

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна

Должность: проректор по учебной работе

Дата подписания: 24.09.2024 13:14:10

Уникальный программный ключ:

0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Заведующий кафедрой

коммуникологии и психологии



Е.А. Никитина

«30» августа 2024 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

для текущего контроля успеваемости  
и промежуточной аттестации обучающихся  
по дисциплине

Имиджеология

*(наименование дисциплины)*

53.03.03 Вокальное искусство

*(код и наименование ОПОП ВО)*

# ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

## 1.1 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ (для коллоквиума)

Раздел (тема) дисциплины 1 Имиджеология: сущность и специфика учебного предмета.

1. Каковы предмет и задачи риторики? Считаете ли вы необходимым изучение этой учебной дисциплины? Обоснуйте свою точку зрения.

2. Сопоставьте различные определения риторики, выделите в них общее и различное. Какое из этих определений, на ваш взгляд, отличается наибольшей объясняющей силой и практической целенаправленностью?

«Определим риторiku как способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета» (Аристотель).

«Риторика есть искусство хорошо и украшенно говорить» (Цицерон).

«Красноречие есть искусство о всякой данной категории красиво говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению»

(М.В. Ломоносов).

«Риторика - филологическая дисциплина, изучающая отношение мысли к слову. Непосредственная задача риторики - прозаическая речь или публичная аргументация» (проф. А.А. Волков).

«Риторика - теория, мастерство и искусство красноречия» (проф. А.К. Михальская).

«Риторика – теория речи как инструмента развития общества» (проф. Ю.В. Рождественский).

3. Дайте характеристику коммуникативным качествам речи: богатство, разнообразие речи, выразительность (образность, интонация, логическое ударение и др.), чистота, точность, логичность, доступность, уместность.

Приведите примеры проявления этих качеств в публичной речи.

**Шкала оценивания:** 5-балльная.

**Критерии оценивания:**

**5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**4 балла** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**3 балла** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**2 балла** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

## **1.2 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАДАЧИ (кейс-задачи)**

Тема № 1. Имиджеология: сущность и специфика учебного предмета.

### *Производственная задача №1*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог составьте-речь обращение к мальчику и его родителям. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

Коля, накопив определенную сумму из карманных денег, что давали ему родители, решил потратить ее на покупку новой компьютерной игры. Однако родители хотели, чтобы вместо игры он купил себе «что-нибудь полезное», так как «он и так слишком много времени проводит за компьютером». Мальчик настаивал на своем, родители — на своем. Все закончилось взаимными упреками, обидами, ссорой.

Тема № 2. Теоретические основы имиджа.

### *Производственная задача №2*

*Ознакомьтесь с ситуацией. Вы как конфликтолог составьте речь-обращение к детям, к родителям детей. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

Дети средней группы собираются вечером на прогулку. У Ромы и Лизы шкафчики для одежды расположены рядом, дети ссорятся, мешают друг другу. Чтобы разрешить ситуацию, воспитатель отодвигает скамейку, чтобы детям было удобнее, но дети продолжают спорить и мешать друг другу.

Тема № 3. Закономерности формирования и функционирования имиджа

### *Производственная задача №3*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог составьте речь-обращение*

*к сотрудникам. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

В компании, занимающейся производством косметических средств, возникла необходимость срочно отправить кого-то из менеджеров отдела в командировку в другой город на 5 дней. Директивным решением руководитель выбрал Павла, о чем ему было сообщено за 2 дня до предстоящей поездки. Узнав об этом, менеджер пошел к начальству и отказался от командировки в связи с тем, что у его жены юбилей, празднование которого выпадает как раз на время поездки. На это руководитель ответил, что не считает названную причину существенной для отказа от важной командировки, и если Павел не поедет, то может искать себе другую работу, так как сотрудники, которые подводят компанию, начальству не нужны.

#### Тема № 4. Структура и типология имиджа

##### *Производственная задача №4*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог предложите вариант речи учителя. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

... Молодая учительница истории пришла впервые в 5-й класс. Она вошла, ребята молча ее приветствовали. Лишь за последней партой продолжал в полный голос разговаривать с соседом по парте высоченный детина, нисколько не обращая внимание на новую учительницу. Учительница, правда, была наслышана, что в классе есть второгодники-переростки, но она никак не могла предположить, что один из них может быть на две головы выше своих сверстников. Решив навести порядок в классе и убежденная в том, что это ученик из другого класса, зашедший к товарищу, учительница сказала: «А ты что здесь делаешь? Разве ты не слышал звонка? Иди-ка в свой класс быстренько!». «Никуда я не пойду, — басом ответил высокий, — я и есть в своем классе». Несколько смутившись, но тут же оценив ситуацию, учительница воскликнула...

#### Тема № 5 Разработка и применение стратегий формирования имиджа.

##### *Производственная задача №5*

*Ознакомьтесь с ситуацией. Какое решение Вы можете предложить на основе социальных и этических норм? Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

... Учащийся 10-го класса, умный, способный, учится на «4» и «5», вступил в конфликт с учителем химии. Предмет он знает, даже читает сверх программы. Один вопрос (внепрограммный) слушал на подготовительных курсах в институте, понял его неправильно. Этот же вопрос рассматривали в школе на уроке. Ученик имел о нем уже сложившееся представление (неверное). Поэтому объяснений учительницы не принял, хотя она была права. Он был уверен в правоте преподавателя института. На почве неверия в знания учителя возник конфликт, который все усугублялся, дошел до того, что учащийся перестал заниматься химией, стал вызывающе вести себя на уроках...

#### Тема № 6. Индивидуальный имидж

##### *Производственная задача №6*

*Проанализируйте ситуацию. Оцените позицию классного руководителя. Предложите вариант речи-обращения учителя к родителям «трудного» ученика. Какие профес-*

*сиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

Беседа классного руководителя с родителями «трудного» ученика. Мальчик не делает уроки, игнорирует дисциплину. Его отец говорит о том, что задача школы воспитывать, т.к. у него ответственная работа и перечисляет свои заслуги в воспитании. Классный руководитель: «воспитывать ребенка можно совместными усилиями: вашими и нашими».

#### Тема № 7. Имидж руководителя

##### *Производственная задача №7*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог составьте-речь обращение к сотрудникам. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

Сотрудники отдела проектирования получили от начальства очень важное задание с жесткими сроками исполнения. Оно состояло в разработке продукта для одного из постоянных клиентов. Через некоторое время выяснилось, что существует риск не успеть закончить задание к назначенной дате из-за скрупулезного подхода к созданию проекта. Руководитель отдела заявил, что важнее уложиться в срок, так как в противном случае вышестоящее начальство может объявить работникам выговор и лишить их премий. Но главный проектировщик возразил, что нельзя жертвовать качеством продукта, так как из-за подобного подхода можно потерять клиентов, от чего репутация фирмы может пострадать. В итоге между ними разгорелся скандал.

#### Тема № 8. Корпоративный имидж

##### *Производственная задача №8*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог составьте-речь обращение к супругам. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

У супругов скоро годовщина свадьбы. При обсуждении проведения торжества выясняется, что муж хочет организовать банкет в дорогом ресторане, пригласить большое количество гостей, а жена хочет поехать с супругом в путешествие. Каждый не уступает, стоит на своем. Разговор заканчивается ссорой.

***Шкала оценивания: 5-балльная.***

***Критерии оценивания:***

**5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если задача решена правильно, в установленное преподавателем время или с опережением времени, при этом обучающимся предложено оригинальное (нестандартное) решение, или наиболее эффективное решение, или наиболее рациональное решение, или оптимальное решение.

**4 балла** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если задача решена правильно, в установленное преподавателем время, типовым способом; допускается наличие несущественных недочетов.

**3 балла** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если при решении задачи допущены ошибки некритического характера и (или) превышено установленное преподавателем время.

**2 балла** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если задача не решена или при ее решении допущены грубые ошибки.

## 1.2 ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

Тема № 1 Имиджеология: сущность и специфика учебного предмета

Вариант 1

1. Вопрос в закрытой форме.

1. Культура речи – это:

а) Совокупность взаимосвязанных коммуникативных качеств речи, говорящих о её совершенстве;

б) Умение говорить красиво, правильно, культурно;

в) Системы речевых средств, которые используются при общении в зависимости от сферы направленности общения или сферы профессиональной деятельности.

2. Вопрос в открытой форме.

\_\_\_\_\_ - русского происхождения, означает умение *говорить красиво, увлекательно самым убедительно*.

3. Вопрос на установление последовательности.

Классическая риторика включала в себя античный риторический канон, т.е. правила работы над речью. Установите последовательность этапов:

1) запоминание речи (мемория); произнесение речи (акцио);

2) расположение — построение речи, деление речи на вступление, изложение, заключение, разработка аргументации (диспозиция);

3) словесное выражение — «украшение» речи, подбор тропов и риторических фигур (элокуция);

4) нахождение — систематизация содержания речей и используемых в них доказательств (инвенция).

4. Вопрос на установление соответствия

Соотнесите коммуникативные качества речи:

А	Правильная речь	1. Речь, в которой наблюдается соответствие выражаемого эстетическим потребностям участников коммуникации
Б	Ясная речь	2. Речь, соответствующая ситуации, адресату, обстановке, теме, жанру
В	Красивая речь	3. Речь, подчиненная нормам орфоэпии и грамматики
Г	Уместная речь	4. Речь, в которой присутствует соответствие выражаемого понятия и предмету

5. Вопрос в закрытой форме.

Высшая форма красноречия; один из видов искусного владения не только словом, но и всеми средствами общения (вербальными и невербальными, речевой деятельностью в целом) с целью воздействия на слушателей, их убеждения

а) Красноречие

б) Ораторское искусство

в) Риторика

Вариант 2

1. Вопрос в закрытой форме.

Что обозначает слово «ритор» и «оратор»?

а) Оратор (из лат. яз.) – человек, обладающий даром речи, владеющий мастерством публичной речи и способный воздействовать на слушателей в нужном ему направлении; лицо, произносящее речь перед аудиторией; лицо, профессионально занимающееся искусством красноречия.

Ритор (из греч. яз.)– человек, обладающий даром речи; учитель красноречия; синоним оратор).

б) Оратор – человек, обладающий природным дарованием, данным свыше, развиваемым трудом; ритор – человек, обладающий «даром слова, волнующий и увлекающий красотой формы, яркостью образов и силою метких выражений».

в) Оратор – человек выступающий, ритор – одаренный красноречием;

г) Оратор – человек, увлекающий аудиторию; ритор – человек, умеющий составлять речи.

2. Вопрос в открытой форме.

По \_\_\_\_\_ (автор), красноречие - это *природное дарование*, данное свыше, развиваемое трудом; «дар слова, волнующий и увлекающий красотой формы, яркостью образов и силою метких выражений».

3. Вопрос на установление последовательности

Важным этапом в подготовке речи является выбор аргументации, которая включает в себя следующие компоненты в порядке очередности:

– демонстрацию-средства, при помощи которых говорящий демонстрирует связь между тезисом и аргументами;

- тезис (положение, которое необходимо обосновать, доказать);

– аргументы (суждения, которые приводятся для обоснования тезиса).

4. Вопрос на установление соответствия.

Установите соответствие между утверждениями и их авторами

1. Квинтилиан	А. Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об одной мнению
2. Н.Ф. Кошанский	Б. Красноречие есть дар потрясать души, переливать в них свои страсти и тем самым сообщать образ своих понятий
3. Аристотель	В. Риторика – искусство говорить хорошо
4. М.В. Ломоносов	Г. Риторика есть искусство находить способы убеждения относительно каждого данного предмета

5. Вопрос в закрытой форме.

Назовите элементы культуры речевой деятельности, от которых зависит коммуникативный успех.

а) Логическое построение речи, содержательность, убедительность; совершенство форм языка и стилей речи, образная и эмоциональная выразительность речи; управление вниманием аудитории, достижение наибольшей взаимной связи.

б) Аргументованность, познавательная сущность, убедительность; выразительность речи, контакт с аудиторией;

в) Культура речевой деятельности, культура владения невербальными техниками общения, познавательная сущность речи, информативность;

г) Образно-эмоциональное наполнение речи, глубина преподносимых истин, убедительность, творческое мышление оратора.

Тема № 2 Теоретические основания имиджа

Вариант 1

1. Вопрос в закрытой форме.

Какое государство является подлинной родиной ораторского искусства?

а) Древняя Греция.

- б) Индия.
- в) Китай.
- г) Египет.

2. Вопрос в открытой форме.

Диспозиция - это

3. Вопрос на установление последовательности.

Целями основной части являются: (установите последовательность)

опровержение антитезиса (точка зрения, положение, которое противоречит тезису подготавливаемой речи);

- изложение основного материала;
- последовательное разъяснение выдвинутых положений и их доказательность;
- подведение слушателя к определённым выводам.

4. Вопрос на установление соответствия

Установите соответствие между понятиями и их основными характеристиками:

Композиция	положение, которое необходимо обосновать, доказать
Тезис	идеи, и подтверждающий их материал.
Аргументы	средства, при помощи которых говорящий демонстрирует связь между тезисом и аргументами.
Демонстрация	суждения, которые приводятся для обоснования тезиса

5. Вопрос в закрытой форме.

Как наука об ораторском искусстве риторика возникла...

- а) В 5 веке до н. э.
- б) В 6 веке до н. э.
- в) в 4 веке до н. э.

### Вариант 2

1. Вопрос в закрытой форме.

Кто считается основателем софистики?

- а) Горгия.
- б) Платон.
- в) Сократ.
- г) Цицерон.

2. Вопрос в открытой форме.

Метод изложения материала - это

3. Вопрос на установление последовательности

Простая хрия состоит из восьми частей (установите последовательность):

1. Вступление
  2. Свидетельство (апелляция к авторитету)
  3. Причина (объяснение, почему данное положение верно)
  4. Пример
  5. Подobie (пояснение данного положения с помощью аналогии, сравнения, уподобления)
  6. Противоположение (опровержение ложности данного положения)
  7. Определение (ясное и точное толкование тезиса)
  8. Заключение (отношение оратора к теме)
4. Вопрос на установление соответствия.

Установите соответствие между методами изложения материала и их основными характеристиками:

<b>Индуктивный</b>	изложение от частного к общему. Вы-
--------------------	-------------------------------------



	ступающий начинает речь с частного случая, затем подводит слушателей к обобщениям и выводам (например, так могут строиться агитационные выступления).
<b>Дедуктивный</b>	сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллели проводятся с тем, что хорошо известно слушателям. Это помогает понять основную идею, усиливает воздействие на аудиторию.
<b>Методанalogии</b>	расположение материала вокруг конкретной главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному, к более углублённому анализу вопроса.
<b>Концентрический метод</b>	изложение материала от общего к частному. Оратор в начале выступления выдвигает положения, потом разъясняет их смысл на конкретных примерах и фактах (например, пропагандистские выступления).

5. Вопрос в закрытой форме.

Кто автор первого античного учебника по истории?

- а) Корака (Коракса).
- б) Аристотель.
- в) Сократ.
- г) Платон.

Тема № 3 Закономерности формирования и функционирования имиджа.

*Вариант 1*

1. Вопрос в закрытой форме.

Выберите правильное лингвистическое определение понятия «речь»

а) Речь есть «процесс превращения мысли в слово, материализация мысли» (Л.С. Выготский), синоним – речевая деятельность; Речь есть продукт речевой деятельности, результат порождения речи – текст (письменный, устный или мысленный).

б) Речь есть «процесс превращения мысли в слово, материализация мысли» (Л.С. Выготский), синоним – речевая деятельность;

в) Речь есть совокупность языковых единиц; Речь – порождение языковых текстов;

г) Речь – язык в действии; Речь – ораторское выступление, имеющее различие в жанрах.

2. Вопрос в открытой форме.

Ораторское мастерство - это

3. Вопрос на установление последовательности.

Стратегия полимической речи включает в себя следующие этапы подготовки

(установите последовательность):

- 1) определение предмета спора, его целей и характера;
- 2) подбор аргументов;
- 3) формулировка собственного мнения;
- 4) формулировка иных позиций;
- 5) подбор противоположных аргументов;

б) выбор собственной цели и позиции.

4. Вопрос на установление соответствия

Установите соответствие:

1.	Риторика	А	Умение искусно пользоваться речью для оказания наибольшего воздействия на слушателей
2.	Ораторское искусство	Б	Умение говорить красиво, увлекательно, убедительно
3.	Красноречие	В	Совокупность взаимосвязанных коммуникативных качеств речи, говорящих о ее совершенстве
4.	Культура речи	Г	Наука об искусстве убеждать словом, ораторском искусстве, теория и мастерство красноречия
5.	Неориторика	Д	Теория и мастерство целесообразной, воздействующей, гармонизирующей речи

5. Вопрос в закрытой форме.

Назовите три типа текста.

а) Элокуция, эпидейктия, хрия.

б) Портрет, рассказ, размышление;

в) Описание, повествование, торжественное поздравление;

г) Описание, повествование, рассуждение;

### Вариант 2

1. Вопрос в закрытой форме.

Назовите виды речи по количеству участников.

а) Речь по активности участников общения делится на монолог и диалог (устная речь, как правило, диалогична, письменная же речь – всегда монологична). Помимо того, существует понятие полилог – разговор нескольких человек.

б) Речь по активности участников общения делится на монолог и диалог (устная речь, как правило, диалогична, письменная же речь – всегда монологична).

в) Монолог, полилог, многоголосие, какофония;

г) Монолог, эвфония, диалог.

2. Вопрос в открытой форме.

Виды речи - это

3. Вопрос на установление последовательности

Несмотря на большое разнообразие тем переговоров, структуру их можно свести к следующей обобщенной схеме (установите последовательность):

– введение в проблематику;

– изложение позиции;

– характеристика проблемы и предложения о ходе переговоров;

– решение проблемы;

– ведение диалога;

– завершение.

4. Вопрос на установление соответствия.

Установите соответствие:

1.	Тропы	А	Слово или выражение, в котором одно слово замещается другим словом (выражением), находящимся в связи с предметом, который обозначается замещаемым словом в переносном значении
2.	Сравнение	Б	слова и выражения, которые используются в переносном значении с целью усилить образность языка, художественную выразительность речи. Тропы широко используются не только в риторике, но и в литературных произведениях, в повсе-

			дневной речи.
3.	Эпитет	В	слово или выражение, позволяющее перенесение смысла с одного слова на другое на основании их общего признака.
4.	Метафора	Г	Определение, ярко подчёркивающее одну из сторон предмета
5.	Метонимия	Д	Уподобление двух предметов или явлений по какому-либо общему для них признаку

5. Вопрос в закрытой форме.

Речь по цели высказывания классифицируется как

- а) Эпидейктическая (торжественная), аргументирующая и информирующая.
- б) Эпидейктическая (торжественная), хула, хрия;
- в) Юридическая, педагогическая, военная, парламентская, духовная;
- г) Социально-бытовая, академическая, лекционная, дискусивно-полемиическая.

Тема № 4 Структура и типология имиджа.

*Вариант 1*

1. Вопрос в закрытой форме.

Назовите универсальные правила любой речи:

- а) 1. Универсальный закон мысли и речи: нисхождение от общего к частному – дедукция, восхождение от частного к общему – индукция;
2. Веерный способ передачи мысли, информации: причина, причина, причина–следовательно, вывод (индуктивный метод); тезис: причина, причина, причина (дедуктивный метод);
3. Цепной способ передачи мысли, информации представляет собой ряд умозаключений (причина-следствие, причина-следствие, причина-следствие);
4. Принцип сопоставления предметов, объектов, фактов, лиц, событий и т.д. или принцип противопоставления.
5. Правило «золотого сечения» речи.
- б) 1. Принцип сопоставления предметов, объектов, фактов, лиц, событий и т.д. или принцип противопоставления.
2. Веерный способ передачи мысли, информации: причина, причина, причина–следовательно, вывод (индуктивный метод); тезис: причина, причина, причина (дедуктивный метод); Цепной способ передачи мысли, информации представляет собой ряд умозаключений (причина-следствие, причина-следствие, причина-следствие);
3. Универсальный закон мысли и речи: нисхождение от общего к частному – дедукция, восхождение от частного к общему – индукция;
- в) 1. Правило «золотого сечения» речи. 2. Веерный способ передачи мысли, информации:
  2. причина, причина, причина–следовательно, вывод (индуктивный метод); тезис: причина, причина, причина (дедуктивный метод);
  3. Цепной способ передачи мысли, информации представляет собой ряд умозаключений (причина-следствие, причина-следствие, причина-следствие);
  4. Принцип сопоставления предметов, объектов, фактов, лиц, событий и т.д. или принцип противопоставления.
- г) 1. Цепной способ передачи мысли, информации представляет собой ряд умозаключений (причина-следствие, причина-следствие, причина-следствие);
2. Принцип сопоставления предметов, объектов, фактов, лиц, событий и т.д. или принцип противопоставления.
3. Правило «золотого сечения» речи.

2. Вопрос в открытой форме.

Кому принадлежит высказывание «Слушатели...больше началу и концу внимают и оных больше помнят»?

3. Вопрос на установление последовательности.

Процесс ведения переговоров включает в себя пять основных фаз (установите последовательность):

- А. передача информации,
- Б. аргументирование,
- В. нейтрализация замечаний собеседника,
- Г. принятие решения и завершение переговоров,
- Д. начало беседы

4. Вопрос на установление соответствия

Установите соответствие между видами красноречия (ораторской речи) по сфере применения:

Академическое красноречие	прокурорская (обвинительная речь) адвокатская (защитительная речь) общественно-обвинительная речь общественно-защитительная речь самозащитительная речь обвиняемого
Судебное красноречие	социально-политическая речь парламентская речь дипломатическая речь военно-патриотическая речь митинговая речь агитаторская речь
Социально- политическое красноречие	юбилейная речь приветственная речь застольная речь надгробная речь поминальная речь
Социально- бытовое красноречие	научная речь педагогическая речь научно-просветительская речь

5. Вопрос в закрытой форме.

Как формулируется правило «золотого сечения» применительно к ораторскому выступлению?

а) Вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно не должны превышать одну треть всего высказывания, вступление - заключение - 1/3 выступления.

б) Вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно не должны превышать две трети всего высказывания, вступление - заключение - 2/3 выступления.

в) Вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно должны быть меньше основной части выступления;

г) Правило «золотого сечения» – поиск оптимальных пропорций структурных частей речи.

### *Вариант 2*

1. Вопрос в закрытой форме.

Какой из методов изложения основной части речи пропущен во втором, третьем и четвертом вариантах?

а) Во втором варианте пропущен исторический метод ; в третьем варианте – ступенчатый метод; в четвертом варианте – концентрический метод и метод аналогии;

- б) • Индуктивный метод;
- Дедуктивный метод;
- Ступенчатый метод;
- Метод аналогии;
- Метод контраста;

- Концентрический метод;
- в) • Концентрический метод;
- Дедуктивный метод;
- Исторический метод;
- Индуктивный метод;
- Метод аналогии;
- Метод контраста;
- г) • Индуктивный метод;
- Дедуктивный метод ;
- Ступенчатый метод;
- Исторический метод;
- Метод контраста.

2. Вопрос в открытой форме.

\_\_\_\_\_ метод - анализ материала от частного к общему, от конкретных фактов к выводам

3. Вопрос на установление последовательности

Установите последовательность этапов делового общения:

- 1) выход из контакта;
- 2) установление контакта;
- 3) обсуждение проблемы и принятие решения;
- 4) ориентация в ситуации (люди, обстоятельства и т.д.).

4. Вопрос на установление соответствия.

Установите соответствие:

Разделы риторики	Сущностные характеристики
1. <b>Инвенция</b>	А. (произнесение) раздел риторики, описывающий систему подготовки к выступлению (репетиция его преподнесения и др.)
2. <b>Диспозиция</b>	Б. (запоминание) раздел риторики, описывающий систему подготовки к выступлению (риторические требования к устной речи и речевому поведению оратора, способы отработки и запоминания текста)
3. <b>Элокуция</b>	В. (украшение) - раздел риторики, освоение которого помогает сделать речь яркой, красивой, воздействующей, ибо он посвящен выразительным средствам языка - риторическим тропам и стилистическим фигурам
4. <b>Меморио</b>	Г. (расположение) - раздел риторики, обучающий композиционному построению последовательности размещения отобранного материала и др.
5. <b>Акцио</b>	Д. (изобретение) — раздел риторики, раскрывающий секреты организации мыслей, дающий рекомендации по подбору материала и систематизации содержания речи, определению путей доказательства своего взгляда и опровержения противного и др.

5. Вопрос в закрытой форме.

Назовите верный перечень критериев оценки публичного выступления.

а) Критерии оценки публичного выступления

1. Как тема выступления соотносится с аудиторией?
2. Какой материал отобран?
3. Какова структура речи, соответствует ли она цели высказывания?
4. Отвечает ли речь требованиям культуры речи?
5. Присутствуют ли в речи тропы и фигуры?
6. Уместны ли невербальные средства?
7. Установлен ли контакт с аудиторией и поддерживается ли он?

8. Достигнута ли цель выступления?
- б) Критерии оценки публичного выступления
  1. Как тема выступления соотносится с аудиторией?
  2. Какова структура речи, соответствует ли она цели высказывания?
  4. Отвечает ли речь требованиям чистоты и т.д.?
  5. Уместны ли невербальные средства?
  6. Установлен ли контакт с аудиторией и поддерживается ли он?
  7. Достигнута ли цель выступления?
- в) Критерии оценки публичного выступления
  1. Как тема выступления соотносится с аудиторией?
  2. Какой материал отобран?
  3. Какова структура речи, соответствует ли она цели высказывания?
  4. Соблюдается ли правило "золотого сечения"?
  5. Присутствуют ли в речи тропы и фигуры?
  6. Уместны ли невербальные средства?
  7. Установлен ли контакт с аудиторией и поддерживается ли он?
  8. Достигнута ли цель выступления?
- г) Критерии оценки публичного выступления
  1. Как тема выступления соотносится с аудиторией?
  2. Какой материал отобран?
  3. Какова структура речи, соответствует ли она цели высказывания?
  4. Соблюдается ли нормативность и выразительность речи?
  5. Присутствуют ли в речи тропы и фигуры?
  6. Уместны ли невербальные средства?
  7. Установлен ли контакт с аудиторией и поддерживается ли он?
  8. Достигнута ли цель выступления?

Тема № 5 Разработка и применение стратегий формирования имиджа.

*Вариант 1*

1. Вопрос в закрытой форме.

Выделите верное определение риторических фигур.

а) Риторические фигуры – зафиксированные обороты речи, слова и выражения в переносных значениях, являющиеся украшением текста. В риторике выделяют фигуры слова (способ привлечь внимание и определенному месту речи).

б) Риторические фигуры – изобразительно - выразительные языковые единицы, делающие высказывание ярким, образным, эмоциональным.

в) Риторические фигуры – зафиксированные обороты речи, слова и выражения в переносных значениях, являющиеся украшением текста. Они обогащают и разнообразят сообщения.

г) Риторические фигуры – зафиксированные обороты речи, слова и выражения в переносных значениях, являющиеся украшением текста. Они обогащают и разнообразят сообщения. В риторике выделяют фигуры слова (способ привлечь внимание и определенному месту речи) и фигуры мысли (средства выделить именно данную мысль, которые не менялись от пересказа иными словами).

2. Вопрос в открытой форме.

\_\_\_\_\_ - перенос названия с одного предмета на другой по сходству ( в отличие от сравнений это скрытый образ)

3. Вопрос на установление последовательности.

Установите последовательность подготовки к переговорам:

А подготовка инструкций участникам переговоров, а также документов и материалов;

А. проведение анализа проблемы и диагностики ситуации;

- В. проведение «внутренних переговоров»;
- С. определение переговорной позиции и возможных вариантов решения проблемы;
- Д. формулирование предложений и их аргументация
4. Вопрос на установление соответствия
- Соотнесите тропы и их определения:

1) Синекдоха	а) уподобление одного предмета другому на основании общего у них признака
2) Аллегория	б) перенос значения с одного явления на другое по признаку количественного отношения между ними
3) Сравнение	в) иносказательное изображение отвлеченного понятия при помощи конкретного, жизненного образа
4) Гипербола	г) приписывание неодушевленным предметам признаков и свойств живых существ
5) Олицетворение	д) непомерное преувеличение размера, силы, значения и т.д. какого-либо предмета, явления

5. Вопрос в закрытой форме.
- Назовите верное определение тропа.
- а) Тропы – лексические средства выразительности.
- Троп (от греческого «поворот») – оборот речи, употребление слова или выражения в переносном значении в целях достижения большей художественной выразительности.
- б) Тропы – изобразительно-выразительные синтаксические средства в переносном значении в целях достижения художественной образности.
- в) Тропы (от греческого «поворот») – обороты речи в переносном значении, употребляющиеся, как правило, в поэтических текстах.
- г) Тропы – лексические средства выразительности в переносном значении в целях достижения большей художественной выразительности и логичности текста.

### Вариант 2

1. Вопрос в закрытой форме.
- Какое из данных определений метафоры является неверным?
- а) Метафора – перенос названия с одного предмета на другой по сходству ( в отличие от сравнений это скрытый образ). Метафора не входит в состав тропов, так как состоит из двух частей: того, что сравнивается (подразумевается) и того, с чем сравнивается (наличествует).
- б) Метафора – перенос названия с одного предмета на другой по сходству ( в отличие от сравнений это скрытый образ). Метафора не входит в состав тропов, так как состоит из двух частей: того, что сравнивается (подразумевается) и того, с чем сравнивается (наличествует).
- в) Метафора – перенос названия с одного предмета на другой по сходству ( в отличие от сравнений это скрытый образ). Метафора входит в состав тропов, так как состоит из двух частей: того, что сравнивается (подразумевается) и того, с чем сравнивается (наличествует). В результате «внутреннего» сравнения возникает переносный смысл.
- г) Метафора – троп, основанный на переносе названия с одного предмета на другой по сходству. Метафора состоит из двух частей – из подразумеваемого и представленного. Метафора – это скрытое сравнение.
2. Вопрос в открытой форме.
- \_\_\_\_\_ - лексические средства выразительности
3. Вопрос на установление последовательности
- Отметьте по популярности основные формы устного делового общения (от самой популярной к менее востребованной):
- 1) деловые переговоры;

- 2) деловая беседа;
- 3) интервью;
- 4) совещание.
4. Вопрос на установление соответствия.

Соотнесите стилистические фигуры и их определения:

1) Эпифора	а) расположение близких по значению слов в порядке нарастания или ослабления их эмоционально-смысловой значимости
2) Антитеза	б) пропуск элемента высказывания, легко восстанавливаемого в данном контексте или ситуации
3) Эллипсис	в) повторение одних и тех же элементов в конце каждого параллельного ряда (стиха, строфы, предложения и т.д.)
4) Градация	г.) одинаковое синтаксическое построение соседних предложений или отрезков речи
5) Параллелизм	д) усиление выразительности речи путем резкого противопоставления понятий, мыслей, образов

5. Вопрос в закрытой форме.

Дайте определение эпитета.

а) Эпитет (от греческого «приложение») – троп, входящий в метафору и служащий для характеристики предметов и их деталей.

б) Эпитет (от греческого «приложение») – троп, с помощью которого создается особая яркость определений и характеристик в тексте. Как правило, являются устойчивыми.

в) Эпитет (от греческого «приложение») – художественное, образное определение, которое служит в тексте для создания особой изобразительности, эмоциональности. Эпитеты выражают особое авторское видение, устойчивую характеристику в фольклоре или живописуют признак предмета, лица, действия, события, выделяя черту или деталь, которая является наиболее выразительной и важной.

г) Эпитет (от греческого «приложение») – художественное, образное определение, которое служит в тексте для создания особой изобразительности, эмоциональности.

Тема № 6 Индивидуальный имидж

*Вариант 1*

1. Вопрос в закрытой форме.

К какому типу текста относится данный отрывок из романа А.С. Пушкина «Евгений Онегин»? : «Встает заря во мгле холодной;

На нивах шум работ умолк;  
 С своей волчихою голодной  
 Выходит на дорогу волк;  
 Его почуя, конь дорожный  
 Храпит — и путник осторожный  
 Несется в гору во весь дух;  
 На утренней заре пастух  
 Не гонит уж коров из хлева,  
 И в час полуденный в кружок  
 Их не зовет его рожок;  
 В избушке распевая, дева  
 Прядет, и, зимних друг ночей,  
 Трещит лучинка перед ней.»

а) Пейзаж

б) Описание

в) Повествование

2. Вопрос в открытой форме.



\_\_\_\_\_ - тип текста, в котором нет событий, действующих лиц, а есть признаки и свойства.

3. Вопрос на установление последовательности.

Организационная подготовка к переговорам включает в себя (установите последовательность):

1) нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам.

2) выявление области взаимных интересов;

3) установление рабочих отношений с партнером;

4) решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи).

4. Вопрос на установление соответствия

Установите соответствие между формулами речевого этикета и их стилистической характеристикой.

1. До свидания! Всего доброго	А. Стилистически возвышенное
2. Пока! Чао! Салют! Адью	Б. Стилистически сниженное, разговорно-фамильярное
3. Мое почтение! Позвольте откланяться!	В. Стилистически нейтральное

5. Вопрос в закрытой форме.

К какому жанру описания относится следующий текст из романа И.С. Тургенева «Отцы и дети»:

– Что, Петр, не видать еще? – спрашивал 20 мая 1859 года, выходя без шапки на низкое крылечко постоялого двора на \*\*\* шоссе, барин лет сорока с небольшим, в запыленном пальто и клетчатых панталонах, у своего слуги, молодого и щекастого малого с беловатым пухом на подбородке и маленькими тусклыми глазенками. Слуга, в котором все: и бирюзовая сережка в ухе, и напوماженные разноцветные волосы, и учтивые телодвижения, словом, все изобличало человека новейшего, усовершенствованного поколения, посмотрел снисходительно вдоль дороги и ответил: «Никак нет-с, не видать».

а) Портрет

б) Пейзаж

в) Повествование

г) Диалог

### Вариант 2

1. Вопрос в закрытой форме.

Какова тактика описания предмета?

а) 1. Все части предмета должны быть четко отделены одна от другой, описываются последовательно, поэтапно.

2. Выбираем самое существенное в предмете, то, что работает на нашу цель (без лишней детализации), срежневое в предмете.

3. Целостный образ вырисовывается через частное. Самое интересное выносим в конец.

4. Избегаем повторов.

б) 1. Все части предмета должны быть четко отделены одна от другой, описываются последовательно, поэтапно.

2. Целостный образ вырисовывается через частное. Самое интересное выносим в конец.

3. Избегаем повторов.

4. Выписываем несколько деталей.

в) 1. Все части предмета должны быть четко отделены одна от другой, описываются последовательно, поэтапно.

2. Выбираем самое существенное в предмете, то, что работает на нашу цель (без лишней детализации), срежневое в предмете.

3. Избегаем повторов.
- г) 1. Выбираем самое существенное в предмете, то, что работает на нашу цель (без лишней детализации), стрелковое в предмете.
2. Целостный образ вырисовывается через частное. Самое интересное выносим в конец.
3. Избегаем повторов.
4. Включаем для сравнения цитаты из других произведений.
2. Вопрос в открытой форме.
- \_\_\_\_\_ - торжественная речь (по цели высказывания) по какому-либо случаю, направленная на воодушевление аудитории (восхваление чего-либо, кого-либо), порицание негативных явлений.
3. Вопрос на установление последовательности
- До начала переговоров необходимо иметь разработанную модель. Установите последовательность необходимых действий:
- А. составить примерную программу, сценарий хода переговоров;
- В. чётко представлять себе предмет переговоров и обсуждаемую проблему, инициатива на переговорах будет у того, кто лучше знает и понимает проблему;
- С. наметить моменты своей неуступчивости, а также проблемы, где можно уступить, если неожиданно возникает тупик в переговорах;
- Д. определить для себя верхний и нижний уровни компромиссов по вопросам, которые на ваш взгляд, вызовут наиболее жаркую дискуссию
4. Вопрос на установление соответствия.
- Установите соответствие
- Приемы присоединения оппонента:
1. негация,
2. ретроспекция,
3. проспекция.
- А. Если хотите прервать переговоры,
- Б. Обращаетесь в прошлое, создается языковая картина оппонента.
- В. Обращаетесь в будущее - это переход к принятию решения.
5. Вопрос в закрытой форме.
6. Что называется эпидейктической речью?
- а) Эпидейктическая речь - торжественная речь (по цели высказывания) по какому-либо случаю, направленная на воодушевление аудитории (восхваление чего-либо, кого-либо), порицание негативных явлений.
- б) Эпидейктическая речь - торжественная речь (по цели высказывания) по какому-либо случаю, направленная на воодушевление аудитории (восхваление чего-либо, кого-либо).
- в) Эпидейктическая речь - торжественная речь (по цели высказывания) по какому-либо случаю, направленная на воодушевление аудитории (восхваление чего-либо, кого-либо). В эпидейктической речи не может быть хулы (осуждения).
- г) Эпидейктическая речь - торжественная или скорбная речь, имеющая целью вызвать восторженные или драматичные чувства слушающих.

Тема № 7 Имидж руководителя.

*Вариант 1*

1. Вопрос в закрытой форме.
- Тип речи в котором рассказывается о каком-то событии в его временной последовательности?
- а) повествование
- б) описание
- в) рассуждение
2. Вопрос в открытой форме.

.Жанрами информирующей речи являются...

3. Вопрос на установление последовательности.

Организационная подготовка к переговорам включает в себя (установите последовательность):

1) нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам.

2) выявление области взаимных интересов;

3) установление рабочих отношений с партнером;

4) решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи).

4. Вопрос на установление соответствия

Установите соответствие:

1. Повествование	а) тип текста, как продукт речевой деятельности, в нем есть сюжет, действующее лицо, события
2. Экспозиция	б) вступительная часть, начало
3. Кульминация	в) наиболее напряженный момент в развитии действий
4. Речь информирующая	г) сообщение какой-либо информации, каких-либо сведений

5. Вопрос в закрытой форме.

По какой композиционной схеме строится повествовательный текст?

а) экспозиция и завязка; от завязки к кульминации; развязка;

б) от кульминации к развязке; от развязки к завязке;

в) от основной части к развязке; от развязки к экспозиции;

г) развязка; экспозиция; кульминация

### Вариант 2

1. Вопрос в закрытой форме.

Для основной части публичной встречи характерны:

а) использовать описание предметов, участников, событий

б) вступление, содержание сведения о месте и участниках события

в) высокая нравственная мысль, вывод

2. Вопрос в открытой форме.

Кульминация - это

3. Вопрос на установление последовательности

До начала переговоров необходимо иметь разработанную модель. Установите последовательность необходимых действий:

Е. составить примерную программу, сценарий хода переговоров;

Ф. чётко представлять себе предмет переговоров и обсуждаемую проблему, инициатива на переговорах будет у того, кто лучше знает и понимает проблему;

Г. наметить моменты своей неуступчивости, а также проблемы, где можно уступить, если неожиданно возникает тупик в переговорах;

Н. определить для себя верхний и нижний уровни компромиссов по вопросам, которые на ваш взгляд, вызовут наиболее жаркую дискуссию

4. Вопрос на установление соответствия.

Установите соответствие

Коммуникативные качества речи

1. Уместность речи

2. Богатство речи

3. Логичность речи

А. Коммуникативное качество речи, которое заключается в соответствии языковых средств условиям общения

Б. Разнообразное использование языковых средств в речи для достижения цели общения

Г. Коммуникативное качество речи, которое возникает на основе соотношения речи и мышления

5. Вопрос в закрытой форме.

Какова цель информирующей речи?

- а) сообщение какой-либо информации, каких-либо сведений
- б) анализ и синтез информации
- в) обобщение и равнение
- г) подведение итогов

Тема № 8 Корпоративный имидж

*Вариант 1*

1. Вопрос в закрытой форме.

Какие существуют хрии?

- а) 1) строгая (классическая) хрия; 2) свободная; 3) полная.
- б) 1) строгая (классическая) хрия; 2) неполная; 3) искусственная.
- в) 1) строгая (классическая) хрия; 2) свободная; 3) искусственная.
- г) 1) строгая (классическая) хрия; 2) свободная; 3) трехчастная;

2. Вопрос в открытой форме.

\_\_\_\_\_ – это мини-речь, содержащая несколько периодов, которые, по мнению античных учителей красноречия, позволяли полностью доказать или объяснить тему.

3. Вопрос на установление последовательности.

Установите последовательность расположения частей строгой классической хрии:

- а) Парафразис
- б) Причина
- в) Противное
- г) Подобие
- д) Пример
- е) Свидетельство
- ж) Заключение
- з) Приступ

4. Вопрос на установление соответствия

Установите соответствие:

Строгая классическая хрия с традиционной композицией текста-доказательства:

- 1. Вступление
- 2. Основная часть
- 3. Заключение

А. Приступ

Б. Парафразис

В. Причина

Г. Противное

Д. Подобие

Е. Пример

Ж. Свидетельство

З. Заключение

5. Вопрос в закрытой форме.

Укажите часть строгой (классической) хрии (на примере «Корень учения горек, но плоды его сладки»):

«Мысль Исократы выражена образно, под корнями разумеется начало учения, а под плодами – то, что человек приобретает в результате учения».

- а) Приступ
- б) Парафразис
- в) Причина

- г) Противное
- д) Подобие
- е) Пример
- ж) Свидетельство
- з) Заключение

*Вариант 2*

1. Вопрос в закрытой форме.  
В строгой хрии за частью «подобие» следует...

- а) Пример
- б) Подобие
- в) Свидетельство
- г) Приступ
- д) Парафразис
- е) Причина
- ж) Заключение

2. Вопрос в открытой форме.  
В строгой хрии за частью «пример» следует...

3. Вопрос на установление последовательности

Установите последовательность действий при подготовке презентации

- А. планирование и развитие вступления, основной части и заключения для длинной формальной презентации<sup>4</sup>
  - Б. выбор, разработка вариантов использования демонстрационно-наглядных материалов;
  - В. непосредственно подготовка к речи: написание текста, плана, подготовка наглядных материалов;
  - Г. подготовка к ответам на вопросы из аудитории.
  - Д. анализ состава, цели, характера и состояния аудитории;
4. Вопрос на установление соответствия.

**ОШИБКИ В ПОСТРОЕНИИ ТЕЗИСА**

1. ПОТЕРЯ ТЕЗИСА.	А. В ходе разговора мы пытаемся видоизменить собственный тезис, сужая или смягчая свое первоначальное слишком общее, преувеличенное или излишне резкое утверждение.
2. ПОЛНАЯ ПОДМЕНА ТЕЗИСА.	Б. Выдвинув определенное положение, вы начинаете доказывать нечто другое, близкое или сходное по значению, т. е. подменяете основную мысль другой
3. ЧАСТИЧНАЯ ПОДМЕНА ТЕЗИСА	В. Сформулировав тезис, мы забываем его и переходим к иному тезису, прямо или косвенно связанному с первым, но в принципе уже другому. Затем затрагиваем третий факт, а от него переходим к четвертому и т. д.

5. Вопрос в закрытой форме.  
В строгой хрии за частью «свидетельство» следует...

- а) Пример
- б) Подобие
- в) Противное
- г) Приступ
- д) Парафразис
- е) Причина
- ж) Заключение

***Шкала оценивания:*** 5-балльная.

***Критерии оценивания:***

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 5-балльной шкале:

- 5-4 **баллов** соответствует оценке «отлично»;
- 4-3 **баллов** – оценке «хорошо»;
- 3-2 **баллов** – оценке «удовлетворительно»;
- 2-1 **баллов** – оценке «неудовлетворительно».

**2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

## 2.1 БАНК ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЙ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

1. Вопросы в закрытой форме.

1.1. Культура речи – это:

- г) Совокупность взаимосвязанных коммуникативных качеств речи, говорящих о её совершенстве;
- д) Умение говорить красиво, правильно, культурно;
- е) Системы речевых средств, которые используются при общении в зависимости от сферы направленности общения или сферы профессиональной деятельности.

1.2 Высшая форма красноречия; один из видов искусного владения не только словом, но и всеми средствами общения (вербальными и невербальными, речевой деятельностью в целом) с целью воздействия на слушателей, их убеждения

- г) Красноречие
- д) Ораторское искусство
- е) Риторика

1.3 Что обозначает слово «ритор» и «оратор»?

а) Оратор (из лат. яз.) – человек, обладающий даром речи, владеющий мастерством публичной речи и способный воздействовать на слушателей в нужном ему направлении; лицо, произносящее речь перед аудиторией; лицо, профессионально занимающееся искусством красноречия.

Ритор (из греч. яз.) – человек, обладающий даром речи; учитель красноречия; синоним оратор).

б) Оратор – человек, обладающий природным дарованием, данным свыше, развиваемым трудом; ритор – человек, обладающий «даром слова, волнующий и увлекающий красотой формы, яркостью образов и силою метких выражений».

в) Оратор – человек выступающий, ритор – одаренный красноречием;

г) Оратор – человек, увлекающий аудиторию; ритор – человек, умеющий составлять речи.

1.4 Назовите элементы культуры речевой деятельности, от которых зависит коммуникативный успех.

а) Логическое построение речи, содержательность, убедительность; совершенство форм языка и стилей речи, образная и эмоциональная выразительность речи; управление вниманием аудитории, достижение наибольшей взаимной связи.

б) Аргументованность, познавательная сущность, убедительность; выразительность речи, контакт с аудиторией;

в) Культура речевой деятельности, культура владения невербальными техниками общения, познавательная сущность речи, информативность;

г) Образно-эмоциональное наполнение речи, глубина преподносимых истин, убедительность, творческое мышление оратора.

1.5 Сколько частей выделяют в риторике в соответствии с древней традицией? Назовите их.

а) Пять частей риторики: риторика софистов, риторика Сократа, риторика Цицерона, риторика Демосфена, риторика Квинтилиана;

б) Шесть частей риторики: инвенция, диспозиция, элокуция, меморио, акцио, неориторика;

в) Пять частей риторики: инвенция, диспозиция, элокуция, меморио, акцио;

г) Четыре части риторики: адаптация, диспозиция, элокуция, репродукция.

1.6 Назовите три уровня речи.

а) 1 уровень – репродуктивный; 2 уровень – адаптационный; 3 уровень – активизационный.

б) 1 уровень – творческий; 2 уровень – адаптационный; 3 уровень – репродуктивный;

в) 1 уровень – информационный; 2 уровень – свободный; 3 уровень – эклективный;  
г) 1 уровень – репродуктивный; 2 уровень – адаптационный; 3 уровень – творческий;

1.7 Какое государство является подлинной родиной ораторского искусства?

- д) Древняя Греция.
- е) Индия.
- ж) Китай.
- з) Египет.

1.8 Как наука об ораторском искусстве риторика возникла...

- г) В 5 веке до н. э.
- д) В 6 веке до н. э.
- е) в 4 веке до н. э.

1.9 Кто считается основателем софистики?

- д) Горгия.
- е) Платон.
- ж) Сократ.
- з) Цицерон.

1.10 Кто автор первого античного учебника по истории?

- д) Корака (Коракса).
- е) Аристотель.
- ж) Сократ.
- з) Платон.

1.11 Какой основной принцип риторики софистов?

- а) Воздействовать на слушателя, используя их слабости, говоря, что так принято.
- б) Кратность, ясность и простота.
- в) Бодрость и жизнеутверждение.
- г) Насыщенность – содержательность, мудрость.

1.12 Имя какого оратора стало нарицательным и является синонимом к слову «оратор»?

- а) Цицерон.
- б) Аристотель.
- в) Сократ.

1.13 Какой век считается «золотым веком» расцвета древнерусского красноречия?

- а) 12 век.
- б) 11 век.
- в) 13 век.

1.14 Что предполагал идеал речевого поведения в древней Руси?

- а) Соблюдения основных христианских заповедей.
- б) Приоритет внешней формы.
- в) Словесный спор, состязание.

1.15 Кого считают «отцом русского красноречия»?

- а) М. В. Ломоносов.
- б) А. Ф. Мерзляков.
- в) М. М. Сперанский.

1.16 Почему в послереволюционной России была отменена риторика?

- а) В тоталитарном обществе мастерство свободного слова, воздействующего на умы и души сограждан, было более чем опасно.
- б) Была неактуальна.
- в) Не выполняла свои первоначальные функции.

1.17 Выберите правильное лингвистическое определение понятия «речь»



а) Речь есть «процесс превращения мысли в слово, материализация мысли» (Л.С. Выготский), синоним – речевая деятельность; Речь есть продукт речевой деятельности, результат порождения речи – текст (письменный, устный или мысленный).

б) Речь есть «процесс превращения мысли в слово, материализация мысли» (Л.С. Выготский), синоним – речевая деятельность;

в) Речь есть совокупность языковых единиц; Речь – порождение языковых текстов;

г) Речь – язык в действии; Речь – ораторское выступление, имеющее различие в жанрах.

1.18 Назовите три типа текста.

а) Элокуция, эпидейктия, хрия.

б) Портрет, рассказ, размышление;

в) Описание, повествование, торжественное поздравление;

г) Описание, повествование, рассуждение;

1.19 Назовите виды речи по количеству участников.

а) Речь по активности участников общения делится на монолог и диалог (устная речь, как правило, диалогична, письменная же речь – всегда монологична). Помимо того, существует понятие полилог – разговор нескольких человек.

б) Речь по активности участников общения делится на монолог и диалог (устная речь, как правило, диалогична, письменная же речь – всегда монологична).

в) Монолог, полилог, многоголосие, какофония;

г) Монолог, эвфония, диалог.

1.20 Речь по цели высказывания классифицируется как

а) Эпидейктическая (торжественная), аргументирующая и информирующая.

б) Эпидейктическая (торжественная), хула, хрия;

в) Юридическая, педагогическая, военная, парламентская, духовная;

г) Социально-бытовая, академическая, лекционная, дискусивно-полемиическая.

1.21 Какие жанры ораторского выступления названы неверно? Речь есть жанр ораторского выступления (например: речь адвоката, речь прокурора, речь дипломата и др. – каждая имеет свою профессиональную специфику). Такая речь определяется сферой использования и целью.

а) Речь есть жанр ораторского выступления (например: речь адвоката, речь прокурора, речь дипломата, речь политика, речь священника и др. – каждая имеет свою профессиональную специфику). Такая речь определяется сферой использования и целью.

б) Речь адвоката, речь прокурора, речь дипломата, речь домохозяйки, речь ученика.

в) Речь есть жанр ораторского выступления (например: речь адвоката, речь прокурора, речь дипломата, речь политика, речь священника и др. – каждая имеет свою профессиональную специфику). Такая речь определяется сферой использования и целью.

г) Предмет неориторики – условия создания процесса гармонизирующей речи, современного риторический идеал, основанного на традициях русской речевой культуры.

1.22 Назовите сферы использования речи как жанра ораторского выступления.

а) Как жанр ораторского выступления речи (и монологи, и диалоги) подразделяются по сферам использования на: социально-бытовое; академическое (лекционное); дискусивно-полемиическое (социально-политическое), к которому относятся: парламентское, дипломатическое, митинговое; судебное; военное; духовное (гомилетика); деловое и административное; педагогическое; торговое (коммерческое) красноречие и многие другие, связанные с областями «повышенной речевой ответственности» и разрабатываемые частными риториками.

б) Как жанр ораторского выступления речи (и монологи, и диалоги) подразделяются по сферам использования на: социально-бытовое; академическое (лекционное); дискусивно-полемиическое (социально-политическое);

в) Социально-бытовое; академическое (лекционное); парламентское, дипломатическое, митинговое; судебное; духовное (гомилетика); деловое и административное; педагогическое; торговое (коммерческое) красноречие.

г) Уместная речь – речь, отражающая совокупность знаний и навыков, необходимых для подготовки и произнесения публичной речи с целью произведения на аудиторию желаемого впечатления.

1.23 Что изучает социально-бытовое красноречие?

а) Логические, психологические и языковые аспекты семейно-бытовых споров;

б) Современное красноречие, в котором информация не заключается в завершённые истины, а как бы создается перед слушателями – аудитория вовлекается в творческий процесс становления истины;

в) Законы в бытовом диалогическом слое общения, рассматривает формы изъяснения и обращения, принятые в семье и в обществе, в кругах интеллигенции.

г) Нравственный заряд, краткость, эмоциональность и впечатляющую силу слова, влияющую на семейно-бытовое общение.

1.24 Что изучает дискусивно-полемическое красноречие?

а) Логические, психологические и языковые аспекты спора; способами ведения спора-диалога, спора-дискуссии, его построение, содержание и словесную форму, включая и определённые формы речевого этикета;

б) Способы ведения спора-диалога, спора-дискуссии, его построение, содержание и словесную форму;

в) Особенности речевого этикета при проведении спора диалога и спора дискуссии;

г) Творческий поиск научной истины вместе с аудиторией.

1.25 Назовите законы современной риторики.

а) • Закон гармонизирующего диалога.

• Закон ориентации адресата в пространстве речи.

• Закон эмоциональности речи.

• Закон удовольствия.

б) • Закон гармонизирующего диалога;

• Закон диалога с аудиторией;

• Закон эмоциональности речи;

• Закон украшения речи (закон элокуции).

в) • Закон цельности и гармонии;

• Закон пространства и времени речи;

• Закон выразительности речи;

• Закон удовольствия.

г) • Закон цельности и многосторонности;

• Закон пространства речи;

• Закон гармонизирующего диалога;

• Закон владения техникой речи.

1.26 Каким задачам должно отвечать любое выступление?

а) Любое выступление должно отвечать 6 задачам:

1. Коммуникативная целесообразность.

2. Содержательное единство.

3. Смысловая завершённость.

4. Членение речи с точки зрения получателя.

5. Логическая последовательность.

6. Наличие жизненной аргументации.

б) Любое выступление должно отвечать 3 задачам:

1. Коммуникативная целесообразность.

2. Содержательное единство.

3. Смысловая завершённость.
- в) Любое выступление должно отвечать 5 задачам:
1. Коммуникативная целесообразность.
  2. Содержательное единство.
  3. Смысловая завершённость.
  4. Членение речи с точки зрения получателя.
  5. Логическая последовательность.
- г) Любое выступление должно отвечать 4 задачам:
1. Коммуникативная целесообразность.
  2. Содержательное единство.
  3. Смысловая завершённость.
  4. Членение речи с точки зрения получателя.
- 1.27 Назовите универсальные правила любой речи:
- а) 1. Универсальный закон мысли и речи: нисхождение от общего к частному – дедукция, восхождение от частного к общему – индукция;
2. Веерный способ передачи мысли, информации: причина, причина, причина–следовательно, вывод (индуктивный метод); тезис: причина, причина, причина (дедуктивный метод);
3. Цепной способ передачи мысли, информации представляет собой ряд умозаключений (причина-следствие, причина-следствие, причина-следствие);
4. Принцип сопоставления предметов, объектов, фактов, лиц, событий и т.д. или принцип противопоставления.
5. Правило «золотого сечения» речи.
- б) 1. Принцип сопоставления предметов, объектов, фактов, лиц, событий и т.д. или принцип противопоставления.
2. Веерный способ передачи мысли, информации: причина, причина, причина–следовательно, вывод (индуктивный метод); тезис: причина, причина, причина (дедуктивный метод); Цепной способ передачи мысли, информации представляет собой ряд умозаключений (причина-следствие, причина-следствие, причина-следствие);
3. Универсальный закон мысли и речи: нисхождение от общего к частному – дедукция, восхождение от частного к общему – индукция;
- в) 1. Правило «золотого сечения» речи. 2. Веерный способ передачи мысли, информации:
2. причина, причина, причина–следовательно, вывод (индуктивный метод); тезис: причина, причина, причина (дедуктивный метод);
3. Цепной способ передачи мысли, информации представляет собой ряд умозаключений (причина-следствие, причина-следствие, причина-следствие);
4. Принцип сопоставления предметов, объектов, фактов, лиц, событий и т.д. или принцип противопоставления.
- г) 1. Цепной способ передачи мысли, информации представляет собой ряд умозаключений (причина-следствие, причина-следствие, причина-следствие);
2. Принцип сопоставления предметов, объектов, фактов, лиц, событий и т.д. или принцип противопоставления.
3. Правило «золотого сечения» речи.
- 1.28 Как формулируется правило «золотого сечения» применительно к ораторскому выступлению?
- а) Вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно не должны превышать одну треть всего высказывания, вступление - заключение - 1/3 выступления.

б) Вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно не должны превышать две трети всего высказывания, вступление - заключение - 2/3 выступления.

в) Вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно должны быть меньше основной части выступления;

г) Правило «золотого сечения» – поиск оптимальных пропорций структурных частей речи.

1.29 Какой из методов изложения основной части речи пропущен во втором, третьем и четвертом вариантах?

а) Во втором варианте пропущен исторический метод ; в третьем варианте – ступенчатый метод; в четвертом варианте – концентрический метод и метод аналогии;

б) • Индуктивный метод;

• Дедуктивный метод;

• Ступенчатый метод;

• Метод аналогии;

• Метод контраста;

• Концентрический метод;

в) • Концентрический метод;

• Дедуктивный метод;

• Исторический метод;

• Индуктивный метод;

• Метод аналогии;

• Метод контраста;

г) • Индуктивный метод;

• Дедуктивный метод ;

• Ступенчатый метод;

• Исторический метод;

• Метод контраста.

1.30 Назовите верный перечень критериев оценки публичного выступления.

а) Критерии оценки публичного выступления

1. Как тема выступления соотносится с аудиторией?

2. Какой материал отобран?

3. Какова структура речи, соответствует ли она цели высказывания?

4. Отвечает ли речь требованиям культуры речи?

5. Присутствуют ли в речи тропы и фигуры?

6. Уместны ли невербальные средства?

7. Установлен ли контакт с аудиторией и поддерживается ли он?

8. Достигнута ли цель выступления?

б) Критерии оценки публичного выступления

1. Как тема выступления соотносится с аудиторией?

2. Какова структура речи, соответствует ли она цели высказывания?

4. Отвечает ли речь требованиям чистоты и т.д.?

5. Уместны ли невербальные средства?

6. Установлен ли контакт с аудиторией и поддерживается ли он?

7. Достигнута ли цель выступления?

в) Критерии оценки публичного выступления

1. Как тема выступления соотносится с аудиторией?

2. Какой материал отобран?

3. Какова структура речи, соответствует ли она цели высказывания?

4. Соблюдается ли правило "золотого сечения"?

5. Присутствуют ли в речи тропы и фигуры?

6. Уместны ли невербальные средства?

7. Установлен ли контакт с аудиторией и поддерживается ли он?
8. Достигнута ли цель выступления?
- г) Критерии оценки публичного выступления
  1. Как тема выступления соотносится с аудиторией?
  2. Какой материал отобран?
  3. Какова структура речи, соответствует ли она цели высказывания?
  4. Соблюдается ли нормативность и выразительность речи?
  5. Присутствуют ли в речи тропы и фигуры?
  6. Уместны ли невербальные средства?
  7. Установлен ли контакт с аудиторией и поддерживается ли он?
  8. Достигнута ли цель выступления?
- 1.31 В чем заключаются задачи вступления?
  - а) 1. Установить контакт с аудиторией, расположить её к себе.
  2. Привлечь внимание аудитории, подготовить слушателей к восприятию темы.
- б) 1. В краткой части вступления чётко назвать тему, проблему, краткий план (основные положения).
  2. Вступление необходимо связать неразрывно с основным тезисом.
  3. Привлечь внимание аудитории, подготовить слушателей к восприятию темы.
  4. Установить контакт с аудиторией, расположить её к себе: с аудиторией держаться ровно и с достоинством, не принижать себя, не извиняться без причины, не держать себя высокомерно.
- в) 1. Установить контакт с аудиторией, расположить её к себе.
2. Привлечь внимание аудитории, подготовить слушателей к восприятию темы.
3. Проверить технические средства."
- г) 1. Установить контакт с аудиторией, расположить её к себе.
2. Назвать тему и изложить ее основные части.
- 1.32 Какие способы привлечения внимания аудитории выделяет А.Ф. Кони?
  - а) 1) интересный или даже неожиданный пример;
  - 2) пословица, поговорка, крылатое выражение, цитата;
  - 3) рассказ о каких - либо событиях, имеющих отношение к теме выступления, анекдот;
  - 4) хороший риторический вопрос, привлекающий внимание и активизирующий мысль;
  - 5) вопросы, позволяющие втянуть слушателей в активную умственную деятельность.
- б) 1) интересный или даже неожиданный пример;
- 2) анекдот, смешная история;
- 3) рассказ о каких - либо событиях, имеющих отношение к теме выступления;
- 4) хороший риторический вопрос, привлекающий внимание и активизирующий мысль;
- 5) вопросы, позволяющие втянуть слушателей в активную умственную деятельность.
- в) 1) интересный или даже неожиданный пример;
- 2) пословица, поговорка, крылатое выражение, цитата;
- 3) хороший риторический вопрос, привлекающий внимание и активизирующий мысль;
- 4) пример из собственного опыта, имеющий поучительный или развлекательный характер для воодушевления аудитории.
- г) 1) интересный или даже неожиданный пример;
- 2) пословица, поговорка, крылатое выражение, цитата;

- 3) рассказ о каких - либо событиях, имеющих отношение к теме выступления, анекдот;
- 4) хороший риторический вопрос, привлекающий внимание и активизирующий мысль;
- 5) вопросы, позволяющие втянуть слушателей в активную умственную деятельность;
- 6) включение материала из истории греческого или римского ораторского искусства.

1.33 Выделите верное определение риторических фигур.

а) Риторические фигуры – зафиксированные обороты речи, слова и выражения в переносных значениях, являющиеся украшением текста. В риторике выделяют фигуры слова (способ привлечь внимание и определенному месту речи).

б) Риторические фигуры – изобразительно - выразительные языковые единицы, делающие высказывание ярким, образным, эмоциональным.

в) Риторические фигуры – зафиксированные обороты речи, слова и выражения в переносных значениях, являющиеся украшением текста. Они обогащают и разнообразят сообщения.

г) Риторические фигуры – зафиксированные обороты речи, слова и выражения в переносных значениях, являющиеся украшением текста. Они обогащают и разнообразят сообщения. В риторике выделяют фигуры слова (способ привлечь внимание и определенному месту речи) и фигуры мысли (средства выделить именно данную мысль, которые не менялись от пересказа иными словами).

1.34 Назовите верное определение тропа.

а) Тропы – лексические средства выразительности.

Троп (от греческого «поворот») – оборот речи, употребление слова или выражения в переносном значении в целях достижения большей художественной выразительности.

б) Тропы – изобразительно-выразительные синтаксические средства в переносном значении в целях достижения художественной образности.

в) Тропы (от греческого «поворот») – обороты речи в переносном значении, употребляющиеся, как правило, в поэтических текстах.

г) Тропы – лексические средства выразительности в переносном значении в целях достижения большей художественной выразительности и логичности текста.

1.35 Какое из данных определений метафоры является неверным?

а) Метафора – перенос названия с одного предмета на другой по сходству ( в отличие от сравнений это скрытый образ). Метафора не входит в состав тропов, так как состоит из двух частей: того, что сравнивается (подразумевается) и того, с чем сравнивается (наличествует).

б) Метафора – перенос названия с одного предмета на другой по сходству ( в отличие от сравнений это скрытый образ). Метафора не входит в состав тропов, так как состоит из двух частей: того, что сравнивается (подразумевается) и того, с чем сравнивается (наличествует).

в) Метафора – перенос названия с одного предмета на другой по сходству ( в отличие от сравнений это скрытый образ). Метафора входит в состав тропов, так как состоит из двух частей: того, что сравнивается (подразумевается) и того, с чем сравнивается (наличествует). В результате «внутреннего» сравнения возникает переносный смысл.

г) Метафора – троп, основанный на переносе названия с одного предмета на другой по сходству. Метафора состоит из двух частей – из подразумеваемого и представленного. Метафора – это скрытое сравнение.

1.36 Дайте определение эпитета.

а) Эпитет (от греческого «приложение») – троп, входящий в метафору и служащий для характеристики предметов и их деталей.

б) Эпитет (от греческого «приложение») – троп, с помощью которого создается особая яркость определений и характеристик в тексте. Как правило, являются устойчивыми.

в) Эпитет (от греческого «приложение») – художественное, образное определение, которое служит в тексте для создания особой изобразительности, эмоциональности. Эпитеты выражают особое авторское видение, устойчивую характеристику в фольклоре или живописуют признак предмета, лица, действия, события, выделяя черту или деталь, которая является наиболее выразительной и важной.

г) Эпитет (от греческого «приложение») – художественное, образное определение, которое служит в тексте для создания особой изобразительности, эмоциональности.

1.37 Каким задачам должно отвечать любое выступление?

а) Любое выступление должно отвечать 6 задачам:

1. Коммуникативная целесообразность.
2. Содержательное единство.
3. Смысловая завершённость.
4. Членение речи с точки зрения получателя.
5. Логическая последовательность.
6. Наличие жизненной аргументации.

б) Любое выступление должно отвечать 3 задачам:

1. Коммуникативная целесообразность.
2. Содержательное единство.
3. Смысловая завершённость.

в) Любое выступление должно отвечать 5 задачам:

1. Коммуникативная целесообразность.
2. Содержательное единство.
3. Смысловая завершённость.
4. Членение речи с точки зрения получателя.
5. Логическая последовательность.

г) Любое выступление должно отвечать 4 задачам:

1. Коммуникативная целесообразность.
2. Содержательное единство.
3. Смысловая завершённость.
4. Членение речи с точки зрения получателя.

1.38 Укажите вариант, где ошибочно указана метафора.

- а) «Край задумчивый и нежный»;
- б) «Мы гордые птицы»;
- в) «Семена вражды, развилка дорог, загнать в капкан»;
- г) «Край задумчивый и нежный»

1.39 К какому типу текста относится данный отрывок из романа А.С. Пушкина «Евгений Онегин»? : «Встает заря во мгле холодной;

На нивах шум работ умолк;  
С своей волчихою голодной  
Выходит на дорогу волк;  
Его почуя, конь дорожный  
Храпит — и путник осторожный  
Несется в гору во весь дух;  
На утренней заре пастух  
Не гонит уж коров из хлева,  
И в час полуденный в кружок  
Их не зовет его рожок;  
В избушке распевая, дева  
Прядет, и, зимних друг ночей,

Трещит лучинка перед ней.»

- а) Пейзаж
- б) Описание
- в) Повествование

1.40 К какому жанру описания относится следующий текст из романа И.С. Тургенева «Отцы и дети»:

– Что, Петр, не видать еще? – спрашивал 20 мая 1859 года, выходя без шапки на низкое крылечко постоянного двора на \*\*\* шоссе, барин лет сорока с небольшим, в запыленном пальто и клетчатых панталонах, у своего слуги, молодого и щекастого малого с беловатым пухом на подбородке и маленькими тусклыми глазенками. Слуга, в котором все: и бирюзовая сережка в ухе, и напомаженные разноцветные волосы, и учтивые телодвижения, словом, все изобличало человека новейшего, усовершенствованного поколения, посмотрел снисходительно вдоль дороги и ответил: «Никак нет-с, не видать».

- а) Портрет
- б) Пейзаж
- в) Повествование
- г) Диалог

1.41 Какова тактика описания предмета?

а) 1. Все части предмета должны быть четко отделены одна от другой, описываются последовательно, поэтапно.

2. Выбираем самое существенное в предмете, то, что работает на нашу цель (без лишней детализации), срежневое в предмете.

3. Целостный образ вырисовывается через частное. Самое интересное выносим в конец.

4. Избегаем повторов.

б) 1. Все части предмета должны быть четко отделены одна от другой, описываются последовательно, поэтапно.

2. Целостный образ вырисовывается через частное. Самое интересное выносим в конец.

3. Избегаем повторов.

4. Выписываем несколько деталей.

в) 1. Все части предмета должны быть четко отделены одна от другой, описываются последовательно, поэтапно.

2. Выбираем самое существенное в предмете, то, что работает на нашу цель (без лишней детализации), срежневое в предмете.

3. Избегаем повторов.

г) 1. Выбираем самое существенное в предмете, то, что работает на нашу цель (без лишней детализации), срежневое в предмете.

2. Целостный образ вырисовывается через частное. Самое интересное выносим в конец.

3. Избегаем повторов.

4. Включаем для сравнения цитаты из других произведений.

1.42 Что называется эпидейктической речью?

а) Эпидейктическая речь - торжественная речь (по цели высказывания) по какому-либо случаю, направленная на воодушевление аудитории (восхваление чего-либо, кого-либо), порицание негативных явлений.

б) Эпидейктическая речь - торжественная речь (по цели высказывания) по какому-либо случаю, направленная на воодушевление аудитории (восхваление чего-либо, кого-либо).

в) Эпидейктическая речь - торжественная речь (по цели высказывания) по какому-либо случаю, направленная на воодушевление аудитории (восхваление чего-либо, кого-либо). В эпидейктической речи не может быть хулы (осуждения).



г) Эпидейктическая речь - торжественная или скорбная речь, имеющая целью вызвать восторженные или драматичные чувства слушающих.

1.43 Какое из предложенных правил эпидейктической речи пропущено?

1. Опора на этические нормы данного коллектива: основы веры, традиции, мораль.  
2. Случайно совершённый поступок возвеличивается как обдуманый, характерный, свойственный предмету описания.

3. Требование постепенного усиления и преувеличения добродетели.

4. Самые яркие, самые высокие определения в конце.

а) Включение изречений греческих философов.

б) Привлечение примеров из собственной биографии.

в) Использование сравнения с героями, великими личностями.

г) Чем больше восклицаний, тем ярче речь.

1.44 Какой из приемов построения основной части повествования пропущен: Основная часть – середина – от завязки к кульминации.

• Рассказ о событиях в их последовательности: описание предметов, обстановки, участников событий;

• натуральный, естественный порядок событий;

• повествование начинается с яркого, необычного, интригующего события;

• параллельные линии;

• временные переносы;

• противопоставление;

• постепенное нагнетание событий с нарастанием интриги.

а) рассказ в рассказе;

б) описание тайны, документа;

в) описание интерьера;

г) принцип кинокадра.

1.45 В эпидейктической речи главным критерием мастерства оратора является:

а) Результат убеждения

б) Тишина в аудитории

в) Громкая речь

1.46 В отличие от повествования, в котором есть сюжет, описание:

а) Статично

б) Динамично

в) Сдержанно

1.47 Тип речи в котором рассказывается о каком-то событии в его временной последовательности?

а) повествование

б) описание

в) рассуждение

1.48 Что называется повествованием?

а) Повествование – тип текста как продукт речевой деятельности, сочетающий в себе драматические и лирические элементы.

б) Повествование – тип текста, имеющий сюжет, героев и построенный на основе авторского изложения материала.

в) Повествование – тип текста как продукт речевой деятельности, сочетающий в себе лирические и эпические начала.

г) Повествование – тип текста как продукт речевой деятельности, имеет сюжет, действующее лицо, события.

1.49 В чем заключаются правила заключения повествования?

а) В заключении должна быть высокая нравственная мысль, вывод из повествования; переключка начала и конца. Автор должен отдавать себе отчет, кому, зачем он это рассказывает. Любой рассказ должен быть интересным (простота, естественность, нара-

тание интереса, правдоподобие) и содержать идею, которая к финалу становится наиболее явственной.

б) Любой финал должен быть интересным (простота, естественность, нарастание интереса, правдоподобие).

в) Финал должен содержать выводы и быть правдоподобным.

г) Заключение должно иметь открытый финал, чтобы слушатель мог стать соавтором рассказа и "дофантазировать" завершение событий

1.50 Для развязки характерны:

а) высокая нравственная мысль, вывод из повествования, переключка начала и конца.

б) использовать описания предметов, участников, событий

в) вступление, содержание, сведения о месте и участниках событий.

2. Вопрос в открытой форме.

2.1 \_\_\_\_\_ - русского происхождения, означает умение *говорить красиво, увлекательно самым убедительно*.

2.2 По \_\_\_\_\_ (автор), красноречие - это *природное дарование*, данное свыше, развиваемое трудом; «дар слова, волнующий и увлекающий красотой формы, яркостью образов и силою метких выражений».

2.3 Кому принадлежит высказывание «Слушатели...больше началу и концу внимают и оных больше помнят»?

2.4 \_\_\_\_\_ метод - анализ материала от частного к общему, от конкретных фактов к выводам

2.5 \_\_\_\_\_ - лексические средства выразительности

2.6 \_\_\_\_\_ - перенос названия с одного предмета на другой по сходству ( в отличие от сравнений это скрытый образ)

2.7 Жанрами информирующей речи являются...

2.8 Кульминация - это

2.9 Для развязки характерны...

2.10 Правила заключения повествования - это

2.11 Повествование - это

2.12 \_\_\_\_\_ – это мини-речь, содержащая несколько периодов, которые, по мнению античных учителей красноречия, позволяли полностью доказать или объяснить тему.

2.13 В строгой хрии за частью «пример» следует...

2.14 К \_\_\_\_\_ субъектам переговоров относят тех, кто выступает в роли лиц, осуществляющих переговорный процесс.

2.15 \_\_\_\_\_ - раздел риторики, обучающий композиционному построению последовательности размещения отобранного материала и др.

2.16 \_\_\_\_\_ цель – это стартовая позиция, о которой участник переговоров заявляет с самого начала.

2.17 Вербальные средства общения - это

2.18 Невербальные средства общения - это

3. Вопрос на установление последовательности.

3.1 Стратегия полимической речи включает в себя следующие этапы подготовки (установите последовательность):

1) определение предмета спора, его целей и характера;

2) подбор аргументов;

3) формулировка собственного мнения;

4) формулировка иных позиций;

5) подбор противоположных аргументов;

6) выбор собственной цели и позиции.

3.2 Классическая риторика включала в себя античный риторический канон, т.е. правила работы над речью. Установите последовательность этапов:

- 5) запоминание речи (мемориа); произнесение речи (акцио);
- 6) расположение — построение речи, деление речи на вступление, изложение, заключение, разработка аргументации (диспозиция);
- 7) словесное выражение — «украшение» речи, подбор тропов и риторических фигур (элокуция);
- 8) нахождение — систематизация содержания речей и используемых в них доказательств (инвенция).

3.3 Важным этапом в подготовке речи является выбор аргументации, которая включает в себя следующие компоненты в порядке очередности:

– демонстрацию-средства, при помощи которых говорящий демонстрирует связь между тезисом и аргументами;

- тезис (положение, которое необходимо обосновать, доказать);

– аргументы (суждения, которые приводятся для обоснования тезиса).

3.4 Целями основной части являются: (установите последовательность)

опровержение антитезиса (точка зрения, положение, которое противоречит тезису подготавливаемой речи);

– изложение основного материала;

– последовательное разъяснение выдвинутых положений и их доказательность;

– подведение слушателя к определённым выводам.

3.5 Простая хрия состоит из восьми частей (установите последовательность) :

1. Вступление

2. Свидетельство (апелляция к авторитету)

3. Причина (объяснение, почему данное положение верно)

4. Пример

5. Подобие (пояснение данного положения с помощью аналогии, сравнения, уподобления)

6. Противоположение (опровержение ложности данного положения)

7. Определение (ясное и точное толкование тезиса)

8. Заключение (отношение оратора к теме)

3.6 Несмотря на большое разнообразие тем переговоров, структуру их можно свести к следующей обобщенной схеме (установите последовательность):

– введение в проблематику;

– изложение позиции;

– характеристика проблемы и предложения о ходе переговоров;

– решение проблемы;

– ведение диалога;

– завершение.

3.7 Процесс ведения переговоров включает в себя пять основных фаз (установите последовательность):

Е. передача информации,

Ж. аргументирование,

З. нейтрализация замечаний собеседника,

И. принятие решения и завершение переговоров,

К. начало беседы

3.8 Установите последовательность этапов делового общения:

1) выход из контакта;

2) установление контакта;

3) обсуждение проблемы и принятие решения;

4) ориентация в ситуации (люди, обстоятельства и т.д.).

3.9 Организационная подготовка к переговорам включает в себя (установите последовательность):

1. нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам.
2. выявление области взаимных интересов;
3. установление рабочих отношений с партнером;
4. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи).

3.10 До начала переговоров необходимо иметь разработанную модель. Установите последовательность необходимых действий:

- I. составить примерную программу, сценарий хода переговоров;
- J. чётко представлять себе предмет переговоров и обсуждаемую проблему, инициатива на переговорах будет у того, кто лучше знает и понимает проблему;
- K. наметить моменты своей неуступчивости, а также проблемы, где можно уступить, если неожиданно возникает тупик в переговорах;
- L. определить для себя верхний и нижний уровни компромиссов по вопросам, которые на ваш взгляд, вызовут наиболее жаркую дискуссию

3.11 Организационная подготовка к переговорам включает в себя (установите последовательность):

- 1) нахождение общего подхода и подготовка переговорной позиции, в том числе формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам.
- 2) выявление области взаимных интересов;
- 3) установление рабочих отношений с партнером;
- 4) решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи).

3.12 До начала переговоров необходимо иметь разработанную модель. Установите последовательность необходимых действий:

- M. составить примерную программу, сценарий хода переговоров;
- N. чётко представлять себе предмет переговоров и обсуждаемую проблему, инициатива на переговорах будет у того, кто лучше знает и понимает проблему;
- O. наметить моменты своей неуступчивости, а также проблемы, где можно уступить, если неожиданно возникает тупик в переговорах;
- P. определить для себя верхний и нижний уровни компромиссов по вопросам, которые на ваш взгляд, вызовут наиболее жаркую дискуссию

3.13 Установите последовательность расположения частей строгой классической речи:

- и) Парафразис
- к) Причина
- л) Противное
- м) Подобие
- н) Пример
- о) Свидетельство
- п) Заключение
- р) Приступ

3.14 Расположите виды нововведений в порядке их появления:

1. радикальные, или базовые
2. комбинаторные нововведения
3. модифицирующие нововведения

4. Вопрос на установление соответствия.

4.1 Соотнесите коммуникативные качества речи:

А	Правильная речь	1. Речь, в которой наблюдается соответствие выражаемого эстетическим потребностям участников коммуникации
---	-----------------	---

Б Ясная речь	2. Речь, соответствующая ситуации, адресату, обстановке, теме, жанру
В Красивая речь	3. Речь, подчиненная нормам орфоэпии и грамматики
Г Уместная речь	4. Речь, в которой присутствует соответствие выражаемого понятия и предмету

4.2 Установите соответствие между утверждениями и их авторами

1. Квинтилиан	А. Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению
2. Н.Ф. Кошанский	Б. Красноречие есть дар потрясать души, переливать в них свои страсти и тем самым сообщать образ своих понятий
3. Аристотель	В. Риторика – искусство говорить хорошо
4. М.В. Ломоносов	Г. Риторика есть искусство находить способы убеждения относительно каждого данного предмета

4.3 Установите соответствие:

1.	Риторика	А	Умение искусно пользоваться речью для оказания наибольшего воздействия на слушателей
2.	Ораторское искусство	Б	Умение говорить красиво, увлекательно, убедительно
3.	Красноречие	В	Совокупность взаимосвязанных коммуникативных качеств речи, говорящих о ее совершенстве
4.	Культура речи	Г	Наука об искусстве убеждать словом, ораторском искусстве, теория и мастерство красноречия
5.	Неориторика	Д	Теория и мастерство целесообразной, воздействующей, гармонирующей речи

4.4 Установите соответствие:

1.	Риторика	А	Умение искусно пользоваться речью для оказания наибольшего воздействия на слушателей
2.	Ораторское искусство	Б	Умение говорить красиво, увлекательно, убедительно
3.	Красноречие	В	Совокупность взаимосвязанных коммуникативных качеств речи, говорящих о ее совершенстве
4.	Культура речи	Г	Наука об искусстве убеждать словом, ораторском искусстве, теория и мастерство красноречия
5.	Неориторика	Д	Теория и мастерство целесообразной, воздействующей, гармонирующей речи

4.5 Установите соответствие между понятиями и их основными характеристиками:

Композиция	положение, которое необходимо обосновать, доказать
Тезис	идеи, и подтверждающий их материал.
Аргументы	средства, при помощи которых говорящий демонстрирует связь между тезисом и аргументами.
Демонстрация	суждения, которые приводятся для обоснования тезиса

4.6 Установите соответствие между методами изложения материала и их основными характеристиками:

<b>Индуктивный</b>	изложение от частного к общему. Выступающий начинает речь с частного
--------------------	--

	случая, затем подводит слушателей к обобщениям и выводам (например, так могут строиться агитационные выступления).
<b>Дедуктивный</b>	сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллели проводятся с тем, что хорошо известно слушателям. Это помогает понять основную идею, усиливает воздействие на аудиторию.
<b>Методанalogии</b>	расположение материала вокруг конкретной главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному, к более углублённому анализу вопроса.
<b>Концентрический метод</b>	изложение материала от общего к частному. Оратор в начале выступления выдвигает положения, потом разъясняет их смысл на конкретных примерах и фактах (например, пропагандистские выступления).

4.7 Установите соответствие:

6.	Тропы	А	Слово или выражение, в котором одно слово замещается другим словом (выражением), находящимся в связи с предметом, который обозначается замещаемым словом в переносном значении
7.	Сравнение	Б	слова и выражения, которые используются в переносном значении с целью усилить образность языка, художественную выразительность речи. Тропы широко используются не только в риторике, но и в литературных произведениях, в повседневной речи.
8.	Эпитет	В	слово или выражение, позволяющее перенесение смысла с одного слова на другое на основании их общего признака.
9.	Метафора	Г	Определение, ярко подчёркивающее одну из сторон предмета
10.	Метонимия	Д	Уподобление двух предметов или явлений по какому-либо общему для них признаку

4.8 Установите соответствие:

Разделы риторики	Сущностные характеристики
6. <b>Инвенция</b>	А. (произнесение) раздел риторики, описывающий систему подготовки к выступлению (репетиция его преподнесения и др.)
7. <b>Диспозиция</b>	Б. (запоминание) раздел риторики, описывающий систему подготовки к выступлению (риторические требования к устной речи и речевому поведению оратора, способы отработки и запоминания текста)
8. <b>Элокуция</b>	В. (украшение) - раздел риторики, освоение которого помогает сделать речь яркой, красивой, воздействующей, ибо он посвящен выразительным средствам языка - риторическим тропам и

	стилистическим фигурам
9. <i>Меморио</i>	Г. (расположение) - раздел риторики, обучающий композиционному построению последовательности размещения отобранного материала и др.
10. <i>Акцио</i>	Д. (изобретение) — раздел риторики, раскрывающий секреты организации мыслей, дающий рекомендации по подбору материала и систематизации содержания речи, определению путей доказательства своего взгляда и опровержения противного и др.

4.9 Соотнесите тропы и их определения:

1) Синекдоха	а) уподобление одного предмета другому на основании общего у них признака
2) Аллегория	б) перенос значения с одного явления на другое по признаку количественного отношения между ними
3) Сравнение	в) иносказательное изображение отвлеченного понятия при помощи конкретного, жизненного образа
4) Гипербола	г) приписывание неодушевленным предметам признаков и свойств живых существ
5) Олицетворение	д) непомерное преувеличение размера, силы, значения и т.д. какого-либо предмета, явления

4.10 Соотнесите стилистические фигуры и их определения:

1) Эпифора	а) расположение близких по значению слов в порядке нарастания или ослабления их эмоционально-смысловой значимости
2) Антитеза	б) пропуск элемента высказывания, легко восстанавливаемого в данном контексте или ситуации
3) Эллипсис	в) повторение одних и тех же элементов в конце каждого параллельного ряда (стиха, строфы, предложения и т.д.)
4) Градация	г.) одинаковое синтаксическое построение соседних предложений или отрезков речи
5) Параллелизм	д) усиление выразительности речи путем резкого противопоставления понятий, мыслей, образов

4.11 Установите соответствие между формулами речевого этикета и их стилистической характеристикой.

1. До свидания! Всего доброго	Г. Стилистически возвышенное
2. Пока! Чао! Салют! Адью	Д. Стилистически сниженное, разговорно-фамильярное
3. Мое почтение! Позвольте откланяться!	Е. Стилистически нейтральное

4.12 Установите соответствие:

1. Повествование	а) тип текста, как продукт речевой деятельности, в нем есть сюжет, действующее лицо, события
2. Экспозиция	б) вступительная часть, начало
3. Кульминация	в) наиболее напряженный момент в развитии действий
4. Речь информирующая	г) сообщение какой-либо информации, каких-либо сведений

4.13 Установите соответствие

Коммуникативные качества речи

1. Уместность речи
2. Богатство речи
3. Логичность речи

А. Коммуникативное качество речи, которое заключается в соответствии языковых средств условиям общения

Б. Разнообразное использование языковых средств в речи для достижения цели общения

Г. Коммуникативное качество речи, которое возникает на основе соотношения речи и мышления

4.14 Установите соответствие:

Строгая классическая хрия с традиционной композицией текста-доказательства:

4. Вступление
5. Основная часть
6. Заключение

А. Приступ

Б. Парафразис

В. Причина

Г. Противное

Д. Подобие

Е. Пример

Ж. Свидетельство

З. Заключение

4.15 ОШИБКИ В ПОСТРОЕНИИ ТЕЗИСА

4. ПОТЕРЯ ТЕЗИСА.	Г. В ходе разговора мы пытаемся видоизменить собственный тезис, сужая или смягчая свое первоначальное слишком общее, преувеличенное или излишне резкое утверждение.
5. ПОЛНАЯ ПОДМЕНА ТЕЗИСА.	Д. Выдвинув определенное положение, вы начинаете доказывать нечто другое, близкое или сходное по значению, т. е. подменяете основную мысль другой
6. ЧАСТИЧНАЯ ПОДМЕНА ТЕЗИСА	Е. Сформулировав тезис, мы забываем его и переходим к иному тезису, прямо или косвенно связанному с первым, но в принципе уже другому. Затем затрагиваем третий факт, а от него переходим к четвертому и т. д.

4.16 Установите соответствие между понятиями и их определениями:

Светская беседа	Форма делового общения. Цель их проведения – достигнуть соглашения между теми, кто в них участвует.
Деловые переговоры	это форма коллегиального обсуждения вопросов, целью которого является информирование и принятие решений по ним.
Деловые совещания	лавная составляющая ораторского искусства.
Публичные выступления	один из речевых жанров, являющихся неотъемлемой частью светского этикета и культуры общения в образованных слоях общества большинства стран мира.

4.17 Тактики реагирования в переговорном процессе

1. Партнер занял полностью противоположную позицию
  - А. Часто бывает достаточно промежутка времени между фразами, для того чтобы вновь сосредоточиться на обсуждаемом вопросе
2. Вам предъявляют завышенные требования
  - Б. Попросите вежливо, но твердо дать договорить вам до конца. Повторите пред-



3. Вас поджимают со временем В. Скажите четко, что вы можете воспользоваться другими предложениями
4. Партнер вас непрерывно перебивает Г. Дайте понять, что такие условия для вас не подлежат обсуждению
5. На аргумент противоположной стороны вам ничего не приходит в голову дельного Д. Ожидайте до тех пор, пока партнер что-либо скажет
6. Вам в навязчивой манере задают вопросы Е. Требуйте точного указания источника; попросите, чтобы вам дали в руки оригинал
7. Приводят в поддержку своих аргументов цифры, данные, факты, результаты исследований, которые вам неизвестны Ж. Оценивайте лишь то, что партнер хочет сказать по существу
8. Пункты договора и условия сделки, выдвигаемые противоположной стороной, представляются несущественными З. Попросите поточнее раскрыть существо предложений
9. Партнер обращается с вами снисходительно И. Настоятельно попросите партнера четко и доступно объяснить применяемые термины
10. Употребляет термины, которых вы не знаете К. Покажите, что вы не обращаете внимания на то, как себя ведет партнер

4.18 Установите соответствие между принципами делового общения и их характеристиками:

Межличностность общения	поскольку безкоммуникации невозможно существование человека, то она представляет собой непрерывный процесс.
Целенаправленность общения	во взаимодействии людей имеют значение все составляющие коммуникации. Не принято нарушать зону комфорта собеседника, а также слишком далеко находиться во время разговора.
Непрерывность коммуникаций	определяется тем, что сама ситуация общения создается не случайными условиями встречи двух людей или потребностью побыть вместе, поболтать, что свойственно обыденному повседневному общению, а стремлением к достижению определенного результата.
Многомерность общения	(1) это процесс одновременного взаимодействия коммуникантов и их воздействия друг на друга; (2) процесс обмена сообщениями и их интерпретация двумя или несколькими индивидами, вступившими в контакт друг с другом.

**Шкала оценивания результатов тестирования:** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках

100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале (для зачета) или в оценку по 5-балльной шкале (для экзамена) следующим образом:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100–50	зачтено
49 и менее	не зачтено

Соответствие 100-балльной и 5-балльной шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по 5-балльной шкале</i>
100–85	отлично
84–70	хорошо
69–50	удовлетворительно
49 и менее	неудовлетворительно

***Критерии оценивания результатов тестирования:***

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

***2.2 КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ (кейс-задачи)***

*Компетентностно-ориентированная задача № 1*

На совещании с членами Правительства 4 марта 2020 года президент Владимир Путин заявил, что ситуация с распространением коронавируса SARS-CoV-2 в России является стабильной. Среди россиян зарегистрировано восемь случаев заражения коронавирусом. При этом «из-за границы» распространяются фейковые сообщения о массовых заражениях. Так, 2 марта в соцсетях и мессенджерах массово распространялась информация о якобы уже 20 000 заболевших россиянах. О распространении фейков говорили эксперты GroupIB, которая занимается расследованием киберпреступлений. «Цель таких вбросов понятна – посеять панику среди населения», – сказал президент. Противостоять этому, по его мнению, может только «своевременное всеобъемлющее и достоверное информирование граждан страны» (Источник – Vedomosti.ru). Поскольку опасные эпидемии, вызван-

ные вирусами, возникают в мире регулярно (вспышка атипичной пневмонии SARS в 2002 году, вспышка свиного гриппа в 2009 году, вспышка вируса Эбола в 2014 году и т.п.), потребность в коммуникационном сопровождении борьбы с подобными эпидемия для предотвращения паники населения действительно строит крайне остро.

*Предложите свою стратегию и конкретные инструменты такого коммуникационного сопровождения. Какие каналы лучше всего использовать для связи с населением? Как эффективнее всего бороться с дезинформацией? Как повысить доверие к официальным источникам информации и научить граждан отличать правду от лжи? Какие рекомендации необходимо дать спикерам органов власти при общении со СМИ? Ответы на все эти вопросы должны найти отражение в предложенной стратегии.*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 2*

Грамотность письменной и устной речи – важнейшие составляющие общего уровня образованности населения. К сожалению, вследствие возрастания роли электронных коммуникаций (смс, мессенджеры), а также повышения доли видеоконтента в сети Интернет, многие подростки и молодые люди испытывают трудности с грамотным изложением своих мыслей. Эта проблема волнует многих политиков и общественных деятелей, поэтому периодически в России возникают проекты, направленные на её решение. Одним из самых ярких проектов подобного рода является «Тотальный диктант». Возникший в 2004 году как локальная акция Новосибирского госуниверситета, в 2019 году он объединил 1200 городов по всему миру и более 236000 человек.

*Изучите рекламные и PR-инструменты продвижения «Тотального диктанта». Что ещё можно предложить организаторам для увеличения популярности и расширения аудитории проекта? Какие ещё коммуникационные проекты Вы можете предложить для решения обозначенной выше проблемы снижения грамотности среди подростков и молодёжи? Допускаются любые креативные решения, начиная от идей социальной рекламы и заканчивая комплексными PR-кампаниями.*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 3*

В одном из американских городков возникла серьезная проблема: мусор на обочинах дорог. На несознательных водителей пытались воздействовать словом, что, к сожалению, не принесло желаемых результатов. Тогда проблему решили весьма простым способом: на разделительной полосе в центре дороги на светофоре левого поворота были установлены наклонные урны, чтобы водители, ожидающие зеленой стрелки, могли выбрасывать туда накопившийся за время поездки мусор.

*Задание: по мнению американских исследователей, одним из элементов 10 любой успешной PR-кампании является инжиниринг. Выделите этот элемент в приведенной кампании.*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 4*

Сложная задача стояла перед агентством, которое занималось продвижением Всероссийского фестиваля особых театров «Протеатр» («особыми» фестиваль называет театры, где играют актеры-инвалиды). Агентству необходимо было изменить представления зрителей о творчестве людей с ограниченными возможностями и спозиционировать проект «Протеатра» - Интегрированные творческие мастерские «От творческих успехов – к самостоятельной жизни» не как очередную благотворительную акцию или попытку получить сочувствие, а как отдельный культурный феномен. Так появилась идея: поскольку театральное творчество инвалидов абсолютно ново в современном культурном контексте, то и афиши спектаклей также должны быть не похожи на все, что создавалось ранее. Креативщики агентства собрали вещи из домашнего обихода, которые никогда не использовались как афиши: чемодан, шляпа, галстук, фартук, футболка, надувная игрушка, гитара,

грелка и т.д. И вместе с актерами “Протеатра” написали на каждой из них: “Вы никогда не видели такой афиши. Вы никогда не видели таких актеров”. На каждую “афишу” был наклеен стикер с дополнительной информацией о проекте. В продолжение идеи на носовых платках были отпечатаны пригласительные билеты и флаеры с текстом “Вы никогда не видели такого приглашения, вы никогда не видели таких актеров”.

*Задание: какая креативная технология была применена авторами проекта по продвижению фестиваля? Развивая описанную идею, предложите свой вариант оформления театральных программ, гардеробных номерков, закусок в театральном буфете.*

#### *Компетентностно-ориентированная задача № 5*

Перед организаторами акции по популяризации фильма «Эверест: за гранью возможного» стояла сложная задача: наглядно продемонстрировать журналистам тот факт, что восхождение на гору – крайне сложная задача.

*Задание: какой креативный вариант решения вы бы предложили, учитывая, что на подступах к вершине альпинист тратит около 25 000 калорий в сутки?*

#### *Компетентностно-ориентированная задача № 6*

Фраза «Ваш звонок очень важен для нас, но в настоящий момент все операторы заняты» вызывает лишь раздражение и гнев абонентов. Вот что слышат клиенты авиакомпании Virgin Atlantic: «Здравствуйтесь, меня зовут Ричард Брэнсон, я владелец авиакомпании Virgin Atlantic. Сейчас все операторы заняты. Это непорядок. Давайте поступим следующим образом: если через 18 секунд никто не ответит на Ваш звонок, вы получите скидку 450 фунтов. Я начинаю обратный отсчет – 18, 17, 16, 15...» Клиент слушает и страстно мечтает лишь об одном, чтобы оператор как можно дольше не снимал трубку.

*Задание: определите, какие задачи внешнего и внутреннего PR были решены с помощью описанного креативного хода.*

#### *Компетентностно-ориентированная задача № 7*

Хьюстонский аэропорт (Техас, США) хочет развиваться, а не стоять на месте. А для этого регулярно проводит опросы и выслушивает пожелания клиентов. В результате выяснилось, что одной из главных проблем большинства пассажиров является долгое получение багажа. Установленный временной лимит в 6 минут зачастую превышался. Сначала было вложено несколько миллионов долларов, и процесс ускорился на треть, но клиентов это всё равно не устроило - долго.

*Задание: предложите варианты решения данной проблемы, которые снизили бы количество пассажиров, негодующих по поводу задержки выдачи багажа.*

#### *Компетентностно-ориентированная задача № 8*

Интересный факт: советскому космонавту Юрию Гагарину на приеме у королевы Великобритании подали чай с лимоном. Выпив чай, он достал ложечкой лимон и съел его. Окружение было в шоке. Этот поступок никак не вписывался в протокол. Но королева невозмутимо достала свою лимонную дольку и тоже съела. Весь двор сделал то же самое. Инцидент стал прецедентом: теперь при королевском дворе можно съесть лимон, вынув его из чая!

*Задание: обратившись к теме «PR и сопутствующие науки», проанализируйте данный кейс с точки зрения применения средств имиджмейкинга. Определите, какой прием НПП здесь был использован.*

#### *Компетентностно-ориентированная задача № 9*

Известная европейская балерина Фанни Эльслер в начале XIX века решила покорить Америку, в которой в то время отношение к балету было более чем пренебрежитель-

ное. Эльслер, обладая решительным характером, села на пароход, захватив с собой сундук с драгоценностями (к тому моменту она была одной из самых состоятельных европейских танцовщиц). Во время путешествия один из матросов решил похитить у нее ценности. Он пробрался в каюту и потребовал шкатулку. Эльслер, не растерявшись, сделала сильный мах ногой. Удар прославленной ножки пришелся точно в висок, и матрос упал замертво. Обессиленная Эльслер прибыла в Америку, ожидая самого худшего. На пресс-конференции она предстала олицетворением скорби и раскаяния. Однако местная пресса пришла в восторг от поступка танцовщицы. Страна ковбоев мгновенно вознесла ее на пьедестал. Если бы не его величество случай, вряд ли приезд балерины заметил кто-нибудь, кроме узкого круга ценителей искусства. Но теперь... Практически ни одна газета не обошла вниманием историю путешествия Эльслер. В итоге американцы валом повалили на ее выступления. Разумеется, вовсе не для того, чтобы увидеть балет, а просто полюбоваться обладательницей смертоносной ножки. Поступок знаменитой балерины вызвал информационный шквал, в результате которого на балет пошли даже те, кто им никогда не интересовался. С этого началась слава танцовщицы Эльслер в Новом Свете, а балет как искусство стал частью американской культуры.

*Задание: определите, какая PR-технология была применена в следующем хрестоматийном примере.*

#### *Компетентностно-ориентированная задача №10*

Чтобы защитить "Бриллиантовую руку" от "надругательства" цензуры, Л. Гайдай придумал достаточно хитроумный ход. В конце фильма он "приклеил" документальную хронику ядерного взрыва. Приемная комиссия просто обомлела от такой "вольности". В общем, пока они уговаривали режиссера убрать этот вовсе не соответствующий идее фильма кадр, напрочь забыли о прежних придирах к другим эпизодам. Так остались "...руссо туристо, облик морале" и прочие "невинные" вещи.

*Задание: проанализируйте данный пример с точки зрения спин-технолога. Какой спин-прием мастерски использовал Л. Гайдай?*

#### *Компетентностно-ориентированная задача № 11*

В Японии в некоторых компаниях начали вводить дресс-код, согласно которому сотрудницам запрещено носить очки. Японки пытаются бороться с дискриминацией, но власти считают, что в существующем порядке нет никакой проблемы. Женщины уже запустили хэштег *glasses ban* (запрет на очки). Одна японка рассказала, что на бывшей работе ее руководитель говорил, что клиентам не нравится, когда продавцы носят очки. Другая сотрудница пожаловалась, что начальник заставлял ее носить линзы, несмотря на то инфекционное заболевание глаз, из-за чего ей приходилось "терпеть боль". Банри Янаги, сотрудник страховой компании в Токио, считает странным разрешать мужчинам носить очки, а женщинам - нет.

Среди оснований для запрета ношения очков — соображения безопасности для работниц авиакомпаний, необходимость лучше видеть макияж для работниц салонов красоты, а также «недоброжелательное впечатление», которое могут вызвать консультантки в магазинах, носящие очки. ВВС сообщает, что не до конца понятно, речь идет о решении конкретных компаний или о социально приемлемой практике в конкретных профессиях. Так или иначе, хэштег «очки запрещены» уже стал одним из самых распространенных в японских соцсетях, а противоречивое решение обсуждают до сих пор. Существует мнение, что запрет очков является отражением «старого, традиционного японского» стиля мышления. «Если правила запрещают женщинам носить очки, то это является дискриминацией против женщин», — цитирует *The Guardian* Кану Дои, руководительницу японского отдела правозащитной организации *Human Rights Watch*. Издание напоминает, что в последнем отчете Всемирного экономического форума Япония заняла 110 место из 149 по уровню гендерного равенства, значительно отстав от остальных развитых стран. Для

справки: это не первая дискуссия относительно гендерной дискриминации в Японии. В июне 2019 г. японские женщины запустили флешмоб #KuToo за право носить на работе обувь без каблуков. Они требовали от правительства принять закон, который запретит компаниям заставлять их носить каблуки. Тогда министр труда Японии Такуми Нэмото выступил против инициативы, заявив, что дресс-код с обязательными высокими каблуками для женщин является «необходимым и уместным».

*Задание: как известно, этичное поведение – мощное конкурентное преимущество на рынке и область инвестиций компании. Обратившись к разделу «Этика и ответственность в СО», прокомментируйте требования японских работодателей к дресс-коду сотрудниц. Как вы считаете, в случае выхода японских организаций, запрещающих носить сотрудницам очки и обувь без каблуков, на транснациональный рынок их поведение изменится?*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 12*

В 1995 г. баскетболист Майкл Джордан собственноручно пишет самый короткий релиз в истории спорта: «I'm back». Так спортсмен сообщает о намерении вернуться в баскетбол. Агент НБА Дэвид Фолк с четвертой попытки составил черновик пресс-релиза, объясняющего детали ухода и возвращения Джордана из бейсбола в баскетбол. После того как Майкл прочёл черновик релиза, он решил сделать все сам. «Он просто посчитал, что не было необходимости в объяснениях или оправданиях, – рассказывает Фолк, который собственноручно разослал факс с новым вариантом пресс-релиза информационным агентствам. – Я считал себя довольно неплохим автором, по работе мне приходилось писать очень часто, но он настоял на своём».

*Задание: Как вы оцениваете самый короткий в мире релиз Майкла Джордана с точки зрения PR? Какую прецедентную кинореплику напомнил болельщикам Джордана представленный релиз?*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 13*

Одна крупная ресторанный сеть организовала пресс-конференцию по случаю открытия нового ресторана. Предыдущий опыт проведения подобного мероприятия был неудачен: большинство приглашенных журналистов проигнорировали пресс-конференцию, ссылаясь на то, что открытие ресторана – это не новость, а реклама в чистом виде. Поэтому все надежды в этот раз возлагались на нестандартный подход. Решено было создать паблисити – изготовить блюдо, которое из-за своих особых качеств смогло бы попасть во всемирно известную Книгу рекордов Гиннеса. Руководство компании было уверено, что такой повод привлечет внимание многих СМИ. И они оказались правы. На открытии нового ресторана присутствовали журналисты многих крупных городских СМИ. Мероприятие удалось, рекорд Гиннеса был установлен и зарегистрирован специальной комиссией. Но когда компания получила результаты мониторинга СМИ, радость сменилась удивлением: лишь в пяти из шестидесяти публикаций, посвященных прошедшему мероприятию, было упомянуто название нового ресторана. В остальных же говорилось, что «на открытии одного из ресторанов был установлен новый рекорд Гиннеса».

*Задание. Почему, на ваш взгляд, компания не получила ожидаемого результата? Предложите свой вариант привлечения внимания СМИ к пресс-материалам с «рекламной» темой.*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 14*

В ходе переговоров между Советским Союзом и Соединенными Штатами о запрете на ядерные испытания возник вопрос: какое число инспекций на местах должно быть разрешено каждой из стран на территории друг друга при расследовании случаев подозрительной сейсмической активности? Советский Союз, в конце концов, согласился на про-

ведение трех проверок на своей территории. Соединенные Штаты настаивали на проведении не менее десяти. И здесь переговоры зашли в тупик.

*Вопросы и задания для обсуждения: Почему переговоры зашли в тупик? Сформулируйте цель каждого участника переговоров. Разграничьте реальные цели и мнимые. Как по-другому могут быть достигнуты реальные цели каждого из участников переговорного процесса? Перечислите варианты решения, учитывающего интересы всех.*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 15*

В четверг вечером председатель профкома должен забрать со склада кондитерской фабрики оплаченную партию новогодних подарков для детей. Праздник запланирован на субботу, на 10.00. Руководство фабрики сообщает ему, что заказ может быть выполнен не ранее 14.00 в связи с большим количеством заказов и нехваткой упаковщиц.

*Предложите варианты выхода из сложившейся ситуации.*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 16*

В переговорах между Соединенными штатами и Мексикой (1977- 1979 годы) США добивались более низкой цены на мексиканский природный газ. Полагая, что переговоры касались только денег, министр энергетики США отказался одобрить повышение цены, о котором предварительно договорились мексиканцы и нефтяной концерн США. Поскольку у мексиканцев в то время не было другого потенциального покупателя (и министр об этом знал), министр полагал, что мексиканцы снизят запрашиваемую цену, если занять жесткую позицию. Но проблема вся в том, что мексиканцы были заинтересованы не только в хорошей цене за свой газ, но и в том, чтобы к ним и к их чувствам равноправия относились с уважением. Действия США напоминали очередную попытку «облапошить» мексиканцев, и это вызвало огромный гнев. Вместо того, чтобы продать свой газ, мексиканское правительство начало сжигать его. Не осталось никакого шанса на достижение соглашения.

*Как объяснить описанную ситуацию с точки зрения теории переговорного процесса. Как называется способ ведения переговоров, описанный в примере?*

### *Компетентностно-ориентированная задача № 17*

*Используя образец, выразите приводимые ниже тезисы в разной словесной форме (предложите не менее трех вариантов).*

Образец: Младшие должны заботиться о стариках. Забота о стариках – это долг младшего поколения; Молодые в обществе должны взять на себя заботу о пожилых; Пожилые члены общества должны получать заботу и внимание со стороны молодых.

- Общество должно заботиться о тех, кто сейчас не может сам зарабатывать себе на жизнь.
- Чем больше ты будешь работать, тем больше тебя будут ценить окружающие.
- Если ты будешь хорошо разбираться в компьютерах, ты сможешь в будущем всегда найти работу.
- Нам нужна демократия.
- Необходимо защищать природу.
- С курением надо бороться.
- Человек в жизни должен занимать активную позицию.
- Обществу необходима доброта.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 18*

*Ознакомьтесь со следующими темами публичных выступлений:*

- Почему необходим компьютер?
- Что нам дает телевидение?

- Зачем нам нужна риторика?
- Почему надо заботиться о своем имидже?
- Почему я люблю отдых на природе?

*Начните каждое из выступлений следующими способами:*

- Обращение к событию, времени, месту.
- Возбуждение любопытства.
- Обращение к борьбе, конфликту, противоречиям.
- Демонстрация какого-либо предмета.
- Рассказ о себе, своем личном опыте, случае из вашей жизни, о прочитанном вами.
- Цитирование кого-либо.
  - Исторический эпизод.
  - Ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации.
  - Риторический вопрос.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 19*

*Создайте текст, используя фразы, которые лучше скажут о наличии новостей.*

- только получили
- впервые здесь
- новое открытие
- важное улучшение
- наконец-то
- впервые в мире
- новый метод
- новое, модернизированное
  - последние изыскания
- только что опубликованное
- только вышло
- начиная с (дата) и т.п.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 20*

*Переделайте письменный текст в устный:*

На Пермском заводе имени Дзержинского начинается серийный выпуск уникального электроскальпеля. По свидетельству специалистов, этот своеобразный инструмент не имеет аналогов в России. Особенность электроскальпеля – в том, что он позволяет проводить бескровные операции. Система “заваривания” сосудов токами высокой частоты работает в автоматическом режиме с учетом плотности тканей внутренних органов. Клинические испытания электронного помощника показали его полную надежность при проведении самых сложных операций.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 21*

*Переделайте письменный текст в устный:*

Обнаружен скелет неандертальца, жившего 300000 лет назад. Его рост значительно выше, чем было принято считать раньше, -177 сантиметров. Вес тоже приличный – около 100 килограммов. Такой скелет предполагает внушительную мышечную массу. У многих сородичей рост еще больше – как у баскетболистов, достигает 2 метров. Ученые считают, что продолжительность жизни неандертальца составляла не менее 50 лет. По прежней теории, они жили значительно меньше. Их мозг лишь на 7% отличался от нашего. Неандертальцы были не так примитивны, как принято думать. Они хоронили предков, оберегали могилы. Почему же худосочные кроманьонцы превзошли мощных неандертальцев и дали начало человеческой цивилизации? Проклятьем неандертальцев стала их физическая мощь. Кроманьонцы же от безысходности выкручивались, помогали друг другу, искали более сложные формы социальной организацией, развивали речь и прочие средства



коммуникации. Верзи́лы-неандертальцы жили по индивидуальным законам – и проиграли. Тщедушные кроманьонцы строили общество и выиграла.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 22*

*Переделайте письменный текст в устный:*

Богат археологическими памятниками Данковский район Липецкой области. Здесь, у села Долгое, была обнаружена стоянка, относящаяся к эпохе неолита. Первой находкой оказался большой глиняный сосуд с острым днищем, украшенный сплошными ямками и наполненный многочисленными костями животных, костяными гарпунами, при помощи которых люди ловили рыбу. Долговская неолитическая стоянка оказалась местом длительного обитания охотников и рыболовов. Наличие черепков глиняной посуды говорит об освоении техники лепки глиняных горшков, которые украшались ямками и оттисками гребенчатого штампа. Кроме керамики в раскопках Долговской стоянки обнаружены многочисленные изделия из кости и рога: орудия труда (шилья, мотыги, кирки, лопатки-копалки), оружие (кинжалы, рогатины, наконечники стрел), украшения (подвески, нашивки на одежду). Очень интересны амулеты, изготовленные из зубов животных, гребенчатые штампы из кусков расколотых клыков кабана и панциря черепахи. Как известно, в эпоху неолита главенствующая роль в обществе принадлежала женщине. Был период матриархата. В связи с этим очень ценной и интересной находкой явился так называемый «жезл начальницы рода», изготовленный из рога благородного оленя, украшенный геометрическим резным орнаментом. На стоянке обнаружены целые склады кремня, из которого изготавливались различные изделия: кремневые наконечники стрел и дротиков, ножи, скребки, резцы, отбойники. О наличии древнего искусства свидетельствуют находки минеральных красок разных цветов и каменной плитки для их растирания.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 23*

*Проанализируйте ситуацию. Оцените позицию классного руководителя. Предложите вариант речи-обращения учителя к родителям «трудного» ученика. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

Беседа классного руководителя с родителями «трудного» ученика. Мальчик не делает уроки, игнорирует дисциплину. Его отец говорит о том, что задача школы воспитывать, т.к. у него ответственная работа и перечисляет свои заслуги в воспитании. Классный руководитель: «воспитывать ребенка можно совместными усилиями: вашими и нашими».

### *Компетентностно-ориентированная задача № 24*

*Ознакомьтесь с ситуацией. Какое решение Вы можете предложить на основе социальных и этических норм? Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

... Учащийся 10-го класса, умный, способный, учится на «4» и «5», вступил в конфликт с учителем химии. Предмет он знает, даже читает сверх программы. Один вопрос (внепрограммный) слушал на подготовительных курсах в институте, понял его неправильно. Этот же вопрос рассматривали в школе на уроке. Ученик имел о нем уже сложившееся представление (неверное). Поэтому объяснений учительницы не принял, хотя она была права. Он был уверен в правоте преподавателя института. На почве неверия в знания учителя возник конфликт, который все усугублялся, дошел до того, что учащийся перестал заниматься химией, стал вызывающе вести себя на уроках...

### *Компетентностно-ориентированная задача № 25*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог составьте-речь обращение*

*к сотрудникам. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

Сотрудники отдела проектирования получили от начальства очень важное задание с жесткими сроками исполнения. Оно состояло в разработке продукта для одного из постоянных клиентов. Через некоторое время выяснилось, что существует риск не успеть закончить задание к назначенной дате из-за скрупулезного подхода к созданию проекта. Руководитель отдела заявил, что важнее уложиться в срок, так как в противном случае вышестоящее начальство может объявить работникам выговор и лишить их премий. Но главный проектировщик возразил, что нельзя жертвовать качеством продукта, так как из-за подобного подхода можно потерять клиентов, от чего репутация фирмы может пострадать. В итоге между ними разгорелся скандал.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 26*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог предложите вариант речи учителя. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

... Молодая учительница истории пришла впервые в 5-й класс. Она вошла, ребята молча ее приветствовали. Лишь за последней партой продолжал в полный голос разговаривать с соседом по парте высоченный детина, нисколько не обращая внимание на новую учительницу. Учительница, правда, была наслышана, что в классе есть второгодники-переростки, но она никак не могла предположить, что один из них может быть на две головы выше своих сверстников. Решив навести порядок в классе и убежденная в том, что это ученик из другого класса, зашедший к товарищу, учительница сказала: «А ты что здесь делаешь? Разве ты не слышал звонка? Иди-ка в свой класс быстренько!». «Никуда я не пойду, — басом ответил высокий, — я и есть в своем классе». Несколько смутившись, но тут же оценив ситуацию, учительница воскликнула...

### *Компетентностно-ориентированная задача № 27*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог составьте речь-обращение к сотрудникам. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

В компании, занимающейся производством косметических средств, возникла необходимость срочно отправить кого-то из менеджеров отдела в командировку в другой город на 5 дней. Директивным решением руководитель выбрал Павла, о чем ему было сообщено за 2 дня до предстоящей поездки. Узнав об этом, менеджер пошел к начальству и отказался от командировки в связи с тем, что у его жены юбилей, празднование которого выпадает как раз на время поездки. На это руководитель ответил, что не считает названную причину существенной для отказа от важной командировки, и если Павел не поедет, то может искать себе другую работу, так как сотрудники, которые подводят компанию, начальству не нужны.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 28*

*Ознакомьтесь с ситуацией. Вы как конфликтолог составьте речь-обращение к детям, к родителям детей. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

Дети средней группы собираются вечером на прогулку. У Ромы и Лизы шкафчики для одежды расположены рядом, дети ссорятся, мешают друг другу. Чтобы разрешить ситуацию, воспитатель отодвигает скамейку, чтобы детям было удобнее, но дети продолжают спорить и мешать друг другу.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 29*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог составьте-речь обращение к мальчику и его родителям. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

Коля, накопив определенную сумму из карманных денег, что давали ему родители, решил потратить ее на покупку новой компьютерной игры. Однако родители хотели, чтобы вместо игры он купил себе «что-нибудь полезное», так как «он и так слишком много времени проводит за компьютером». Мальчик настаивал на своем, родители — на своем. Все закончилось взаимными упреками, обидами, ссорой.

### *Компетентностно-ориентированная задача № 30*

*Проанализируйте ситуацию, опираясь на основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук. Как конфликтолог составьте-речь обращение к супругам. Какие профессиональные этические нормы и границы профессиональной компетентности конфликтолога необходимо соблюдать?*

У супругов скоро годовщина свадьбы. При обсуждении проведения торжества выясняется, что муж хочет организовать банкет в дорогом ресторане, пригласить большое количество гостей, а жена хочет поехать с супругом в путешествие. Каждый не уступает, стоит на своем. Разговор заканчивается ссорой.

**Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему по результатам тестирования.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале (для зачета) или в оценку по 5-балльной шкале (для экзамена) следующим образом:

#### Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100–50	зачтено
49 и менее	не зачтено

#### Соответствие 100-балльной и 5-балльной шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по 5-балльной шкале</i>
100–85	отлично
84–70	хорошо
69–50	удовлетворительно
49 и менее	неудовлетворительно

***Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:***

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.