В СПОРЕ — УКЛОНИТЬСЯ ОТ СПОРА».

— А чтобы этого достичь, Дейл Карнеги советует:

«ПРОЯВЛЯЙТЕ СОЧУВСТВИЕ К МЫСЛЯМ И ЖЕЛАНИЯМ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ».

Производственный конфликт — конфликт личный

Задача: способствовать развитию самоконтроля в конфликтных ситуациях.

— Все мы, когда спокойны и рассудительны, предпочитаем снять конфликтную ситуацию. Но это в тех случаях, когда ничто не ранит ваше чувство собственного достоинства. Но сумеем ли мы владеть собой, когда задето наша самолюбие, когда обида и негодование «захлестывают» нас. Попробуем разыграть такую ситуацию. В детстве мы очень любили играть в дочки-матери, учитель-ученики. Предлагаю игру «производственное собрание». На собрании подводят итоги работы коллектива, выясняют коэффициент индивидуального участия, с которым связано распределение премии членам коллектива.

Предположим, что участники собрания те, кто работает у нас в центре досуга; остальные выступают в роли экспертов. Они должны будут сделать анализ поведения всех участников собрания. У каждого участника производственного собрания своя линия поведения, обозначенная в записке, которую я вам вручу. Желательно, чтобы никто не знал вашей линии поведения.

(Преподаватель раздает записки, дает несколько минут на обдумывание, подготовку и после того, как участники игры разобрались со своими заданиями, они приступают к показу).

ЛИНИЯ ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СОБРАНИЯ:

Директор центра: Ваш центр в этом месяце не выполнил финансовый план. По вашему мнению, сотрудники центра ничего не делают для того, чтобы привлечь публику на ваши мероприятия. Особенно много претензий к зав. отделу киномероприятий, поскольку вы, со своей стороны сделали все, чтобы достать «кассовые», на ваш взгляд, фильмы. Практически простаивал концертный зал, поскольку зав. концертным залом проболела весь месяц и т.д.

Зав. отделом киномероприятий: Весь месяц вы работали «не покладая рук». Лично занимались рекламой, распространением билетов на киномероприятия, но в связи с тем, что появились видеосалоны, интерес к киномероприятиям резко упал. Вы рассчитываете на то, что получите в этом месяце премию, поскольку успели сделать покупки и желаете покрыть расходы на них за счет премии.

Зав. детским отделом: У вас все в порядке, план вы выполнили, на собрании вам не интересно, поскольку вы заранее знаете, что на нем будет. Ваш муж в командировке, дома ребенок ваш один, он учится в начальном классе

(Преподаватель может предложить и другие варианты поведения членов коллектива на собрании).

— Если участника готовы, пожалуйста, начинайте!

(После просмотра собрания).

— При обсуждении первыми скажут своя суждения эксперты, а затем мы послушаем и участников собрания.

(Во время обсуждения преподаватель обращает внимание присутствующих на то, при каких обстоятельствах производственные конфликты перерастают в личные, и на те способы, которые позволяют избежать этого).

— Завершая разговор о производственных конфликтах, позвольте напомнить еще один совет Дейла Карнеги:

«ОДОБРЯЙТЕ ДАЖЕ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ УСПЕХИ. ХВАЛИТЕ ЧЕЛОВЕКА ЗА ЕГО МАЛЕЙШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ. БУДЬТЕ ЩЕДРЫ В ПОХВАЛАХ»

(плакат вывешивается рядом с остальными).

Тема 8. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Задача: научиться анализировать свой стиль поведения и общения. (Всем обучающимся предлагается следующий тест самоконтроля):

ТЕСТ САМОКОНТРОЛЯ

Выберите **из этих** выражений те, которые вы употребляете чаще, и, **выбрав**, зачеркните **его** порядковый номер

1. «Я считаю, что...»
2. «Не ошибаюсь ли я, думая, что...»
3. «Это полная ерунда...»
4. «Мне близка другая точка зрения...»
5. «Я уверен, что...»
6. «У меня сложилось впечатление, что...»
7. «Делай, как я говорю...»
8. «Может быть, лучше сделаем так...»

Какие же выражения вы употребляете чаще?

Если отдаете предпочтение словосочетаниям под нечетными номерами, вы излишне категоричны в своих суждениях, и это чревато конфликтами.

Воля же отдаете предпочтение словосочетаниям, которые стоят под четными номерами, то, скорее всего, вы легко достигаете взаимопонимания с другими людьми.

Тест совместимости характеров

Задача: познакомить с психологическими способами определения психологической совместимости.

— Скажите, пожалуйста, какой брак можно считать счастливым?

(Обучающиеся высказывают свои суждения по данному вопросу. Преподаватель направляет это обсуждение, обобщает суждения и подводит обучающихся к выводу о том, что счастливый брак – это такой брак, в котором существует между супругами совместность интеллектуальная, физиологическая и психологическая. При этом отмечается, что интеллектуальная (или духовная) совместимость – это не образование, которое как раз может быть у супругов различным, а, скорее, среда общность интересов).

— У нас с вами есть реальная возможность апробировать тест совместимости характеров. Если вы не возражаете, я попрошу вас ответить по этому тесту.

(Обучающиеся разбиваются по парам. В случае, когда в группе нет юношей, могут заполнить тест две девушки).

ТЕСТ СОВМЕСТИМОСТИ ХАРАКТЕРОВ

№	Высказывания	Ваш ответ в баллах		
		верно	по-разному	неверно
1	Для меня легче спросить дорогу у прохожих, чем искать по схеме самостоятельно	2	1	0
2	Люблю выбирать и покупать цветы	2	1	0
3	Я стараюсь заводить знакомства, которые могут принести практическую пользу	2	1	0
4	По-моему, лучше действовать, чем размышлять	2	1	0
5	Меня раздражает неряшливый почерк или небрежно выполненная работа	2	1	0
6	По-моему, лучше смена горестей и радостей, чем однообразная жизнь	2	1	0
7	Думаю, нет такого, о чем нельзя было бы рассказать близкому человеку	2	1	0
8	Считаю, что если у человека есть доброта и такт, значит, есть самое главное	2	1	0

9	Мне нравится подшутить над тем, кто кажется не очень умным	2	1	0
10	Люблю лыжные прогулки (или летом – заплывы на длинные дистанции)	2	1	0
11	Думаю, что человек, не умеющий солидно держаться, вряд ли наделен большим умом	2	1	0
12	По-моему, чистая совесть важнее, чем материальные выгоды	2	1	0
13	Думаю, что если с людьми обходиться мягко, они теряют чувство ответственности	2	1	0
14	В пище мне нравится изысканность и разнообразие	2	1	0
15	Мне важно, что обо мне думают близкие, а мнение остальных меня мало волнует	2	1	0
16	Мне нравится обсуждать прочитанную книгу, просмотренные фильмы	2	1	0

ТАБЛИЦА ОТВЕТОВ

разница по четным суммам	разница по нечетным суммам	ОТВЕТ
От 0 до 5	А) от 0 до 5 Б) от 6 до 10 В) от 11 и выше	Вы гармоничная пара со схожими характерами Вы гармоничная пара и неплохо дополняете друг друга Вы гармоничная пара, но между вами неизбежны выяснения отношений из-за различий в характере
От 6 до 10	А) от 0 до 5	У вас возможны определенные трудности во взаимоотношениях, но они легко преодолены

	Б) от 6 до 10 В) от 11 и выше	мы Трудности преодолимы, но лишь со временем Трудности могут принять затяжной характер
От 11 и выше	А) от 0 до 5 Б) от 6 до 10 В) от 11 и выше	Вы разные люди, но умеете быстро приходить к согласию Вы трудная пара, но внушает надежду ваша взаимодополняемость во взглядах и интересах Вы трудная пара ⁸

(После заполнения теста).

— Теперь хотелось бы послушать все пары, которые заполняли тест: какой, согласно тесту, является ваша пара по совместимости характера.

(После анализа результатов, полученных после ответа на тест).

В целом наша группа является группой с совместимыми взглядами, и это позволяет нам продолжать работу.

Встреча гостей

Задача: закрепить основные приемы общения людей в новых предлагаемых обстоятельствах, а именно в семье.

— Предположим (обращаясь к молодым людям, которые согласились в данных предлагаемых обстоятельствах сыграть роль супругов), что накануне прихода гостей вы поссорились. Поводом для ссоры могут послужить финансовые недоразумения. Ну, например, муж, не посоветовавшись с вами, часть зарплаты отдал своим родным или истратил на свое хобби (книги, значки, марки...) Отменить прием гостей уже нельзя, они уже все в дороге, вам остались только самые последние приготовления. Пожалуйста, накрывайте стол к чаю, скоро придут первые гости.

— Часть гостей является приятельницами нашей милой хозяйки, часть гостей — товарищи мужа. Вы встречаетесь все вместе впервые. Остальное — в тех записках, которые я вам подготовила.

(Пока «супруги» готовят стол к приходу гостей, преподаватель всем «гостям» вручает задания. Например:

— вы товарищ мужа. В свое время вы отговаривали его от женитьбы. Вам не нравится, что теперь он не посещает ваших холостяцких вечеринок. Но теперь вы сами решили жениться и хотите представить другу свою девушку;

— вы коллега мужа по работе. Вы всегда очень симпатизировали ему, как вам казалось, и он — вам. Идти на вечеринку не хотелось, но вам очень хотелось увидеть его жену, чтобы понять, почему он выбрал именно ее;

⁸ Тест заимствован из книги: Семья. Социально-психол. и этич. пробл.: Справочник. — Киев, 1990. — С. 98-101.

— вы пошли в гости, потому что узнали, что там будет человек, который вам очень нравится. Решили использовать случай, чтобы, наконец, привлечь его внимание к себе, поближе познакомиться;

— вы в кругу сотрудников. Одна из коллег обсуждает одного молодого человека, не зная, что его жена находится в комнате. Вы это знаете, как поступите?

— вы были сейчас на концерте, где выступали ваши коллеги. Но особенно не понравился молодой человек, которого большинство присутствующих на вечеринке знают. Молодой человек ужасно бездарен (так, по крайней мере, кажется вам), он кривлялся и никакими выдающимися способностями не отличается (так думаете вы). Решили высказать свое суждение о нем всем присутствующим;

— вы в гостях, все идет прекрасно, но один из гостей допустил бестактность по отношению к хозяевам дома. Что будете делать?)

— Во всем остальном полная свобода. Хозяева должны встретить и принять гостей. Представить их друг другу. Гости должны вручить цветы, подарки, провизию, которые они принесли с собой. Все хотят хорошо и весело провести вечер. Пожалуйста!

(Обучающиеся приступают к выполнению задания).

Застольная беседа

Задача: анализ ситуации, сложившейся во время застольной беседы.

— Я позволю себе прервать нашу встречу. Она действительно была очень приятной и естественной, как хозяева, так и гости старались, чтобы их встреча бала очень приятной. Я понимаю, что своим вмешательством (я имею в виду те задания, которые я сформулировала перед вами) несколько усложнила во всех отношениях приятную встречу хороших и добрых людей. Мне бы хотелось, чтобы вы высказали свои суждения о том, что у вас получилось, а что нет и почему? Кто был безупречен в своем поведении, кто не совсем и допускал ошибки? Пожалуйста.

(Идет обсуждение, в ходе которого преподаватель обращает внимание на наиболее типичные ситуации, когда люди допускают оплошность, например: говорить о своих болезнях или обсуждать людей, которые отсутствуют за столом и др.)

Супружеские конфликты

Задача: познакомить со способами разрешения супружеских конфликтов.

— Как вы поступите, если вам муж говорит, что завтра, в субботу, с утра пойдет с друзьями на рыбалку (в гараж помогать другу)? Вы планировали совместно отдохнуть: пойти на прогулку, в кино...

— Вы сообщили жене, что в субботу с утра идете с друзьями на рыбалку. В ответ слышите упреки в эгоизме, жена огорчается, плачет. Каким будет ваше поведение?⁹

⁹ Психологический практикум заимствован из книги: Супружеская жизнь: гармония и конфликты. — М.: Профиз-

— Ваш муж пришел утром. Что вы предпримите?

— Вы задержались до утра у друга, он купил видеомагнитофон, и вы не заметили, как пробежало время. Жена ударила вас по щеке. Ваши действия?

(По этим и другим ситуациям преподаватель организует обсуждение линии поведения супругов и подводит это обсуждение к нескольким способам разрешения семейных конфликтов:

1. Уход от разрешения конфликта путем перевода разговора в другое русло. Например: сейчас не время, неуместно или некогда об этом говорить, давай отложим на «потом». Тут расчет на то, что «потом», может быть, партнер одумается, «остынет» и снимет свое обвинения, претензии.

2. Сглаживание, когда подвергшийся «атаке» супруг в данный момент признает себе виновным, хотя доводы и не приемлет, и таким образом успокаивает партнера. Такая тактика, правда, может подорвать доверие к нему: как же это так — признаешь, а не исправляешься. Но иногда помогает.

3. Компромисс, когда супруга, не откладывая в долгий ящик, приступают к совместному поиску приемлемого решения.

4. Псевдоразрешение по принципу: «Я иначе не умею и не собираюсь подстраиваться под кого бы то ни было».

5. Принуждение — навязывание партнеру своей позиции¹⁰

— Завершая наш разговор о семейных конфликтах, мне бы хотелось напомнить несколько правил Дейла Карнеги для супругов:

«Ни в коем случае не придирайтесь!!!»,

«Не критикуйте»,

«Не пытайтесь переделывать своего партнера».

Тест самоконтроля

Задача: ознакомить с методами самоконтроля в семейной жизни.

— По традиции завершаем наши занятия тестом самоконтроля. Вначале мы попросим мужчин ответить на вопросы, а затем женщин. Максимальное количество баллов — 100. Тот из мужчин, кто наберет большое количество баллов, будет в нашей группе самым выдающимся мужчиной, а женщина — самой выдающейся женщиной. Тест разработан Дейлом Карнеги, и в предисловии к тесту автор просит, обращаясь к супругам: «Может быть, вам имеет смысл ответить на эти вопросы, начисляя себе каждый раз десять очков, когда вы можете дать положительный ответ.

ДЛЯ МУЖЕЙ

1. Ухаживаете ли вы за своей женой; преподносите ли ей иногда цветы, помня о ее дне рождения и о годовщине вашей свадьбы, проявляя при этом внимание, нежность?

2. Всегда ли соблюдаете правило — не критиковать жену перед другими?

дат, 1990. — С.51.

¹⁰ Способы разрешения конфликтов заимствованы из книги: Семья: Социально-психол. и этич. пробл. — Киев, 1990. — С. 96.

3. Даете ли вы ей, кроме денег на ведение хозяйства, деньги, которые она может тратить целиком по своему усмотрению?

4. Прилагаете ли вы усилия к тому, чтобы понимать ее изменчивые женские настроения и помогать ей в периоды усталости, нервности и раздраженности?

5. Проводите ли вы с женой хотя бы половину вашего свободного времени?

6. Воздерживаетесь ли вы от сравнения, как готовит пищу или ведет хозяйство ваша мать или жена друга — если только сравнение не в ее пользу?

7. Проявляете ли вы определенный интерес к ее интеллектуальной жизни, к ее клубам и обществам, к книгам, которые она читает, к ее взглядам на гражданские проблемы?

8. Позволяете ли вы ей танцевать с другими мужчинами или принимать от них знаки дружеского внимания, не делая со своей стороны ревнивых замечаний?

9. Всегда ли вы пользуетесь случаем похвалить ее и выразить ей свое восхищение?

10. Благодарите ли вы ее за небольшие услуги, оказываемые вам, такие, как пришить пуговицу, заштопать носки, отдать в чистку костюм?

ДЛЯ ЖЕН

1. Предоставляете ли вы своему мужу полную свободу в его служебных делах, воздерживаетесь ли вы от критики его коллег, от его выбора секретарши, от того, что он работает в неурочное время?

2. Прилагаете ли вы все усилия для того, чтобы сделать домашний очаг интересным и привлекательным?

3. Варьируете ли вы меню обедов, завтраков, ужинов так, что, садясь к столу, муж никогда не знает, что его ожидает?

4. Имеете ли вы настолько разумное представление о делах мужа, что можете с пользой обсуждать их с ним?

5. Можете ли вы мужественно и бодро встречать денежные трудности, не критикуя своего мужа за допущенные им ошибки и не сравнивая его с более успевающими мужчинами?

6. Прилагаете ли вы специальные усилия для того, чтобы быть в хороших отношениях с его матерью или другими родственниками?

7. Уделяете ли вы внимание одежде, какой стиль и какие цвета любит или, напротив, не любит ваш муж?

8. Идете ли вы на компромисс в небольших расхождениях в интересах согласия?

9. Даете ли вы себе труд научиться любимым играм вашего мужа, чтобы могли делить его досуг?

10. Следите ли вы за новостями, за новыми книгами, новыми идеями с тем, чтобы поддерживать интеллектуальные интересы своего мужа?

— Ответить на эти вопросы для большинства не составляет труда. Но вот какая интересная деталь: как правило, и мужчины и женщины завышают себе оценки. Почему это происходит? Наверное, потому, что каждый из нас знает, как надо поступать, чтобы быть воспитанным человеком. Поэтому я предлагаю вам дома сделать так, чтобы не вы себе ставили баллы, а ваш муж или жена. И сравните эти оценки со своими. Думаю, каждому из нас будет о чем задуматься.

Можно еще предложить вам провести дома эксперимент: например, объявите неделю (или несколько дней), когда вы будете поступать так, чтобы на каждый вопрос дать положительный ответ. А через неделю баллы проставит вам муж (или жена). Можно, чтобы оба супруга включились в эксперимент по обоюдному согласию и назовите эту неделю «неделей любви и согласия».

На этом я прощаюсь с вами. Желаю, чтобы успехи сопутствовали вам в ваших делах, в общении с близкими и незнакомыми людьми, чтобы вам удавались все ваши начинания, а вокруг вас было биополе добра, нежности и уважения.

Уверена, что интерес к проблемам культуры общения не исчезнет с окончанием наших занятий, и поэтому предлагаю вам список литературы для самостоятельного изучения.

Благодарю вас за совместную работу, за доброжелательность и терпение, старание и уважение. Всего вам самого доброго!

При проведении практических (семинарских) занятий используется форма «дебатов», целью которых является формирование дискуссионной модели образования, развитие навыков публичных выступлений и дискуссий, приобретение навыков научной аргументации, развитие способностей ориентироваться в непростых ситуациях морального выбора.

Формой контроля самостоятельной работы по курсу «Основы коммуникативной культуры» является оценка работы студентов на практических и семинарских занятиях, на основании выполненных заданий ставится **зачет**.

Вопросы для самоподготовки к зачету

1. Эссе о своем имени
2. Эссе «Я горжусь своей родословной»
3. Анализ ритуала представления в художественной литературе.
4. Анализ методов поднятия настроения
5. Позитивные и негативные эмоции
6. Примеры комплиментов
7. Определение объективных причин конфликтов
8. Выявление субъективного фактора в конфликте
9. Определение конфликтогена
10. Определение позиций в конфликте
11. Определение уровня конфликта
12. Тестирование на уровень конфликта
13. Выявление вербальных и невербальных способов общения

14. Систематизация психологических способов общения
15. Устное выступление
16. Сущность и особенности общения
17. Основные типы и виды общения
18. Общение как информационный процесс
19. Психология восприятия человека человеком
20. Психология взаимодействия людей в процессе общения
21. Психология формирования взаимоотношений
22. Основные психологические механизмы процесса общения
23. Технология межличностных коммуникаций
24. Устная речь в системе средств общения
25. Этикет как компонент коммуникативной культуры личности
26. Коммуникативные качества личности и их развитие

5.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

В процессе изучения дисциплины осуществляются следующие виды контроля:

- **входной контроль** заключается в изучении первоначальных знаний по смежным предшествующим дисциплинам, проведении входного тестирования о наличии представлений, знаний, умений и навыков по данной дисциплине;
- **текущий контроль качества** усвоения знаний состоит в проведении тестов в конце разделов курса, а так же в отработке практических навыков, активность на лабораторных занятиях;
- **промежуточная аттестация** – зачет.

Рейтинговая оценка по данной дисциплине осуществляется по 100-балльной шкале и складывается из текущих оценок посещаемости занятий, защиты результатов работ, выполняемых на практических занятиях, знаний на промежуточном контроле (творческая работа по темам в п. 5.3) и итоговой оценки.

В семестре текущий контроль оценивается интервалом 40–80 баллов, а итоговый — 0–20 баллов. Сумма баллов текущего и итогового контроля в интервале 60–100 баллов соответствует положительной оценке знаний обучающегося и позволяет преподавателю поставить оценку за семестр.

В случае пропуска занятий обучающийся ликвидирует образовавшуюся задолженность в сроки, устанавливаемые по договоренности с преподавателем. В случае пропуска занятий по уважительной причине, что подтверждается соответствующей справкой из деканата, защита результатов его работы оценивается по обычной шкале баллов, установленной для каждой темы; при этом ему компенсируется оценка посещаемости пропущенных занятий. В случае пропуска занятий по неуважительной причине защита результатов работы оценивается по 50%-ной шкале баллов по каждой теме без компенсации оценки посещаемости пропущенных занятий.

Обучающиеся, не сумевшие ликвидировать задолженности в установленные сроки в течение семестра, получают на зачете дополнительные вопросы (задачи для решения) по соответствующим темам.

Если обучающемуся разрешено деканатом заниматься по индивидуальному учебному плану, то в начале семестра совместно с преподавателем устанавливается график защиты результатов его работы по темам в соответствии с учебным планом изучения дисциплины. В случае соблюдения графика его работа оценивается по обычной шкале баллов с компенсацией оценки посещаемости пропущенных занятий, отведенных рабочим учебным планом на изучение соответствующих тем. В случае нарушения установленных сроков он получает на зачете дополнительные вопросы (творческие задания) по соответствующим темам.

При защите результатов работы по темам дисциплины обучающийся получает положительную оценку только в том случае, если он демонстрирует умение работать с материалами, предъявленными к защите в электронном виде.

Оценки, полученные при тестировании по темам дисциплины (от 0 до 100), пересчитываются в шкалу баллов, предусмотренную для соответствующих тем.

Критерии оценивания ответа обучающегося

Высшим баллом **«отлично» (зачтено)** аттестуется обучающийся, полностью овладевший программным материалом или точно и полно выполнивший практические задания. При этом он проявляет самостоятельность в суждениях, умение представить тезисный план ответа; владение теорией, умение раскрыть содержание проблемы; свободное оперирование научным аппаратом, умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, апеллировать к источникам. Обучающийся, опираясь на межпредметные связи, показывает способность связать научные положения с будущей практической деятельностью; умение делать аргументированные выводы; уверенно, логично, последовательно и грамотно излагать ответ на вопрос.

Оценка **«хорошо» (зачтено)** ставится, если обучающийся овладел программным материалом, умеет оперировать основными категориями и понятиями изучаемой отрасли знаний, но самостоятельность суждений, знание литературы у него более ограничены. Он умеет представить план ответа; владеет теорией, раскрывающей проблему; умеет иллюстрировать основные теоретические положения конкретными примерами и практики. Вместе с тем допускает ошибки в ходе ответа на вопросы. Умеет делать аргументированные выводы; уверенно, логично, последовательно и грамотно излагает ответ на вопрос.

Оценка **«удовлетворительно» (зачтено)** ставится обучающемуся, который в основном знает материал программы, в целом верно выполнил задания, но знания его неполны и поверхностны, самостоятельные суждения отсутствуют. Обучающийся имеет представление о требованиях практики в своей профессиональной области, знает основную литературу, обладает необходимыми умениями. Может оперировать основными понятиями и категориями изучаемой

науки, но допускает ошибки в ответе, обнаруживает пробелы в знаниях. Умеет делать выводы; грамотно излагает ответ на вопрос.

Оценка **«неудовлетворительно» (не зачтено)** ставится, если обучающийся демонстрирует незнание или непонимание учебного материала, не владеет навыками, овладение которыми предусмотрено программой дисциплины, не может выполнить предложенных заданий, не знаком с основной рекомендованной литературой. Это проявляется в отсутствии плана ответа, существенных ошибках при изложении материала, трудностях в практическом применении знаний, неумении сформулировать выводы.

6. Методические рекомендации преподавателям по технологии реализации дисциплины

При чтении лекционного материала занятия могут проходить с использованием:

– **информационно-коммуникационных образовательных технологий: лекция-визуализация** – изложение содержания каждой темы сопровождается презентацией (демонстрацией фото- и киноматериалов)

– **интерактивных технологий (лекция «обратной связи»** – лекция–провокация, в которой часть материала приводится с заранее запланированными ошибками, после чего завязывается лекция-беседа, лекция-дискуссия).

В качестве домашних заданий студенты выполняют индивидуальные задания, выдаваемые преподавателем, с проверкой и обсуждением результата выполнения на следующем занятии.

С целью повышения эффективности учебного процесса, в ходе практических занятий используются:

– **интерактивные технологии**, например, семинар-дискуссия – коллективное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы, выявление мнений в группе;

– **информационно-коммуникационные образовательные технологии:** практическое занятие в форме презентации (представление результатов исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред);

инновационные методы: использование мультимедийных учебников, электронных версий эксклюзивных курсов в преподавании дисциплины; использование медиаресурсов, энциклопедий, электронных библиотек и Интернет; использование программно-педагогических тестовых заданий для проверки знаний студентов и т.д.

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучение по дисциплине «Основы коммуникативной культуры» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекционного и семинарского, практического типа) и самостоятельной работы студентов.

7.1. Методические указания по подготовке к занятиям лекционного типа

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом,
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания,
- систематизирует учебный материал,
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к занятиям лекционного типа заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции,
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора),
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке,
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

7.2. Методические указания по подготовке к занятиям семинарского типа

Особенность занятий семинарского типа объясняется логикой их построения, которой студентам необходимо придерживаться. Цель занятий семинарского типа заключается в закреплении знаний, полученных студентами на лекции и самостоятельной работе над литературой, расширении круга знаний.

При подготовке к занятиям семинарского типа:

- внимательно прочитайте материал лекций относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
- выпишите основные термины,
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов.
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия).

7.3. Методические рекомендации по самостоятельной работе студента

Самостоятельная работа – важная составляющая часть высшего образования. Ее организация во многом определяет эффективность учебного процесса и способствует выработыванию навыков самообразования.

Самостоятельная работа включает подготовку студентов к практическим занятиям и экзамену. Эта подготовка состоит в знакомстве с содержанием нужных глав учебных пособий, которые указаны в разделе «Литература», и выполнении заданий, выдаваемых преподавателем на занятиях, в том числе – из

списка, приведенного в разделе «Темы самостоятельных работ». Планом практических занятий предусмотрено, что задания на самостоятельную работу частично могут выполняться студентом на занятиях.

7.4. Методические рекомендации по подготовке к зачету

К зачету необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине.

В самом начале учебного курса познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой по дисциплине,
- перечень компетенций, которыми студент должен владеть,
- учебно-тематическим планом дисциплины,
- контрольными мероприятиями,
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также

электронными ресурсами.

- перечнем контрольных вопросов.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционного и семинарского типа позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (включая самостоятельную работу)

а) основная литература

1. Будильцева М.Б. Основы риторики и коммуникации. Нормативный и коммуникативный аспекты современной риторики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Будильцева М.Б., Варламова И.Ю., Пугачёв И.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Российский университет дружбы народов, 2013.— 118 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22232>. — ЭБС «IPRbooks»

2. Руднев В.Н. Риторика [Электронный ресурс]: курс лекций. Для всех специальностей/ Руднев В.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Российский новый университет, 2011.— 216 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21310>. — ЭБС «IPRbooks»

б) дополнительная литература

1. Аверинцев С.С. Риторика и истоки европейской литературной традиции. – М., 1996.

2. Анисимова Т. В., Гимпельсон Е. Г. Современная деловая риторика. – М.; Воронеж, 2002.

3. Аннушкин В.И. Русская риторика. Исторический аспект. – М., 2003.

4. Античные риторика: Собрание текстов / Под ред. А. Тахо-Годи. - М., 1978.

5. Аристотель. Риторика. Пер. Н. Платоновой // Античные риторика / Собр. текстов, комм. и общ. ред. А.А. Тахо-Годи. – М., 1978.

6. Безменова Н. Очерки по теории и истории риторика.- М., 1999.

7. Березин В. М. Лици и гримасы массовой коммуникации. – М., 2003.

8. Бороздина Г. Психология делового общения: Уч. пособие. - М., 1998.

9. Введенская Л., Павлова Л. Деловая риторика. - Ростов-на-Дону., 2002 (или другое издание).
10. Гиндин С.И. Риторика и проблемы структуры текста. // Общая риторика. – М., 1986.
11. Голуб И.Б., Розенталь Д.Э. Секреты хорошей речи. – М.,1993.
12. Гойхман О. Я. Речевая коммуникация. Учебник для вузов. - М., 2012. – 272 с.
13. Гойхман О. Я, Надеина Т. Основы речевой коммуникации. Учебник для вузов. - М., 1997.
14. Далецкий Ч. Риторика: Заговори, и я скажу, кто ты. – М., 2003.
15. Демосфен. Речи. В 3-х тт. Под. ред. Е.С. Голубцовой, М.П. Маринович, Э.Л. Фролова. –М., 1994.
16. Дюбуа Дж., Пир Ф. и др. Общая риторика. - М., 1986.
17. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. – М., 2001.
18. Ключев Е. Риторика: Уч. пособие д/вузов. - М., 1999.
19. Леммерман Х. Учебник риторики. - М., 2002.
20. Лисий. Речи. – М., 1994.
21. Лобанов И.Б. Говорим правильно по-русски: речевой этикет. -Ростов-на-Дону: Феникс, 2013.-191 с.
22. Михальская А.К. Основы риторики. Мысль и слово. – М.,1996.
23. Панфилова А. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Уч. пособие. - СПб., 1999.
24. Неориторика: генезис, проблемы, перспективы. - М., 1991.
25. Платон. Собр. соч. В 4-х тт. – М., 1990 – 1994.
26. Плутарх. Сравнительные жизнеописания. В 2-х тт. – М., 1994.
27. Поварнин С. Искусство спорить. - М., 1921.
28. Попова Т. И. Телеинтервью в коммуникативно-прагматическом аспекте. – СПб, 2002.
29. Рождественский Ю. В. Принципы современной риторики. – М., 1990.
30. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М., 2003.
31. Снелл Ф. Искусство делового общения. - М., 1990.
32. Стернин И.А. Практическая риторика. – М.: 2003
33. Филиппов А.В, Филиппова Н.В. Публичная речь в понятиях и упражнениях. – М.: 2002.
34. Цицерон М.Т. Речи. В 2-х тт. – М., 1993.
35. Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1994.
36. Чалдини Р. Психология влияния. - СПб., 1999.
37. Чурилов И. И. Философский диспут с обыденным сознанием в афоризмах. – Пермь, 2000.
38. Шейнов В. Искусство убеждать: Уч. пособие. - М., 2000.
39. Шопенгауэр А. Искусство споров. - М., 1996.
40. Эрнст О. Слово предоставлено Вам. - М., 1988.

в) программное обеспечение не требуется.

г) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

№№	ЭБС, к которым имеют доступ обучающиеся (на договорной основе)	Описание ЭБС	Используемый для работы адрес
1.	ЭБС издательства «Юрайт»	Электронно-библиотечная система, коллекция электронных версий книг.	http://www.biblio-online.ru/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.
2.	ЭБС издательства «Лань»	Электронно-библиотечная система, электронные книги, учебники для ВУЗов. Коллекция «Музыка».	http://e.lanbook.com/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.
3.	ЭБС IPR BOOKS	Современный ресурс для получения качественного образования, предоставляющий доступ к учебным и научным изданиям, необходимым для обучения и организации учебного процесса в нашем учебном заведении.	http://www.iprbookshop.ru/ 100% доступ. Версия для слабовидящих.

№№	Справочные системы и базы данных к которым имеют доступ обучающиеся (на договорной основе)	Используемый для работы адрес
1.	Polpred.com Обзор СМИ. В рубрикаторе: 53 отрасли / 600 источников / 9	http://polpred.com/news/

	<p>федеральных округов РФ / 235 стран и территорий / главные материалы / статьи и интервью 9000 первых лиц. Ежедневно тысяча новостей, полный текст на русском языке, миллионы сюжетов информагентств и деловой прессы за 15 лет. Доступ на Polpred.com открыт со всех компьютеров библиотеки.</p>	
2.	<p>С 2001 года Библиотека Московского гуманитарного университета сотрудничает с компанией «Консультант Плюс» и является участником Программы информационной поддержки российских библиотек. В читальном зале установлены актуальные базы данных правовых документов. Учебный центр «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/edu/center/) регулярно проводит обучающие семинары с выдачей своего сертификата. Программа и расписание семинаров на ближайший месяц размещаются на сайте компании в разделе Некоммерческие проекты – Учебный Центр Консультант Плюс. Разработано мобильное приложение «Консультант Плюс: Студент» (http://www.consultant.ru/student/). Бесплатное приложение «КонсультантПлюс: Студент» содержит правовую информацию (кодексы, законы), судебную практику, консультации, а также современные учебники по праву, финансам, экономике и бухучету.</p>	http://www.consultant.ru/edu/center/

Информационные ресурсы открытого доступа

№№	Описание электронного ресурса	Используемый для работы адрес
----	-------------------------------	-------------------------------

1.	Министерство образования и науки Российской Федерации	http://минобрнауки.рф/ 100% доступ
2.	Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки	http://obrnadzor.gov.ru/ 100% доступ
3.	Федеральный портал «Российское образование»	http://www.edu.ru/ 100% доступ
4.	Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://window.edu.ru/ 100% доступ
5.	Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов	http://fcior.edu.ru/ 100% доступ
6.	Электронно-библиотечная система, содержащая полнотекстовые учебники, учебные пособия, монографии и журналы в электронном виде. 5100 изданий открытого доступа	http://bibliorossica.com/ 100% доступ
7.	Федеральная служба государственной статистики	http://www.gks.ru 100% доступ

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом. В процессе обучения используется лицензионное программное обеспечение.

Для материально-технического обеспечения дисциплины используются следующие ресурсы:

1. для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и оборудованные комплектом презентационного оборудования (стационарного или переносного): мультимедиа-проектором, персональным компьютером;

2. для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, для осуществления текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и оборудованные комплектом презентационного оборудования (стационарного или переносного): мультимедиа-проектором, персональным компьютером;

3. помещения для самостоятельной работы студентов: читальный зал библиотеки МосГУ, аудитории №107, №514, №417, №225 (3 учебный корпус), аудитория №16 (1 учебный корпус), аудитория №311 (учебный корпус В), аудитория №35 (2 учебный корпус), укомплектованные специализированной мебелью и оснащенные компьютерной техникой с возможностью выхода в Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

В Университете созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья. Имеются учебные аудитории, предназначенные для проведения всех видов учебных занятий и самостоятельной работы обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. В качестве лицензионного программного обеспечения используется MS Office.

10. Особенности обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья

Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014г. № АК-44/05вн и «Положением об обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным ректором АНО ВО «Московский гуманитарный университет» от 30.05.2018 г.

Подбор и разработка учебных материалов для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья производится с учетом их индивидуальных особенностей.

Предусмотрена возможность обучения по индивидуальному графику.