

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ФАКУЛЬТЕТ РЕКЛАМЫ И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

КАФЕДРА интегрированных коммуникаций и РЕКЛАМЫ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

***УПРАВЛЕНИЕ РЕЧЕВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ В
ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ***

Программа по магистратуре

42.04.01 Реклама и связи с общественностью

Управление коммуникациями на государственной и муниципальной службе

Квалификация выпускника: магистратура

Форма обучения-заочная

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2024

Название дисциплины : Управление речевыми коммуникациями

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

Доктор педагогических наук, кандидат экономических наук,

Профессор кафедры интегрированных коммуникаций и рекламы

Факультет рекламы и связи с общественностью

Боровикова Т. В.

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ 6 от 15.02.2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка

1.1 Цель и задачи дисциплины

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

2. Структура дисциплин

3. Содержание дисциплины

4. Образовательные технологии

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

5.2 Критерии выставления оценок

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

9. Методические материалы

9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы

Приложения

Приложение 1. Аннотация дисциплины

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель освоения дисциплины « **Управление речевыми коммуникациями** в - формирование у обучающихся **компетенций ОПК-1, ПК-1** в различных сферах деятельности в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 42.04.01 « **Реклама и связи с общественностью**» , профиль «**Управление коммуникациями на государственной и муниципальной службе**»; дать студенту системное представление о речевой коммуникации, заложить основы его становления как профессиональной языковой личности, способствовать овладению и управлению монологической, диалогической и полилогической речи и обучить управлять основным видам речевой деятельности с учетом этических и психолингвистических аспектов общения.

Задачи дисциплины:

- 1) **Знать** особенности всех этапов и принципов производства коммуникационных продуктов и формировать у обучающихся системы основных понятий, категорий и принципов в области речевой коммуникации;
- 2) **Управлять** процессом подготовки востребованных индустрией рекламы и связей с общественностью коммуникационных продуктов с учетом изменений норм русского (иностранного) языков и особенностей иных знаковых систем;
- 3) **Использовать современные** онлайн и офлайн технологии выстраивания коммуникаций с разными стейкхолдерами (органами государственной власти, финансовым сообществом, медиа, локальными сообществами, потребителями, общественными организациями).

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Индикаторы компетенций	результаты обучения по дисциплине
ОПК-1 Способен планировать, организовывать и координировать процесс создания востребованных обществом и индустрией медиатекстов и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов, отслеживать и учитывать изменение норм русского и иностранного языков, особенностей иных знаковых систем	ОПК-1.1. Знает особенности всех этапов и принципов производства медиатекстов, и (или) медиапродуктов и управляет процессом подготовки востребованных индустрией рекламы и связей с общественностью текстов и (или) иных коммуникационных продуктов с учетом изменений норм русского (иностранного) языков и особенностей иных знаковых систем	Знать: особенности всех этапов и принципов производства медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов; Уметь: управлять процессом подготовки востребованных индустрией рекламы и связей с общественностью текстов и (или) иных коммуникационных продуктов с учетом изменений норм русского (иностранного) языков и

		<p>особенностей иных знаковых систем;</p> <p>Владеть: нормами культуры речи; навыками рационального чтения, слушания, говорения и письма; методикой подготовки и исполнения публичного выступления; умениями тестировать речевое поведение партнёра в заданной коммуникативной ситуации</p>
<p>ПК-1 Способен применять в профессиональной деятельности комплекс современных технологических решений, технических средств, приемов и методов онлайн и офлайн коммуникаций</p>	<p>ПК-1.1. Использует разрабатывает и применяет современные онлайн и офлайн технологии выстраивания коммуникаций с разными стейкхолдерами (органами государственной власти, финансовым сообществом, медиа, локальными сообществами, потребителями, общественными организациями) для подготовки текстов рекламы и (или) связей с общественностью, реализации коммуникационного продукта</p>	<p>Знать: современные онлайн и офлайн технологии выстраивания коммуникаций с разными стейкхолдерами (органами государственной власти, финансовым сообществом, медиа, локальными сообществами, потребителями, общественными организациями);</p> <p>Уметь: разрабатывать и применять современные технологии организации специальных мероприятий в работе с различными целевыми аудиториями;</p> <p>Владеть: современными техническими средствами и интегрировать современные технологии цифровых коммуникаций для подготовки текстов рекламы и (или) связей с общественностью, реализации коммуникационного продукта</p>

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина « **Управление речевыми коммуникациями в** » относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана направления подготовки **42.04.01 « Реклама и связи с общественностью»**, профиль «Управление коммуникациями на государственной и муниципальной службе».

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: иностранный язык ,коммуникационный менеджмент, методология исследовательской деятельности и академическая культура.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин: деловые и политические коммуникации в системе ГМУ , управление интернет-коммуникациями в ГМУ, связи с общественностью и персонификация госслужащих , а также для дальнейшего написания выпускной квалификационной работы

2. Структура дисциплины для заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 академических часа.

Структура дисциплины

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
1	Лекции	4
1	Семинары	4
Всего:		8

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 64 академических часа, зачет

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
	Тема 1. Введение в речевую коммуникацию: базовые понятия курса	Понятия «речевая коммуникация», «язык», «речь», «риторика», «риторический канон», «воздействие», «убеждение», «манипуляция». Речевая компетентность в системе профессиональной подготовки специалиста.
	Тема 2. Основные теории и модели речевой коммуникации. Вербальная коммуникация. Роль языка в построении основных моделей речевой коммуникации.	Модель Аристотеля (оратор – речь – слушатель). Модель Лассуэла (кто? – что? – канал? – кому? – с каким эффектом?). Двухканальная модель В.П. Морозова – источник информации – сигнал, несущий информацию в закодированном виде – приемник, обладающий свойством декодировать).
	Тема 3. Формы речевой коммуникации (публичное выступление как форма монологической речи, диалог, переговоры, спор).	<p>Монологическая речь, ее характеристика. Виды монологических высказываний. Информационный монолог. Убеждающий монолог. Побуждающий монолог.</p> <p>Структура монологической речи. Вступительная часть, основная часть, заключение: цели, объем, варианты реализации.</p> <p>Индуктивный и дедуктивный методы раскрытия содержания монологического высказывания.</p> <p>Работа над планом речи. Способы организации материала.</p> <p>Трудности публичного выступления и способы их преодоления.</p> <p>Диалогическая речь, ее характеристика. Условия, необходимые для совершения диалога. Виды диалогической коммуникации. Обратная связь в диалогической речи.</p> <p>Переговоры и их разновидности. Речевое поведение партнеров в процессе проведения переговоров.</p> <p>Стратегии проведения переговорного процесса. Стратегии «фиксации разногласий» и «достижения согласия».</p> <p>Полилог, его характеристика. Виды устной речевой коммуникации, определяемые как полилоги (диспут, дискуссия, спор), их особенности.</p>

4. Образовательные технологии

Для проведения учебных занятий по дисциплине используются различные образовательные технологии. Для организации учебного процесса может быть использовано электронное обучение и (или) дистанционные образовательные технологии.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: -устный опрос - участие в дискуссии на семинаре -представление проекта ,разбор кейс--ситуации (презентация)	5 баллов 5 баллов 30баллов	15баллов 15 баллов 30 баллов
Промежуточная аттестация (Зачет в форме тестирования)	40 баллов	40 баллов
Итого за семестр		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX

5.2.Критерии выставления оценок

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ А,В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, набравшему не менее 50 баллов в результате суммирования баллов, полученных при текущем контроле и промежуточной аттестации. Полученный совокупный результат (максимум 100 баллов) конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	Отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	Хорошо		C
56 – 67	Удовлетворительно	не зачтено	D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно		FX
0 – 19		F	

Текущий контроль

При проведении текущего контроля студент- магистрант должен ответить на 3 вопроса (два вопроса теоретического характера и один вопрос практического характера).

При оценивании ответа на вопрос теоретического характера учитывается:

- теоретическое содержание не освоено, знание материала носит фрагментарный характер, наличие грубых ошибок в ответе (1-5 баллов);

- теоретическое содержание освоено частично, допущено не более двух-трех недочетов (6-10 баллов);
- теоретическое содержание освоено почти полностью, допущено не более одного-двух недочетов, но обучающийся смог бы их исправить самостоятельно (11-15 баллов);
- теоретическое содержание освоено полностью, ответ построен по собственному плану (16-20 баллов).

При оценивании ответа на вопрос практического характера учитывается:

- ответ содержит менее 20% правильного решения (1-5 баллов);
- ответ содержит 21-50 % правильного решения (6-10 баллов);
- ответ содержит 51-79 % правильного решения (11-15 баллов);

Задания к текущей аттестации

Примеры кейс-ситуаций

Задание 1 (базовое). «Риторический анализ публичного текста как одного из разновидностей речевой коммуникации»

Объем работы: 5-7 стр. (12 кегль, одинарный интервал)

Задание (на выбор):

1. Ознакомьтесь с одним из следующих двух текстов: (а) выступление Н.Я Эйдельмана «О, школа, школа!»; (б) выступление Н. Сванидзе «Прощание». Выполните риторический анализ выбранного текста. Для этого ответьте на следующие вопросы:

- (а) Какова основная тема/идея текста?
- (б) Какова логика рассуждения Говорящего?
- (в) Есть ли в тексте элементы доказательства (тезис, аргументы, частичное отрицание тезиса (рефутация)?
- (г) Какие шаги и ходы для выражения личностных установок и обеспечения конструктивного взаимодействия с партнером выбирает Говорящий?

(д) Как Говорящий соотносит свой речевой ход с совершенным только что или имевшим место ранее речевым ходом другого лица?

2. Ознакомьтесь с фрагментом из книги В. Войновича «Автопортрет. Роман моей жизни». Охарактеризуйте характер подготовки лектора к выступлению. Объясните причины коммуникативной неудачи, описанной в тексте. Какие пути ее преодоления Вы можете предложить?

3. Законспектируйте лекцию преподавателя по любой интересующей Вас дисциплине. «Восстановите» его лекцию по Вашему конспекту, учитывая принципы логичности, связности и экспрессивности речи.

Задание 2 (базовое): подготовка доклада на одну из предложенных тем. В тексте доклада обязательно должны быть использованы элементы анализа и синтеза, обобщения и сравнения, а также критическая оценка студентом идей, изложенных в учебной и научной литературе.

Объем работы: 5 стр. (12 кегль, одинарный интервал).

ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ :

Тема 1: Истоки и основные этапы развития теории коммуникации.

Тема 2: Коммуникационный процесс: структурные модели и основные элементы.

Тема 3: Публичное выступление как разновидность устной коммуникации. Характерные особенности публичного выступления; самостоятельность, целостность, целенаправленность.

Тема 4: Стадии создания текста публичного выступления и их особенности (инвенция, диспозиция, элокуция, мемория, произнесение). Структура публичного выступления (вступление, основная часть, заключение).

Тема 5: Управление аудиторией. Обратная связь в системе «оратор – аудитория». Взаимодействие системы «оратор – аудитория». Принципы эффективного слушания. Разные виды слушания и разные типы слушателя (пассивный, маргинальный, оценивающий, активный). Правила активного слушания.

Тема 6: Диалогическая речь, ее характеристика. Условия, необходимые для совершения диалога. Обратная связь в диалогической речи. Типичные случаи взаимодействия партнеров в диалоге.

Тема 7: Стратегии проведения переговорного процесса. Стратегия «достижения победы». Стратегия «достижения согласия».

Тема 8: Полилог, его характеристика. Виды устной речевой коммуникации, определяемые как полилоги (диспут, дискуссия, спор), их особенности.

Тема 9: Этика и этикет речевой коммуникации. Национально-культурная специфика речевого поведения. Этикетные формы приветствия, обращения, извинения, просьбы, благодарности. Этикетные формы прерывания общения.

Тема 10 : Когнитивные механизмы речевого воздействия. Базовые стратегии интерпретации действительности. Приемы ввода имплицитной информации. Рекламное выступление.

Задание 3 (повышенной сложности).

**Использование теоретических знаний для практического
обеспечения процесса речевой коммуникации**

Объем работы: 3-5 стр. (12 кегль, одинарный интервал)

Выберите одно из трех заданий.

1. Напишите и озвучьте на занятии «Кодекс молодого оратора», предложив сокурсникам приёмы, позволяющие справиться с психологическими трудностями во время произнесения публичной речи.
2. Выберите отрывок из художественной литературы, который имел бы риторические характеристики спора/дискуссии/диспута/полемики. Проанализируйте его с точки зрения а) цели (спор ради победы/нахождения истины/достижения согласия); б) используемых стратегий (логическое обоснование, система аргументирования, эмотивно-оценочная лексика и т.д.); в) использования эмотивной лексики.
3. Постройте защитное/обвинительное слово по делу какого-либо известного осуждённого, используя известные вам риторические каноны (логос, пафос, этос) и строго следуя правилам логического доказательства (тезис – аргументы – контраргумент – вывод).

1. Методика подготовки к первому заданию:

- а) Сопоставительный анализ нескольких типов оратора (психолог, этик, профессионал, идеолог, оратор в акме).
- б) Основные характеристики профессионального оратора.
- в) Перечень психологических трудностей, с которыми может столкнуться начинающий оратор в процессе подготовки и произнесения речи.
- г) Способы борьбы с психологическими трудностями.
- д) Написание «Кодекса молодого оратора» (по аналогии с существующим «Кодексом коммуникации»)

2. Методика подготовки ко второму заданию:

- а) Пример отрывка: (любой) спор Базарова и Кирсанова из романа И.С. Тургенева «Отцы и дети»; спор Воланда и Берлиоза (Бездомного) в начале романа М. Булгакова «Мастер и Маргарита».
- б) Характеристики спора (тема; цель, точки зрения спорящих, корректные (некорректные) приемы/стратегии, пропорции в использовании логоса и пафоса, исход спора)

3. *Методика подготовки к третьему заданию:*

- а) Краткая характеристика судебной риторики (сходство/различие с общей (академической/политической) риторикой).
- б) Отличительные черты судебной речи (прокурора/адвоката).
- в) Написание защитной/обвинительной речи с элементами логичного доказательства (по аналогии с судебной речью из рассказа Камю А.).

практические задания:

«Подготовка к выступлению и выступление (перед студентами своей группы) по избранной теме»

Объем работы: 10 стр. (12 кегль, одинарный интервал)

Задание:

1. Выбрать тему выступления и подготовить обоснование избранной темы в соответствии с критериями (а) актуальности, (б) проблемности.
2. Провести опрос студентов группы (потенциальных слушателей) на предмет их заинтересованности в теме выступления.
3. Собрать материал по теме будущего выступления.
4. Создать план речи, состоящий из следующих пунктов:
 - название речи;
 - общая цель речи (убедить, информировать, оценить и т.д.);
 - частная цель речи (по окончании речи слушатели смогут изменить свою точку зрения/принципы/ценности/поведение);
 - задачи для достижения цели речи;
 - проблема и способы ее разрешения (если таковые имеются);
 - структура речи (введение, основная часть, заключение).
5. Написать полный текст речи.
6. Подобрать соответствующие теме будущего выступления наглядные средства.
7. Произнести текст выступления перед аудиторией сокурсников, пользуясь презентационными умениями, почерпнутыми на практических занятиях по курсу «Речевые коммуникации».
8. Ответить на вопросы и замечания сокурсников по содержанию и форме (презентационные умения) выступления.
9. После небольшой паузы отрефлексировать по поводу того, как прошло выступление.

содержит 80% и более правильного решения (16-20 баллов)

Промежуточная аттестация (зачет в форме тестирования)

Варианты тестовых заданий по курсу

Вариант 1.

1. Найдите соответствие между понятиями и определениями или между двумя понятиями (поставьте цифру в пустой графе):

2.	Коммуникация		- мысль или положение, истинность которого надо доказать
3.	Информация		- процесс речевого воздействия говорящего на слушающего/слушающих.
4.	Риторика		- разновидность скрытого речевого воздействия, при котором преобладает отношение к адресату как к средству и стремление получить односторонний выигрыш от коммуникации.
5.	Риторический канон		- составная часть всякого доказательства, под которой понимается мысль, истинность которой проверена и доказана и которая поэтому может быть приведена в обоснование истинности высказанного положения
6.	Манипуляция		- вербализованная передача уже добытых осмысленных и организованных фактов объективной действительности
7.	Убеждение		- наука о способах убеждения, формах воздействия через язык/речь на слушателя/аудиторию с учетом коммуникативной ситуации.
8.	Тезис		- информационно-смысловое взаимодействие между людьми или системами, обеспечивающее их устойчивость и воспроизводство
9.	Аргумент		- модель порождения ораторского выступления от возникновения темы и осмысления цели оратора до его выступления перед слушателями.

2. Автором универсальной модели коммуникативного акта «оратор – речь – слушатель» является

- Г. Лассуэлл;
- К. Шеннон;
- Аристотель;
- Д. Берло.

3. Какие из указанных функций речи являются основными? (отметьте три правильных ответа)

- метаязыковая;
- когнитивная;
- коммуникативная;
- фатическая;
- экспрессивная;
- поэтическая.

4. Постройте хронологическую последовательность стадий передачи сообщения средствами языка (укажите соответствующую последовательность буквенных обозначений)

- а) возможные искажения;
- б) декодирование;

- в) кодирование;
- г) отправление;
- д) реализация (т.е. действия, производимые в соответствии с полученной информацией);
- е) получение;
- ё) понимание.

5. Какое из перечисленных условий снижает или сводит на нет успешность восприятия информации (отметьте один правильный ответ).

- а) периодичность – повторение одних и тех же языковых единиц системы на определенном, фиксируемом временном и пространственном протяжении;
- б) когда предел скорости восприятия информации превзойден, и индивид начинает отбирать в предложенном ему сообщении формы, которые являются элементами для его понимания;
- в) когда избыточность информации (полное или частичное повторение сообщения) составляет менее 50% запаса знаний индивида в рассматриваемой области;
- г) чем больше в сообщении структурности, тем оно понятнее, тем более оно избыточно и тем ниже его оригинальность.

6. Восстановите классическую схему-пирамиду человеческих потребностей А.Г. Маслоу (укажите соответствующую последовательность буквенных обозначений)

- а) безопасность;
- б) физиологические потребности;
- в) самореализация;
- г) уважение;
- д) взаимоотношения.

7. Найдите соответствие между понятиями и определениями (поставьте цифру в пустой графе):

1.	Коммуникативная цель		совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия
2.	Коммуникативная интенция		совокупность представлений об успешной и неуспешной коммуникации в прошлом
3.	Коммуникативная тактика		часть коммуникативного поведения, включающего серию вербальных и невербальных средств
4.	Коммуникативный опыт		намерение индивида осуществить то или иное действие через коммуникативный акт
5.	Коммуникативная стратегия		стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт

7. Впишите понятие вместо пробела

_____ - это форма речи, состоящая из обмена высказываниями-репликами.

8. Ниже представлены общие (кроме одной) языковые особенности диалога и устной речи. Какая из перечисленных особенностей не относится к устной речи? (Выберите один вариант ответа)

- а) своеобразный синтаксис;
- б) обилие вопросительных и побудительных предложений;
- в) неполный стиль произношения;
- г) ситуативные лексические новообразования.

8. В каких коммуникативных ситуациях монологическая речь встречается редко? (Выберите один вариант ответа)

- а) в бытовом общении;
- б) в ситуации обучения;
- в) в ораторском выступлении;
- г) в теле- или радио-обращении.

9. Найдите соответствие между методом изложения монологического материала и его дефиницией (поставьте цифру в пустой графе)

1.	Индуктивный		- сопоставление различных явлений, фактов
2.	Дедуктивный		- расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором
3.	Метод аналогии		- изложение материала от частного к общему
4.	Концентрический		- последовательное изложение одного вопроса за другим
5.	Исторический		- изложение материала от общего к частному
6.	Ступенчатый		- изложение материала в хронологической последовательности

10. Постройте последовательность стадий, характеризующих поэтапность процесса создания и произнесения речи

- а) запоминание;
- б) рождение замысла, идеи, цели;
- в) релаксация;
- г) поиск, выбор и компоновка материала;
- д) публичное произнесение речи;
- е) анализ качества и уровня успешности речи.

10. Найдите соответствие между разновидностями речевой коммуникации и их дефинициями (поставьте цифру в пустой графе)

1.	Спор		- борьба принципиально противоположных точек зрения с целью отстоять свою точку зрения и опровергнуть точку зрения оппонента
2.	Полемика		- столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу
3.	Дискуссия		- публичный, заранее подготовленный спор на какую-либо значимую тему
4.	Диспут		- публичное обсуждение сделанного кем-либо научного, политического или отчетного доклада

5.	Дебаты		- публичное столкновение мнений, целью которого является выявление и сопоставление разных точек зрения, нахождение верного решения спорного вопроса
5.	Прения		- публичное обсуждение какой-либо общественно значимой проблемы с формулированием различных точек зрения на нее

12. Найдите соответствие между правилом успешного доказательства и его дефиницией (поставьте цифру в пустой графе)

1.	Правило Гомера		- для получения положительного ответа по важному вопросу следует поставить его на третье место после двух простых и коротких для собеседника вопросов.
2.	Правило Сократа		- не стоит загонять собеседника «в угол», лучше показать, что предлагаемое решение удовлетворит одну из его потребностей.
3.	Правило Паскаля		- наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные – средние – самый сильный. Сила и слабость аргументов должна определяться не сточки зрения выступающего, а с точки зрения принимающего решение.

13. Какой из нижеприведенных тактических приемов аргументации относится к некорректным? (отметьте один ответ)

- а) отказ от доказательства очевидного;
- б) переключивание тягот доказательства на плечи оппонента;
- в) уклонение от темы;
- г) применение доводов противника для опровержения его же тезиса;
- д) концентрация аргументов.

14. Какое из качеств ораторской речи считается основным? (Отметьте один ответ)

- а) красота;
- б) информативность;
- в) искренность;
- г) убедительность;
- д) ясность.

15. Элокуция – это

- а) завершающий раздел классической риторики, где используются законы языка для материального выражения речи;
- б) начальный этап подготовки речи, когда происходит первичный отбор фактов и материалов будущего выступления;
- в) выбор логических операций, способствующих гармонизации композиции речи.

Вариант 2.

1. Найдите соответствие между понятием и его дефиницией (поставьте цифру в пустой графе)

1.	Речевая коммуникация		- одна из трех основных категорий риторики, наряду с пафосом и этосом, представляющая словесное воплощение <i>смысла</i> .
2.	Логос		- полное или частичное повторение сообщения, которое обычно сопровождает получение новых данных, чтобы придать языку помехоустойчивость
3.	Доказательство		- символ самосознания, который включает образ мира, систему ценностей и менталитет той группы, к которой принадлежит индивид
4.	Диалог		- всякое столкновение мнений, когда каждая из сторон отстаивает свою правоту, приводит аргументы в поддержку своей точки зрения и критикует аргументы оппонента
5.	Монолог		- процесс взаимодействия между людьми с помощью естественного языка
6.	Спор		- форма речи, состоящая из обмена высказываниями-репликами
7.	Избыточность		- одна из трех категорий риторики, воплощающая личность оратора в стиле его речи и его личностных (неязыковых) характеристиках.
8.	Этос		- логическое действие, в процессе которого истинность какой-либо мысли обосновывается с помощью других мыслей
9.	Идентичность		- форма речи, образуемая в результате активной речевой деятельности, рассчитанная на опосредованное восприятие и практически не связанная с речью собеседника

2. Найдите соответствие между левой и правой колонками, чтобы получилось правильное утверждение (поставьте цифру в пустой графе)

1.	Ценность информации снижается, если		акт коммуникации ставит своей целью передачу чего-либо познаваемого путем соотношения содержательного плана и текстовой формы
2.	Информация теряет свою ценность, если		она повторяется после полного декодирования
3.	Ценность информации убывает очень медленно, если		она не дополняется какими-то новыми данными
4.	Ценность информации не уменьшается, если		ее повторение варьируется по форме

3. Постройте последовательность основных целей коммуникации по мере нарастания трудности их реализации (укажите последовательность буквенных обозначений)

- а) изменение отношения получателя к чему-либо или к кому-либо;
- б) изменение поведения получателя;
- в) изменение поведения получателя;
- г) изменение жизненных принципов получателя;
- д) изменение ценностных установок получателя.

4. Найдите соответствие между гуманитарной наукой (слева) и функцией речевой коммуникации, которой эта наука занимается (поставьте цифру в пустой графе)

1.	Социология и социальная психология		аффективная функция
2.	Лингвистика и философия		когнитивная функция
3.	Психология и литературоведение		оценочная функция

5. Восстановите последовательность элементов стратегии и тактики в коммуникативном процессе (укажите последовательность буквенных обозначений).

- а) коммуникативная стратегия (часть коммуникативного поведения);
- б) коммуникативная тактика (практические ходы в речевом взаимодействии);
- в) коммуникативная компетенция (знание языковой и конвенциональной коммуникации с целью инициирования и/или поддержания коммуникативного акта);
- г) коммуникативная цель (результат, на который направлен коммуникативный акт);
- д) коммуникативная интенция (намерение индивида осуществить то или иное действие через коммуникативный акт).

6. Основные экзистенциальные потребности, выделенные когда-то Э. Фроммом, зиждятся на

- а) потребности в установлении связей;
- б) потребности в преодолении себя;
- в) потребности в идентичности;
- г) потребности в корнях.

7. Диалогической речи не свойственна (выберите один вариант ответа)

- а) запланированность реплик;
- б) контекстуальность (обусловленность предыдущими высказываниями);
- в) ситуативность (зависимость от обстановки разговора);
- г) экспрессивность.

8. Из нижеперечисленных максим П. Грайса не является максимой ведения диалога (выберите один вариант ответа)

- а) максима способа коммуникации;
- б) максима кооперации;
- в) максима качества;
- г) максима убеждения;
- д) максима количества;
- е) максима релевантности;

9. Автором классификации монологов по цели высказывания (убеждающий, лирический, драматический, сообщающего типа) является (выберите один вариант ответа)

- а) Л.В. Щерба;
- б) Ю.В. Рождественский;
- в) В.В. Виноградов;
- г) П.Л. Сопер.

10. Найдите соответствие между элементами, из которых складывается публичное выступление, и их дефинициями (поставьте цифру в пустой графе)

1.	Инвенция (изобретение)		давала говорящему возможность широко пользоваться языковыми средствами фигурального выражения.
----	------------------------	--	--

2.	Диспозиция (расположение)		рассматривала процедуру отбора материала для будущего высказывания.
3.	Элокуция (словесное выражение)		гарантировала четкую структуру речи и ясную логику изложения.

10. Какой довод считается самым верным и неопровержимым доказательством тезиса? (выберите один вариант ответа)

- а) авторитетная точка зрения;
- б) факты/события, относящиеся к тезису;
- в) статистические данные;
- г) точка зрения говорящего;
- д) мысли, истинность которых доказана общественной практикой.

11. Найдите соответствие между стилем делового общения и его основным принципом (поставьте цифру в пустой графе)

1.	Конструктивный стиль		- подчинение всех позиций какой-то одной, приоритетной.
2.	Силовой стиль		- ориентация на оптимальный учет интересов субъектов коммуникации.
3.	Мягкий стиль		- сотрудничество.

12. Какой из нижеперечисленных приемов не относится к конструктивному стилю? (Выберите один вариант ответа)

- а) поставить себя на место оппонента;
- б) стремиться реализовать преимущества на каждом этапе обсуждения;
- в) формировать цели в пределах их достижения;
- г) помнить о том, что предмет разногласий – отношение к проблеме, а не к партнеру.

13. Постройте шкалу из элементов того, что подвергается изменению в процессе убеждения, по степени нарастания трудностей (а – минимальная трудность, г – максимальная трудность).

- а) поведение слушающего;
- б) жизненные установки слушающего;
- в) точка зрения слушающего на предмет/явление/ человека;
- г) жизненные принципы слушающего.

14. Найдите соответствие между родом и видом (примером) красноречия (поставьте цифру в пустой графе).

1.	Социально-политическое красноречие		речь на соборе
2.	Академическое красноречие		презентация
3.	Судебное красноречие		агитаторская речь
4.	Бытовое красноречие		научный обзор
5.	Деловая речь		юбилейная речь
6.	Богословно-церковное красноречие		обвинительная речь

15. Найдите соответствие между логическим законом и его дефиницией (поставьте цифру в пустой графе).

1.	Закон противоположности		Только одно из противоположных суждений является истинным, другое – неистинно.
2.	Закон соответствия		Суждение и его отрицание не могут быть одновременно истинными.
3.	Закон исключенного третьего		Ни одно утверждение не может быть справедливым без убедительного основания.
4.	Закон достаточного основания		Любая законченная мысль сохраняет свою форму и значение только в границах определенного контекста.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Нормативно-правовые акты

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. От 02.02.2006) «О некоммерческих организациях».
2. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 №38-ФЗ
3. Федеральный закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» от 30.12.2006 №276-ФЗ

А) Основная литература

1. Аткинсон М. Выступать легко: Все, что вам нужно знать о речах и презентациях. – М.: Альпина Паблишер, 2019, 473 стр.
2. Риторика: учебник для бакалавров/под общ. ред. В.Д. Черняк. – М.: Изд-л Юрайт, 2017; 532с.
2. Зубра А.С. Ораторское искусство. – Минск: Дикта, 2019, стр. 52-99.
3. Москвин В.П. Риторика и теории коммуникации: Виды, стили и тактики речевого общения. – М.: Книжный Дом «ЛИБРОКОМ», 2019, стр. 88-100.
4. Основы теории коммуникации: Учебник. – М.: Гардарики, 2021, стр. 9-11, 18-21, 25, 56-60.
- Рацибурская, Л. В. Специфика современного медийного словотворчества: учебное пособие / Л. В. Рацибурская, Н. А. Самыличева, А. В. Шумилова. - 3-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2021 - 136 с. - ISBN 978-5-9765-1925-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1147363>
5. Современный медиатекст: учеб. пособие / отв. ред. Н.А. Кузьмина. - 4-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2023. - 412 с. - ISBN 978-5-9765-1668-7. - Текст: электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/104222>
6. Хорольский, В. В. Медийность текстов в средствах массовой коммуникации: монография / В. В. Хорольский. - 3-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2020. - 243 с. - ISBN 978-5-9765-2468-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1150925>

Б). Дополнительная литература:

1. Радбиль Т.Б. Основы изучения языкового менталитета. – М.: Флинта; Наука, 2019.
2. Философия коммуникации: проблемы и перспективы: монография / Антонова И.Б. и др. – СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2020, 273с. 1. Печенева Т.И. Курс лекций. – Мн.: Акад.упр.при Президенте Респ. Беларусь, 2020, стр. 26-35.
3. Зубра А.С. Ораторское искусство. – Минск: Дикта, 2019, стр. 52-99.
4. Иссерс О.С. Речевое воздействие: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью». – М.: Флинта, 2019.
5. Лекция М. Кронгауза «Язык и коммуникация» (см. интернет-источник). Риторика: учебник для бакалавров/под общ. ред. В.Д. Черняк. – М.: Изд-во Юрайт, 2021, стр. 81-133.
6. Гандапас Р.И. К выступлению готов! – М.: Альпина Бизнес Букс, стр. 7-49 Колышкина, Т. Б. Анализ рекламного текста: учебное пособие для вузов / Т. Б. Колышкина, Е. В. Маркова, И. В. Шустина. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 305 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14014-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519840>
7. Колесниченко, А. В. Техника и технология СМИ. Подготовка текстов: учебник и практикум для вузов / А. В. Колесниченко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 321 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14550-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512120>
8. Поляков, В. А. Разработка и технологии производства рекламного продукта: учебник и практикум для вузов / В. А. Поляков, А. А. Романов. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 502 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05261-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510974>
9. Селезнева, Л. В. Подготовка рекламного и PR-текста: учебное пособие для вузов / Л. В. Селезнева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 159 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04084-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492732>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

1. Библиотека полнотекстовых учебников и учебных пособий по гуманитарно-экономическим и техническим дисциплинам [Режим доступа <http://window.edu.ru/window/library>
2. <http://www.ruscorpora.ru/>
3. <http://www.openet.edu.ru>
4. <http://www.rhetor.ru/>
5. <http://its-journalist.ru>

6. <http://www.textology.ru>
7. <http://politlogia.narod.ru>
8. <http://jarki.ru>

6.3 Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

№ п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

Базы данных электронная библиотечная система «ЗНАНИУМ»

1. Шуванов, В.И. **Социальная психология управления: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Коммерция»** / В.И. Шуванов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 463 с. - ISBN 978-5-238-01629-0. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1028855>

2. **Социальный контракт: от заключения до исполнения** / Холостова Е.И., Климантова Г.И. - М.: Дашков и К, 2019. - 162 с.: ISBN 978-5-394-01906-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/415202>

3. **Маркетинг сферы услуг: Учебное пособие** / С.Н. Диянова, А.Э. Штезель. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2019. - 192 с.: 60x88 1/16. (обложка) ISBN 978-5-9776-0240-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/326965>

4. Маркетинг: Учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 336 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-003647-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/171324>

5. Маркетинг услуг: Учебник / Т.А. Тультаев. - М.: НИЦ Инфра-М, 2019. - 208 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-005021-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/260847>

6. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / Морозов Ю.В., Гришина В.Т., - 9-е изд. - М.: Дашков и К, 2019. - 448 с.: ISBN 978-5-394-02263-0 - Режим доступа: [7.](#)

7. Маркетинг товаров и услуг : учеб. пособие / А.В. Лукина. — 2-е изд., доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. — 239 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/757837>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

При проведении занятий используется аудитория, оборудованная проектором для отображения презентаций. Кроме того, при проведении лекций и практических занятий необходим компьютер с установленным на нем браузером и программным обеспечением для демонстрации презентаций (Power Point и др.).

Для самостоятельной работы студенту- магистранту необходим доступ к ЭБС издательства «Юрайт» (biblio-online.ru), архиву исследовательских журналов JSTOR, МНБД Scopus и Web of Science. Персональные компьютеры, оснащенные операционной системой ОС MS Windows (XP и выше), программным обеспечением MS Office 2003–2010, доступом в Интернет через браузер Google Chrome или Opera, обновляемой антивирусной защитой Symantec Endpoint Protection.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Office – Лицензия № 40001532 от 31.12.2017

Adobe Acrobat – Лицензия № 1118-1003-5566-8837-8180-7067 от 2017 г.

Abbyy Fine Reader – Лицензия № 09667 от 08.02.2006 Антивирус Kaspersky – Лицензия № 1894141205092525 от 05.12.2014

Microsoft Windows XP – Лицензия № 40001512 от 22.12.2015

MSDN (Microsoft Developer Network , Microsoft Dreamspark

Microsoft Academic Alliance) – Лицензия № 1203794656 от 01.01.2016

Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - Учебная версия бесплатная

Abbyy Lingvo – LMRC14000000946409109093 от 22.01.2018

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:

- лекции в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
- зачёт проводится в устной форме на компьютере.
 - для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - зачёт проводится в форме тестирования.
 - для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - зачёт проводится в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:

- автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
- акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских/ практических/ лабораторных занятий

ЗАДАНИЯ К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Семинар 1. Предмет и задачи дисциплины « Управление речевыми коммуникациями в ГМУ». Роль речевой коммуникации в профессиональной подготовке специалистов.
(4 часа)

Цель занятия: сформировать компетенции **ОПК-1** и **ПК-1** и изучить наиболее близкое определение к речевой коммуникации (пример – определение, данное К. Черри), определить предмет (характерные особенности речевого общения), задачи предмета « Управление речевыми коммуникациями в ГМУ» и его роль в профессиональной подготовке специалиста

Форма проведения – дискуссия. Первая часть семинарского занятия проходит в форме свободной дискуссии по учебным вопросам, вторая отведена на групповые выступления студентов.

Задание-разминка: Какое из известных вам определений коммуникации наиболее близко к понятию «речевая коммуникация»? Какую роль играет язык/речь в процессе коммуникации?

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте определение речевой коммуникации К. Черри.
2. Охарактеризуйте подходы к отождествлению и/или разведению понятий «коммуникация – общение».
3. Обоснуйте важность коммуникации по отношению к языку.
4. Перечислите задачи языка/речи в коммуникативном процессе.
- 5 Дайте определение понятию коммуникативная компетентность. Перечислите элементы, входящие в комплекс коммуникативных знаний и навыков. Какие из них пересекаются с речевым комплексом коммуникативных знаний и навыков?

Практическое задание 1 : Коммуникативный тренинг «Реклама за 15 минут!»

Цель занятия: сформировать компетенции **ОПК-1** и **ПК-1** и отработать навыки написания текста, рекламирующего товар/телевизионную передачу/спортплощадку.

Форма проведения – коммуникативный тренинг, где студенты- магистранты разыгрывают подготовленную (написанную и оформленную в форме power-point) дома рекламу (слоган). Преподаватель назначает трех студентов-экспертов, которые по окончании презентаций выбирают одну, понравившуюся им рекламу и, используя приемы логического доказательства, обосновывают свой выбор.

Практическое задание 2. Ролевая игра «Азбука продаж»

Цель занятия: сформировать компетенции ОПК-1 и ПК-1 и отработать навыки эффективной продажи, что предполагает повышение лояльности старых клиентов и активное привлечение новых.

Форма проведения – деловая игра.

Краткое описание: Группа делится на две подгруппы, одна из которых продавец, другая – покупатель. Первая подгруппа имеет целью продать свою продукцию, вторая – купить ее, но снизив на нее цену приблизительно на 10-15%.

Задание для подгрупп:

Для первой подгруппы: подготовить презентацию (5-7 минут) для потенциальных покупателей (2-ая подгруппа), которая в скрытой форме рекламирует продаваемый товар (основные характеристики товара, его цена, сравнение своих объемов продаж с объемами продаж конкурентов, выгода покупателя от покупки предлагаемого товара и т.д.).

Для второй подгруппы: подготовить вопросы, в которых бы выражались сомнения (возражения) по поводу точности предлагаемой информации.

Первый этап игры: презентация товара кампанией продавцом (10-15 мин). Выступление может быть как групповым (выступают все участники подгруппы), так и индивидуальным (выступает один представитель подгруппы). Для каждого выступающего желательно максимально вжиться в роль продавца, использующего в ходе презентации клиент-ориентированный подход.

Второй этап игры: речевая (диалогическая) коммуникация (15-20 мин). Подгруппы вступают в вопросно-ответный этап продажи, при этом «покупатель», стараясь не проявлять открыто свою заинтересованность в товаре, выражает сомнения (возражение) по поводу его качества, намекает на явное завышение цены по сравнению с ценами конкурентов, предлагая снизить цену как минимум на 10%. «Продавец» пытается рассеять все сомнения покупателя по поводу качественных характеристик товара, не соглашаясь на снижение цены. Их задача – найти компромиссный вариант, в соответствии с которым сделка бы состоялась.

Материально-техническое обеспечение занятия: мультимедийная аудитория или проектор с ноутбуком..

Литература: СМ РАЗДЕЛ 6

Семинар 2. Структурные модели речевой коммуникации. Вербальная и невербальная коммуникация(4часа)

Цель занятия: сформировать компетенции ОПК-1 и ПК-1 и с этой целью изучить и провести сравнительный анализ трех моделей коммуникации (Аристотеля, Лассуэлла и Шеннона-Уивера), подробно охарактеризовать двухканальную модель речевой коммуникации В.П. Морозова, изучить способ реализации коммуникации знаковыми способами (пример – речь (вербальная коммуникация), жесты, мимика (невербальная коммуникация).

Форма проведения – **дискуссия.**

Задание-разминка: Какие модели коммуникации вы помните из курса «Теория коммуникации»? Знакомы ли вы с моделью речевой коммуникации? Чем занимается наука семиотика? Как она связана (если связана) с предметом нашего курса?

Вопросы для обсуждения:

1. Проведите сравнительный анализ трех моделей коммуникации (Аристотеля, Лассуэлла, Шеннона-Уивера), с одной стороны, и двухканальной модели В.П. Морозова, с другой.
2. Какими способами осуществляется коммуникация в процессе деятельности?
3. Как трактует язык наука семиотика и какие аспекты изучения знака она выделяет?
4. Какие признаки языка отличают его от других знаковых систем?
5. Проведите сравнительный анализ вербальной и невербальной коммуникации.
6. Дайте краткую характеристику рекламе как модели, виду и каналу коммуникации.

Практическое задание 1: Коммуникативный тренинг

«Конкурс на лучший ПР проект».

Цель занятия: сформировать компетенции ОПК-1 и ПК-1 и с этой целью изучить и отработать навыки подготовки ПР проекта, рекламирующего учебный курс «Речевые коммуникации».

Форма проведения – коммуникативный тренинг.

Краткое описание: Группа делится на три подгруппы, каждая из которых готовит свой ПР проект, рекламирующий курс «Речевые коммуникации», после чего все три группы собираются вместе, чтобы, собрав воедино наиболее удачные части каждого из проектов, создать один совместный проект и подготовить коллективную презентацию. этапе.

Практическое задание2: Ролевая игра «Давайте познакомимся!»

Цель занятия: сформировать компетенции ОПК-1 и ПК-1 и с этой целью изучить и отработать навыки самопрезентации и презентации своей кампании, а также умения .установления атмосферы психологического комфорта и дружелюбия.

Форма проведения – деловая игра.

Краткое описание: Группа делится на две подгруппы: первая подгруппа вживается в роль представителей кампании по связям с общественностью и одновременно –

принимающей стороны, вторая берет на себя роль партнеров, заинтересованных в сотрудничестве.

Задание для подгрупп:

Для первой подгруппы: Подготовьте рассказ от лица принимающей стороны (5-7 мин) о продукции вашей компании, ее истории и опыте взаимодействия с другими представителями рынка.

Для второй подгруппы: Подготовьте серию вопросов (не более 5-7), интересующих вас как потенциальных заказчиков.

Первый этап игры: самопрезентация и презентация компании принимающей стороны (15-20 мин). Выступление может быть как групповым (выступают все участники подгруппы), так и индивидуальным (выступает один представитель подгруппы). Для докладчика желательно максимально вжиться в роль президента (помощника) компании принимающей стороны, демонстрируя эффективные техники реагирования на невербальные коммуникативные сигналы потенциальных заказчиков.

Второй этап игры: речевая (диалогическая) коммуникация (15-20 мин). Подгруппы вступают в вопросно-ответную фазу переговоров, проявляя компетентность и заинтересованность в общении. Их задача – договориться о дальнейшем сотрудничестве и создать предпосылки для подписания взаимовыгодного договора.

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина « **Управление речевыми коммуникациями в** » реализуется на факультете рекламы и связи с общественностью кафедрой интегрированных коммуникаций и рекламы.

Дисциплина « **Управление речевыми коммуникациями в ГМУ**» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана направления подготовки **42.04.01 « Реклама и связи с общественностью»**, профиль « **«Управление коммуникациями на государственной и муниципальной службе»**»

Цель освоения дисциплины « **Управление речевыми коммуникациями в ГМУ**» - формирование у обучающихся **компетенций ОПК-1, ПК-1** в различных сферах деятельности в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 42.04.01 « **Реклама и связи с общественностью**» , профиль «**Управление коммуникациями на государственной и муниципальной службе**» ; дать магистранту системное представление о речевой коммуникации, заложить основы его становления как профессиональной языковой личности, способствовать овладению и управлению монологической, диалогической и полилогической речи и обучить управлять основным видам речевой деятельности с учетом этических и психолингвистических аспектов общения.

Задачи дисциплины:

1) **Знать** особенности всех этапов и принципов производства коммуникационных продуктов и формировать у обучающихся системы основных понятий, категорий и принципов в области речевой коммуникации;

2) **Управлять** процессом подготовки востребованных индустрией рекламы и связей с общественностью коммуникационных продуктов с учетом изменений норм русского (иностранного) языков и особенностей иных знаковых систем;

3) **Использовать** современные онлайн и офлайн технологии выстраивания коммуникаций с разными стейкхолдерами (органами государственной власти, финансовым сообществом, медиа, локальными сообществами, потребителями, общественными организациями).

Дисциплина « **Управление речевыми коммуникациями в ГМУ**» направлена на формирование следующих компетенций:

ОПК-1. Способен планировать, организовывать и координировать процесс создания востребованных обществом и индустрией медиатекстов и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов, отслеживать и учитывать изменение норм русского и иностранного языков, особенностей иных знаковых систем;

ПК-1. Способен применять в профессиональной деятельности комплекс современных технологических решений, технических средств, приемов и методов онлайн и офлайн коммуникаций;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

ОПК-1.

Знать: особенности всех этапов и принципов производства коммуникационных продуктов;

Уметь: управлять процессом подготовки востребованных индустрией рекламы и связей с общественностью текстов и (или) иных коммуникационных продуктов с учетом

изменений норм русского (иностранного) языков и особенностей иных знаковых систем; использовать принципы формулирования устного монологического высказывания и ведения профессионального диалога; этические; применять социо- и психолингвистические аспекты речевой коммуникации; использовать языковые средства в соответствии с целью и ситуацией общения; высказывать свою точку зрения, используя канонические (эмос, пафос, логос) и неканонические стратегии убеждения и переубеждения партнёра по коммуникации

Владеть: нормами культуры речи; навыками рационального чтения, слушания, говорения и письма; методикой подготовки и исполнения публичного выступления; умениями тестировать речевое поведение партнёра в заданной коммуникативной ситуации

ПК-1.

Знать: современные онлайн и офлайн технологии выстраивания коммуникаций с разными стейкхолдерами (органами государственной власти, финансовым сообществом, медиа, локальными сообществами, потребителями, общественными организациями);

Уметь: разрабатывать и применять современные технологии организации специальных мероприятий в работе с различными целевыми аудиториями;

Владеть: современными техническими средствами и интегрировать современные технологии цифровых коммуникаций для подготовки текстов рекламы и (или) связей с общественностью, реализации коммуникационного продукта

По дисциплине « **Управление речевыми коммуникациями в ГМУ**» предусмотрена промежуточная аттестация в форме *зачета*.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа, в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем – 8 ч., из них: лекции-4час, семинарские занятия-4 час, промежуточная аттестация -зачет(в форме тестирования) ;самостоятельная работа-64час.

