

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 23.05.2023 18:48:20  
Уникальный программный ключ:  
637517d24e103c3db032a07c879d98ec1c5bb2f5eb89c20abfcd7f47985447



**Образовательное частное учреждение высшего образования**

**«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»**

(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)

## **ФАКУЛЬТЕТ ЛИНГВИСТИКИ**

**УТВЕРЖДЕНО:**

Декан факультета лингвистики

\_\_\_\_\_/Ю.Г. Романова/

«27» октября 2022 г

### **Рабочая программа дисциплины**

#### **Техника общения и самопрезентация**

Укрупненная группа специальностей 45.00.00

**Направление подготовки 45.03.02 Лингвистика  
(уровень бакалавриата)**

**Направленность / профиль: «Переводчик-референт китайского и английского языков»**

**Форма обучения: очная, заочная**

**Москва**

Рабочая программа дисциплины «Техника общения и самопрезентация». Направление подготовки 45.03.02 Лингвистика, направленность (профиль): «Переводчик-референт китайского и английского языков» / К.Ф. Герейханова – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова – 55 с.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика, утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 марта 2021 г. № 134н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 21 апреля 2021 г. регистрационный № 63195), профессиональным стандартом «Педагог дополнительного образования детей и взрослых», от 22 сентября 2021 г. № 652н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 17 декабря 2021 г. регистрационный № 66403), профессиональным стандартом «Специалист в области перевода», от 18 марта 2021 г. № 134н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 21 апреля 2021 г. регистрационный № 63195).

Разработчики:

кандидат филологических наук, доцент, К.Ф.  
Герейханова

Ответственный рецензент:

Доктор филологических наук, профессор кафедры  
английского языка и переводоведения факультета  
иностраных языков института русской и романо-  
германской филологии ФГБОУ ВО «Брянский  
государственный университет им. акад. И.Г.  
Петровского» Василенко А.П.

*(Ф.И.О., уч. степень, уч. звание, должность)*

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры восточных языков и культур 20.10.2022 г., протокол №2

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / Ю.Г. Романова /

Согласовано от Библиотеки \_\_\_\_\_ /О.Е. Стёпкина/

## РАЗДЕЛ 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Преподавание дисциплины «Техника общения и самопрезентация» имеет *целью* научить лингвистов грамотно и эффективно строить текст, использовать средства воздействия на широкую аудиторию, оценивать читателей и слушателей и понимать их потребности. Дисциплина введена в учебный план по направлению подготовки «Перевод и переводоведение» как дисциплина, содержащая необходимые знания и умения, значимые при формировании профессиональной компетентности.

**Задачами** дисциплины является получение студентом следующих навыков и умений:

- ✓ выстроить свой образ оратора и защитить его по необходимости;
- ✓ самостоятельно оценить аудиторию и произнести уместную для данных слушателей речь;
- ✓ находить убедительные и логически организованные аргументы в любой ситуации;
- ✓ владеть основными схемами построения речей;
- ✓ строить грамотные и красивые высказывания в монологической и в диалогической речи;
- ✓ уметь бороться с некорректными методами ведения диалога;
- ✓ контролировать свою жестикуляцию;
- ✓ по мимике и жестам собеседника уметь определить его психологическое состояние;
- ✓ разбираться в типах собеседников, уметь их различить и грамотно построить диалог с каждым типом.

## РАЗДЕЛ 2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, которые позволят усваивать теоретический материал учебной дисциплины и реализовывать практические задачи (таблица 2) и достигать планируемые результаты обучения по дисциплине.

*Таблица 2.*

### Компетентностная карта дисциплины

Код, наименование профессиональных компетенций	Трудовые функции (код, наименование) / уровень (подуровень) квалификации	Индикаторы достижения компетенции (для планирования результатов обучения по элементам образовательной программы и соответствующих оценочных средств)
<b>ОТФ (код, наименование) / Профессиональный стандарт (код, наименование)</b>		
<b>Тип(ы) задач(и) профессиональной деятельности</b>		
В Профессионально ориентированный перевод / 04.015 Профессиональный стандарт «Специалист в области перевода»		
Переводческий		
ПК-1 Способен осуществлять	В/01.6 – Устный последова	<b>ИПК-1.1. Знать:</b> специализированные информационно-справочные системы; способы быстрого запоминания новой лексики; теория устного перевода; теория и практика

<p>ять устный последова тельный перевод</p>	<p>тельный перевод</p>	<p>межкультурной коммуникации; варианты и социолекты рабочих языков переводчика; терминология предметной области перевода; система переводческой скорописи; технологии проведения протокольных мероприятий; профессиональная этика; экстралингвистическая информация в соответствующей области знаний; деловой этикет.</p> <p><b>ИПК-1.2. Уметь:</b> определять тематическую область исходного сообщения; систематизировать и осваивать новую лексику в кратчайшие сроки; определять стратегию перевода в соответствии с особенностями коммуникации и целью перевода; переводить с одного языка на другой; сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного сообщения; быстро переходить с одного языка на другой; применять переводческую скоропись; использовать специфические технические коммуникативные средства (графики, диаграммы, схемы); использовать коммуникативные техники, принятые в родной и иноязычных культурах; применять навыки публичных выступлений; пользоваться техническими средствами во время осуществления последовательного перевода.</p> <p><b>ИПК-1.3. Владеть:</b> поиск необходимой информации по заданной тематике перевода; составление локального тематического словаря; осуществление межкультурной и межъязыковой коммуникации.</p>
<p><b>ПК-2</b> Способен осуществл ять письменн ый перевод (в том числе с использов анием специализ ированны х инструмен тальных средств)</p>	<p>В/03.6 – Письменн ый перевод (в том числе с использов анием специализ ированных инструмен тальных средств)</p>	<p><b>ИПК-2.1. Знать:</b> предметная область текстов в объеме, необходимом для осуществления качественного перевода; системы управления переводом; специальная теория перевода; частная теория перевода; терминология предметной области перевода; технологии памяти переводов; системы управления качеством перевода; методы постредактирования машинного и (или) автоматизированного перевода; профессиональная этика; нормативные правовые акты в части, касающейся профессионального перевода и локализации программного обеспечения.</p> <p><b>ИПК-2.2. Уметь:</b> находить, анализировать и классифицировать информационные источники в соответствии с переводческим заданием; планировать временные, финансовые и технологические ресурсы для выполнения переводческого задания; использовать программно-аппаратные средства локализации программного обеспечения; переводить с одного языка на другой письменно; подготавливать аннотации и рефераты иностранной литературы; осуществлять адаптацию текста на переводящем языке в соответствии с культурными особенностями определенного региона; использовать программно-аппаратные средства автоматизации процесса перевода; соблюдать требования отраслевых и внутренних стандартов качества перевода руководств по фирменному стилю; применять методы, процедуры и программные средства контроля качества перевода специальных текстов и локализации программного обеспечения.</p> <p><b>ИПК-2.3. Владеть:</b> предпереводческий анализ исходного текста и переводческого задания; подготовка в электронной форме вспомогательных материалов, необходимых для перевода и (или)</p>

		<p>локализации специальных текстов; осуществление межъязыкового и межкультурного перевода письменно; постредактирование машинного и (или) автоматизированного перевода, внесение необходимых смысловых, лексических, терминологических и стилистико-грамматических изменений; проверка качества перевода и его соответствия переводческому заданию.</p>
<p>С Организационно-педагогическое обеспечение реализации дополнительных общеобразовательных программ / 01.003 Профессиональный стандарт «Педагог дополнительного образования детей и взрослых»</p>		
<p>Педагогический</p>		
<p><b>ПК-3</b> Способен к организационно-педагогическому обеспечению развития социального партнерства и продвижению услуг дополнительного образования детей и взрослых</p>	<p>С/02.6 - Организационно-педагогическое обеспечение развития социального партнерства и продвижения услуг дополнительного образования детей и взрослых</p>	<p><b>ИПК-3.1. Знать:</b> перечень и характеристики предлагаемых к освоению дополнительных общеобразовательных программ; основные правила и технические приемы создания информационно-рекламных материалов (листовок, буклетов, плакатов, баннеров, презентаций) на бумажных и электронных носителях; основные методы, приемы и способы привлечения потенциального контингента обучающихся по дополнительным общеобразовательным программам; техники и приемы общения (слушания, убеждения) с учетом возрастных и индивидуальных особенностей собеседников; техники и приемы вовлечения в деятельность и поддержания интереса к ней; методы, приемы и способы формирования благоприятного психологического микроклимата и обеспечения условий для сотрудничества обучающихся; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов; положения законодательства российской федерации, регламентирующие педагогическую деятельность в сфере дополнительного образования детей и (или) взрослых, обработку персональных данных (понятие, порядок работы, меры защиты персональных данных, ответственность за нарушение закона о персональных данных); локальные нормативные акты, регламентирующие организацию образовательного процесса, ведение и порядок доступа к учебной и иной документации, в том числе документации, содержащей персональные данные.</p> <p><b>ИПК-3.2. Уметь:</b> планировать мероприятия для привлечения потенциального контингента обучающихся различного возраста; организовывать подготовку и размещение, готовить и размещать информационно-рекламные материалы (листовки, буклеты, плакаты, баннеры, презентации) о возможностях дополнительного образования детей и взрослых в различных областях деятельности, о перечне и основных характеристиках предлагаемых к освоению образовательных программ; проводить презентации организации, осуществляющей образовательную</p>

		<p>деятельность, и реализуемых ею образовательных программ, дни открытых дверей, конференции, выставки и другие мероприятия, обеспечивающие связь с общественностью, родителями (законными представителями) и детьми и (или) взрослым населением, заинтересованными организациями; организовывать мероприятия по набору и комплектованию групп обучающихся с учетом специфики реализуемых дополнительных общеобразовательных программ, индивидуальных и возрастных характеристик обучающихся; находить заинтересованных лиц и организации, развивать формальные (договорные, организационные) и неформальные формы взаимодействия с ними; взаимодействовать с членами педагогического коллектива, представителями профессионального сообщества, родителями обучающихся (для дополнительных общеобразовательных программ), иными заинтересованными лицами и организациями, в том числе с социальными партнерами; создавать условия для поддержания интереса обучающихся к дополнительному образованию и освоению дополнительных общеобразовательных программ в организации, осуществляющей образовательную деятельность; обрабатывать персональные данные с соблюдением требований, установленных законодательством Российской Федерации.</p> <p><b>ИПК-3.3. Владеть:</b> планирование, организация и проведение мероприятий для сохранения числа имеющихся обучающихся и привлечения новых обучающихся организация набора и комплектования групп обучающихся; взаимодействие с органами власти, выполняющими функции учредителя, заинтересованными лицами и организациями, в том числе с социальными партнерами организации, осуществляющей образовательную деятельность, по вопросам развития дополнительного образования и проведения массовых досуговых мероприятий</p>
--	--	--

#### РАЗДЕЛ 4. ОБЪЕМ (ТРУДОЕМКОСТЬ) ДИСЦИПЛИНЫ

(ОБЩАЯ, ПО ВИДАМ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ, ВИДАМ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ)

#### Трудоёмкость дисциплины и виды учебной работы

Таблица 4.1

#### на очной форме обучения

		Контактная работа				Иная СР	Часы СР на подгот овку курсов ой работ ы	Конт роль
		Занятия семинарского типа		Контактн ая работа по курсовой работе				
з.е.	Итог о	Лекцион ного типа	Лабораторн ые		Практичес кие			
<b>Семестр 7</b>								
3	108		51			57		зачет

Всего по дисциплине								
3	108		51			57		

Таблица 4.2

### На заочной форме обучения

		Контактная работа				Иная СР	Часы СР на подгот овку курсов ой работ ы	Конт роль
		Занятия семинарского типа		Практичес кие	Контактн ая работа по курсовой работе			
з.е.	Итог о	Лекцион ного типа	Лабораторн ые					
<b>Семестр 7</b>								
3	108		8			100		зачет
Всего по дисциплине								
3	108		8			100		

### СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**Перечень разделов (модулей), тем дисциплины и  
распределение учебного времени по разделам\темам дисциплины, видам учебных  
занятий (в т.ч. контактной работы), видам текущего контроля**

Таблица 4.3

#### очная форма обучение

Темы\разделы(модули)	Контактная работа			Час ы СР на подг отов ку кур. р.	Иная СР	Кон трол ь	Всего часов	
	Заня тия лекц ион ного типа	Занятия семинарского типа						Конт актн ая рабо та по кур. р.
		Лаб.р	Прак.					
Тема 1. Первое выступление перед аудиторией		9			10		19	
Тема 2. Преодоление аудиторного страха		9			10		19	
Тема 3. Управление вниманием аудитории		9			10		19	

Тема 4. Работа с вопросами и возражениями		8				10		18
Тема 5. Самопрезентация в диалоге. Собеседования. Создание первого впечатления		9				8		17
Тема 6. Резюме. Представление пробного проекта. Накопление портфолио и его презентация.		7				9		16
<b>Всего часов</b>		<b>51</b>				<b>57</b>		<b>108</b>

Таблица 4.4

### Заочная форма обучение

Темы\разделы(модули)	Контактная работа			Часы СР на подготовку кур.р.	Иная СР	Контроль	Всего часов
	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа					
		Лаб.р	Прак.				
Тема 1. Первое выступление перед аудиторией					17		17
Тема 2. Преодоление аудиторного страха		2			17		19
Тема 3. Управление вниманием аудитории		1			17		18
Тема 4. Работа с вопросами и возражениями		2			16		18
Тема 5. Самопрезентация в диалоге. Собеседования. Создание первого впечатления		2			16		18
Тема 6. Резюме. Представление пробного проекта. Накопление портфолио и его презентация.		1			17		18



<b>Всего часов</b>		<b>8</b>			<b>100</b>	<b>108</b>
--------------------	--	----------	--	--	------------	------------

Таблица 4.5

**Содержание разделов дисциплины**

<b>Наименование раздела \темы дисциплины</b>	<b>Содержание раздела дисциплины</b>
Тема 1. Первое выступление перед аудиторией	Образ оратора. Основные качества оратора, их проявление в речи. Три аспекта проявления образа оратора в речи – этос, пафос, логос. Общая схема построения высказывания – концентрация этоса в начале, логоса в середине, пафоса в конце. Виды пафоса: сентиментальный, романтический, реалистический.
Тема 2. Преодоление аудиторного страха	Оценка речевой ситуации. Три основных параметра – оратор, аудитория, тема речи. Типы аудиторий. Возрастные, гендерные, социальные, количественные, качественные различия.
Тема 3. Управление вниманием аудитории	Распределение внимания аудитории во времени. Работа с вниманием, приемы возвращения внимания в ситуации его потери, общение с аудиторией.
Тема 4. Работа с вопросами и возражениями	Типы вопросов по различным признакам. Работа с разными типами вопросов. Типы возражений. Причины возражений.
Тема 5. Самопрезентация в диалоге. Собеседования. Создание первого впечатления	Типы собеседников. Оценка речевой ситуации. Композиция диалога. Этос, пафос и логос диалога.
Тема 6. Резюме. Представление пробного проекта. Накопление портфолио и его презентация.	Основные навыки составления резюме. Типы резюме. Как составить резюме, чтобы вызвать ответный звонок. Как привлечь внимание потенциального работодателя.

**ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА**

*Семинарские занятия*

*общие рекомендации по подготовке к семинарским занятиям*

Семинарские занятия являются одной из наиболее эффективных форм обучения и системного усвоения исторических знаний. Подготовка к семинарскому занятию, в основном, должна основываться на новейших источниках – монографиях, статьях из научных журналов, материалах сети «Интернет». Кроме того, семинарское занятие может включать и мероприятия по контролю знаний по дисциплине в целом. Ввиду ограниченного количества времени предполагается тестовый контроль, в ходе которого выявляется степень усвоения обучающимися понятийного аппарата и знаний дисциплины в целом.

При подготовке к семинарскому занятию обучающийся должен изучить все вопросы, предлагаемые по данной теме.

На семинарском занятии обучающийся должен иметь конспект вопросов, рекомендованных для изучения. При выступлении обучающийся вправе пользоваться только заранее подготовленным собственным конспектом и сборниками исторических источников к освещаемому вопросу.

Недопустимым является выступление в форме простой репродукции или так называемое «чтение с листа», то есть выступление, заключающееся в дословном воспроизведении текста с бумажного носителя. Конспект выступления должен выполнять опорную функцию – плана, содержащего в себе порядок выступления, применения тех или в нужную информацию: иных сведений и аргументов и т.д. При этом допускается цитирование фрагментов документов, литературных или исторических произведений.

В случае, когда у обучающегося имеется дополнительная либо уточняющая информация по вопросу, освещаемому другим обучающимся, он имеет право, после ответа последнего, поднять руку и дополнить его ответ.

### **Для заочной формы обучения**

#### **ЗАНЯТИЕ 1.**

##### Тема 1. Первое выступление перед аудиторией

Образ оратора. Основные качества оратора, их проявление в речи. Три аспекта проявления образа оратора в речи – этос, пафос, логос.

Общая схема построения высказывания – концентрация этоса в начале, логоса в середине, пафоса в конце. Виды пафоса: сентиментальный, романтический, реалистический.

##### Тема 2. Преодоление аудиторного страха

Оценка речевой ситуации. Три основных параметра – оратор, аудитория, тема речи. Типы аудиторий. Возрастные, гендерные, социальные, количественные, качественные различия.

#### **Основная литература<sup>1</sup>**

Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ре-сурс] : практическое пособие / Е.И. Мазилкина. — 2-е изд. — Электрон. тек-стовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 151 с. – ЭБС «IPRsmart». — 978-5-4486-0469-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html>

Каверин Б.И. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие для вузов / Б.И. Каверин, И.В. Демидов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 255 с. – ЭБС «IPRsmart». — 5-238-00747-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71204.html>

#### **Дополнительная литература<sup>2</sup>**

Крючкова Л.А. Практикум по культуре речевого общения: искусство. Часть 1 [Электронный ресурс] : практикум / Л.А. Крючкова, Д.К. Чула-ков. — Электрон. текстовые данные. — Пермь: Пермский государственный гума-нитарно-педагогический университет, 2016. — 112 с. – ЭБС «IPRsmart». — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70648.html>

#### **ЗАНЯТИЕ 2.**

##### Тема 3. Управление вниманием аудитории

Распределение внимания аудитории во времени. Работа с вниманием, приемы возвращения внимания в ситуации его потери, общение с аудиторией.

##### Тема 4. Работа с вопросами и возражениями

Типы вопросов по различным признакам. Работа с разными типами вопросов. Типы возражений. Причины возражений.

#### **Основная литература**

Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ре-сурс] :

---

<sup>1</sup> Из ЭБС

<sup>2</sup> Из ЭБС

практическое пособие / Е.И. Мазилкина. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 151 с. — ЭБС «IPRsmart». — 978-5-4486-0469-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html>

Каверин Б.И. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие для вузов / Б.И. Каверин, И.В. Демидов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 255 с. — ЭБС «IPRsmart». — 5-238-00747-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71204.html>

### **Дополнительная литература**

Крючкова Л.А. Практикум по культуре речевого общения: искусство. Часть 1 [Электронный ресурс] : практикум / Л.А. Крючкова, Д.К. Чулаков. — Электрон. текстовые данные. — Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2016. — 112 с. — ЭБС «IPRsmart». — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70648.html>

## **РАЗДЕЛ 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В соответствии с требованиями ФГОС ВО в целях реализации компетентного подхода в учебном процессе дисциплины «Техника общения и самопрезентация» предусматривается широкое использование активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой. Обсуждение проблем, выносимых на занятия семинарского типа, происходит не столько в традиционной форме контроля текущих знаний, сколько в форме дискуссий, сориентированных на творческое осмысление студентами наиболее сложных вопросов.

*Таблица 5.1*

### **Интерактивные образовательные технологии, используемые на аудиторных практических занятиях**

<b>Наименование тем</b>	<b>Используемые образовательные технологии</b>	<b>Часы</b>
Тема 3. Управление вниманием аудитории	Практикум. Упражнения для развития практических навыков. Задание 3.	1
Тема 4. Работа с вопросами и возражениями	Практикум. Упражнения для развития практических навыков. Задание 4.	1
Тема 5. Самопрезентация в диалоге. Собеседования. Создание первого впечатления	Практикум. Упражнения для развития практических навыков. Задание 5.	2
Тема 6. Резюме. Представление пробного проекта. Накопление портфолио и его презентация.	Практикум. Упражнения для развития практических навыков. Задание 6.	2

### **Практикум**

#### **Задание 1**

Расположите этих людей и еще четыре известных личности по вашему выбору на карте образа оратора. Объясните, какое событие или какие события определили ваш выбор.

1. Николай П

2. Петр I
3. В.И. Ленин
4. Иван Грозный
5. Наполеон
6. А.С. Пушкин
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

### **Задание 2**

Вспомним эпизоды из фильмов, когда выступления проваливались из-за неудачного образа оратора:

1. В выпуске киножурнала «Ералаш» неуверенный в себе учитель в исполнении Андрея Бочарова пытается сообщить классу о том, что у него сегодня важный день – день рождения. Класс совсем не обращает внимания на учителя: кто-то играет в карты, кто-то делает маникюр... Учитель просит от учеников «лучший подарок» – написать контрольную работу на «отлично». В ответ один из учеников с ухмылкой произносит – «Поздно, Андрей Валентинович, мы вам уже подтяжки купили».

**В чем причина неудачи данного учителя? Каким должен быть образ учителя?**

2. Посмотрите российский мультфильм «Буревестник», снятый в 2004 году и завоевавший ряд премий на международных фестивалях. Строгая учительница поддерживает в классе железную дисциплину, ученики боятся ее до обморока, но целый урок тратится только на замечания ученикам. За весь урок только одна ученица успевает ответить домашнее задание.

**Считаете ли вы образ этой учительницы удачным? Хотели бы вы у нее учиться?**

3. Посмотрите выпуск мультфильма про Мاسяню под названием «Кузина». Кузина Ольга неправильно рассчитывает общение со слушателями, ее длинные и слишком «заумные» речи никому не нравятся, во время ее речи друзья то слушают музыку, то стараются сбежать – и, в конце концов, не выдержав, похищают ее и насильно сажают в поезд!

Заполните таблицу:

«Именинник»:

Перед какой аудиторией этот оратор выступает?

---



---

Что он делает неверно?

---



---



---



---

«Училка»:

Перед какой аудиторией этот оратор выступает?

---



---

Что он делает неверно?

---

---

---

---

---

«Кузина»:

Перед какой аудиторией этот оратор выступает?

---

---

Что он делает неверно?

---

---

---

---

---

### **Задание 3.**

**Вот несколько первых фраз для выступления. Произнесите речь, начиная с одной из этих фраз. Каким типом вступления вы воспользовались?**

1. Предполагают, что в две тысячи десятом году...
2. Сегодня трудно поверить, что было время, когда...
3. Известно ли вам, что...
4. Однажды, в холодный зимний вечер...
5. При перелете из России в Англию...
6. Если каждый день, несмотря на погоду...
7. Вы, конечно, помните, что произошло...
8. Книга – источник знаний, но...
9. Никто не знает, когда...
10. Сегодня я расскажу, что случилось...
11. Здесь еще можно обнаружить следы...
12. Каждый человек когда-нибудь...
13. Если вы внимательно посмотрите на...
14. Вы когда-нибудь задумывались о...
15. Нам всем необходимо...
16. Ни один человек не сможет...
17. У каждого из нас есть...
18. Взрослые отличаются от детей тем, что...
19. Когда мне будет 80 лет...
20. Когда вы в следующий раз будете...
21. Если у вас есть собака...
22. Почему вы думаете, что...
23. Как бы вы назвали...
24. Любой из нас боится...
25. Вы никогда не должны...

**Составьте текст, в который входили бы все четыре указанных фразы. Фразы могут быть в тексте именно в таком порядке, в каком они представлены ниже. Между**

ними, перед ними и после них может быть сколько угодно других фраз. Стилистически эти фразы не должны выбиваться из текста: постарайтесь добиться того, чтобы они смотрелись в нем естественно:

1. Трое студентов мыли вагон в течение 2 часов 15 минут.
2. Он круглый, красный и кислый.
3. Одно может быть присуще как присущее, необходимо присущее и возможно присущее.
4. La contrada di Nicchio ha fatto un cappotto.

**Произнесите речь по схеме 6П. Вам дана третья часть – проблема. Создайте по ней речь, придерживаясь схемы:**

1. Большая часть времени тратится на работу.
2. Человек никогда и нигде не остается один.
3. Человек живет в своем замкнутом мире, не видя и не слыша, что происходит с другими людьми.
4. Люди становятся все более и более одинаковыми, между ними стираются различия.
5. Наши представления о мире основаны на массовой информации, уровень которой достаточно низок.
6. Ритм жизни становится слишком быстрым.
7. Люди не думают о своем здоровье.
8. Все говорят на своем родном языке с ошибками.
9. У людей мало возможности высказать свои мысли.
10. Мы постоянно живем в шуме.
11. Все меньше и меньше ценятся человеческие отношения.
12. Люди все меньше и меньше читают.
13. Люди специально придумывают себе впечатления, страдая от их нехватки.

**Перед вами интересные факты, которые хорошо подходят для речи по схеме AIDA. Выберите любой факт и начните свою речь с него:**

1. Каждую секунду 1 % населения Земли мертвецки пьян.
2. Чтобы покончить жизнь самоубийством с помощью кофе, нужно выпить 100 чашек подряд.
3. Выкуривание пачки сигарет в день равносильно ежегодному выпиванию кофейной чашки никотина.
4. Ни в одном языке мира нет слова для обозначения обратной стороны коленки.
5. Если кричать в течение 8 лет, 7 месяцев и 6 дней, то можно выработать достаточно энергии для разогрева одной чашки кофе.
6. Таракан может прожить 9 дней с оторванной головой, пока не сдохнет от голода.
7. Если ударяться головой о стену в течение часа, то можно потратить 150 калорий.
8. Блоха может прыгнуть на расстояние, в 350 раз превышающее длину своего тела. Все равно что человек перепрыгнет через футбольное поле.
9. У сомов более 27 000 вкусовых рецепторов.
10. У бабочек вкусовые рецепторы расположены на ногах.
11. Самая сильная мышца в теле – это язык.
12. Слоны – единственные животные, которые не могут прыгать.
13. Глаз у страуса больше, чем его мозг.
14. Белые медведи – левши.
15. У морской звезды нет мозга
16. Голодный волк съедает около 10 кг мяса. Но обычно его рацион составляет 2 кг.
17. Плавные композиции, типа «Жолыбельной» Брамса, заставляют акул впадать в транс.
18. Хорьки спят до 20 часов в сутки.
19. Температура крови у рыб Антарктиды может достигать -1,7 градусов Цельсия.

20. Сердце кита бьется только 9 раз в минуту.
21. На Фолклендских островах на каждого жителя (2 тысячи человек) приходится по 350 овец (700 тысяч), а в Новой Зеландии – по 20 овец.
22. Когда в 1850 году из Европы в Америку привезли первую партию воробьев, американцы так обрадовались, что закармлили их всех до смерти.
23. Игуана может находиться под водой до 28 минут.
24. В древнем Египте главными вредителями полей считались не жуки и даже не саранча, а гиппопотамы.
25. Самка броненосца обладает уникальной способностью. При стрессовых ситуациях она может задерживать роды на срок до двух лет.
26. Нападая на свою жертву, акулы закрывают глаза, чтобы бьющаяся добыча их не поранила.
27. Змеи могут спать 3 года подряд, ничего не принимая в пищу.
28. Колибри не могут ходить.
29. Летучая мышь – единственное млекопитающее, которое может летать.
30. Крокодилы глотают камни, чтобы глубже нырнуть.

#### **Задание 4**

Прочитайте диалоги и ответьте на три вопроса:

- 1) Какой собеседник является проблемным?
- 2) К какому типу он принадлежит?
- 3) Как можно было бы разрешить диалог?

- 1 -

*Крупная корпорация скупала земельные участки в городе, чтобы построить сеть гостиниц. Владелец старого отеля, стоявшего на одном из участков, очень долго сопротивлялся, и его землю удалось выкупить только со скандалом. Спустя год журналист приезжает в новую гостиницу и пытается узнать на ресепшн что-нибудь о старом отеле (по материалам романа Х. Мураками «Дэнс, дэнс, дэнс»).*

- Извините... Можно вопрос? Раньше на этом месте стоял совсем маленький отель, который тоже назывался «Дельфин», не так ли?
  - Видите ли... Это было еще до открытия нашего отеля, поэтому... Информацией такого рода мы, как бы сказать... Мне очень жаль.
  - Ну хорошо, а от кого здесь я мог бы получить «информацию такого рода»?
  - Одну секунду!
- <появляется менеджер>*
- Добро пожаловать! Мне сообщили, вы интересуетесь информацией о нашем отеле? Прошу меня извинить... Но нельзя ли узнать, что заставляет вас интересоваться отелем, который был здесь ранее? Если это возможно, хотелось бы знать причину...
  - Однажды я останавливался в отеле, что был здесь раньше, и подружился с его хозяином. Теперь вот заехал его проведать, смотрю – все теперь по-другому. Хотелось бы узнать, что с ним стало. Совершенно частный, не касающийся ничего интереса бизнес.
  - Должен признаться, мы также не в курсе никаких подробностей на этот счет... Могу лишь сообщить, что земельный участок с тем... предыдущим отелем «Дельфин» выкупила наша фирма и на месте старого здания было построено новое. Название действительно осталось прежним, но сам отель – совершенно другое предприятие и ничего общего с тем, что было здесь ранее, не имеет.
  - А зачем тогда оставлять название?
  - Вы извините, но... Подобные детали, увы...
  - И куда делся старый хозяин, вы тоже не знаете?

- Мне очень жаль, но...
- Ну а кого мне лучше об этом спрашивать?
- Как вам сказать... Видите ли, мы – служебный персонал, и нас не посвящают в вопросы того, что было до открытия предприятия. Поэтому и на ваш вопрос, кого лучше об этом спрашивать, нам ответить, мягко говоря...

- 2 -

*Ипполит Матвеевич Воробьянинов приходит к Авессалому Изнуренкову, чтобы забрать у него стул. Когда, не застав хозяина, он сам пытается унести этот стул, входит хозяин (по материалам романа И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев»).*

- Вы с ума сошли! Я протестую! Вы не имеете права! Есть же, наконец, закон! Хотя дуракам он и не писан, но вам, может быть, понаслышке известно, что мебель может стоять еще две недели!.. Я пожалуюсь прокурору!.. Я заплачу, наконец! Поймите же, ведь я не могу на это согласиться. Это не я виноват. Виноват сам Музпред. Да, я сознаюсь. Я не платил за прокатное пианино восемь месяцев, но ведь я его не продал, хотя сделать это имел полную возможность. Я поступил честно, а они пожульнически. Забрали инструмент, да еще подали в суд и описали мебель. У меня ничего нельзя описать. Эта мебель – орудие производства. И стул тоже орудие производства. Отпустите стул! Слышите? Вы! Бюрократ!
- Простите, недоразумение, служба такая.
- «А поутру она вновь улыбалась перед окошком своим, как всегда»... Так вы не возьмете сегодня мебель?.. Хорошо!.. Ах! Ах! Подождите! Вы когда-нибудь видели такого кота? Скажите, он в самом деле пушист до чрезвычайности? Высокий класс!.. Ах!.. Ах!.. Девушки из предместий! Лучший плод!.. Высокий класс!.. Ах!.. А по утрам она вновь улыбалась перед окошком своим, как всегда...
- Так я пойду, гражданин.
- Подождите, подождите! Одну минуточку!.. Ах!.. А котик? Правда, он пушист до чрезвычайности?.. Подождите!.. Я сейчас!.. Простите, душечка. <даст 50 копеек> Нет, нет, не отказывайтесь, пожалуйста. Всякий труд должен быть оплачен.
- Премного благодарен,
- Спасибо, дорогой, спасибо, душечка!..

- 3 -

*Полиграф Полиграфович Шариков спорит с доктором Борменталем и профессором Преображенским (по материалам романа М.А. Булгакова «Собачье сердце»).*

- Борменталь!
- Нет, уж вы меня по имени и отчеству, пожалуйста, называйте!
- Ну и меня называйте по имени и отчеству!
- Нет! По такому имени и отчеству в моей квартире я вас не разрешу называть. Если вам угодно, чтобы вас перестали именовать фамильярно «Шариков», и я и доктор Борменталь будем называть вас «господин Шариков».
- Я не господин, господа все в Париже!
- Швондерова работа! Ну, ладно, посчитаюсь я с этим негодяем. Не будет никого, кроме господ, в моей квартире, пока я в ней нахожусь! В противном случае или я или вы уйдете отсюда и, вернее всего, вы. Сегодня я помещу в газетах объявление и, поверьте, я вам найду комнату.
- Ну да, такой я дурак, чтобы я съехал отсюда.
- Как? Вы, знаете, не нахальничайте, мосье Шариков!



- Вот. Член жилищного товарищества, и площадь мне полагается определенно в квартире номер пять у ответственного съемщика Преображенского в шестнадцать квадратных аршин. Благоволите.
- Клянусь, что я этого Швондера в конце концов застрелю. Имейте в виду, Шариков... господин, что я, если вы позволите себе еще одну наглую выходку, я лишу вас обеда и вообще питания в моем доме. 16 аршин – это прелестно, но ведь я вас не обязан кормить по этой лягушечьей бумаге!
- Я без пропитания оставаться не могу, где же я буду харчеваться?
- Тогда ведите себя прилично!

- 4 -

*Обитатель первого этажа видит, как кто-то выпадает из окна второго (по материалам рассказа А. Аверченко «Рыцарь индустрии»).*

- Не могу ли я быть вам чем-нибудь полезным?
- Почему не можете? Конечно же, можете.
- Зайдите ко мне в таком случае.
- Цацкин.
- Очень рад. Не ушиблись ли вы? Послушайте... ваше лицо кажется мне знакомым. Вы – агент по страхованию жизни? Чем же я могу быть вам полезен?
- Вы мне можете быть полезны одним малюсеньким ответиком на вопрос: как вы хотите у нас застраховаться – на дожитие или с уплатой премии вашим близким после – дай вам Бог здоровья – вашей смерти?
- Никак я не хочу страховаться. Ни на дожитие, ни на что другое. А близких у меня нет... Я одинок.
- А супруга?
- Я холост.
- Так вам нужно жениться – очень просто! Могу вам предложить девушку – пальчики оближете! Двенадцать тысяч приданого, отец две лавки имеет! Хотя брат шарлатан, но она такая брюнетка, что даже удивительно. Вы завтра свободны? Можно завтра же и поехать посмотреть. Сюртук, белый жилет. Если нет – можно купить готовые. Адрес – магазин «Оборот»... Наша фирма...
- Господин Цацкин. Ей-богу же, я не хочу и не могу жениться! Я вовсе не создан для семейной жизни... Не такая у меня наружность, чтобы внушить к себе любовь. На голове порядочная лысина, уши оттопырены, морщины, маленький рост...
- Что такое лысина? Если вы поможете ее средством нашей фирмы, которой я состою представителем, так обрастете волосами, как, извините, кокосовый орех! А морщины, а уши? Возьмите наш усовершенствованный аппарат, который можно надевать ночью... Всякие уши как рукой снимет! Рост? Наш гимнастический прибор через каждые шесть месяцев увеличивает рост на два вершка. Через два года вам уже можно будет жениться, а через пять лет вас уже можно будет показывать! А вы мне говорите – рост...

- 5 -

*Молодой человек, приехавший в Петербург, чтобы сделать карьеру, хочет получить поддержку и совет у своего более опытного дяди (по материалам романа И.А. Гончарова «Обыкновенная история»).*

- Я только что из театра.
- Как жаль, что вы не сказали мне давеча, дядюшка: я бы пошел вместе с вами.
- Я был в креслах, куда ж ты, на колени бы ко мне сел?
- Одному грустно в толпе, дядюшка; не с кем поделиться впечатлением...

- И незачем! Надо уметь и чувствовать, словом, жить одному; со временем понадобится. Да еще тебе до театра надо одеться прилично.
- У меня, дядюшка, много платья, шил Кенигштейн; он у нас на губернатора работает.
- Нужды нет, все-таки оно не годится; на днях я завезу тебя к своему портному; но это пустяки. Есть о чем важнее поговорить. Скажи-ка, зачем ты сюда приехал?
- Я приехал... жить.
- Жить? То есть если ты разумеешь под этим есть, пить и спать, так не стоило труда ездить так далеко: тебе так не удастся ни поесть, ни поспать здесь, как там, у себя; а если ты думал что-нибудь другое, так объяснись...
- Пользоваться жизнью, хотел я сказать. Мне в деревне надоело – все одно и то же...
- Вот один мой знакомый недавно приехал сюда, ему тоже надоело в деревне; он хочет пользоваться жизнью, так тот привез пятьдесят тысяч и ежегодно будет получать по столько же. Он точно будет пользоваться жизнью в Петербурге, а ты – нет! Ты не за тем приехал.
- По словам вашим, дядюшка, выходит, что я как будто сам не знаю, зачем я приехал.
- Почти так; это лучше сказано: тут есть правда; только все еще нехорошо. Неужели ты, как собирался сюда, не задал себе этого вопроса: зачем я еду? Это было бы не лишнее.

- 6 -

*Филолог собирается работать экскурсоводом в Пушкинских горах и разговаривает с директором музея (по материалам повести С. Довлатова «Заповедник»).*

- Вы любите Пушкина?
- Люблю.
- А можно спросить – за что?
- То есть как?
- За что вы любите Пушкина?
- Давайте прекратим этот идиотский экзамен. Я окончил среднюю школу. Потом университет. Кое-что прочел. В общем, разбираюсь... Да и претендую всего лишь на роль экскурсовода...
- И все-таки?
- Ладно, попробую... Что ж, слушайте. Пушкин – наш запоздалый Ренессанс. Как для Веймара – Гете. Они приняли на себя то, что Запад усвоил в XV–XVII веках. Пушкин нашел выражение социальных мотивов в характерной для Ренессанса форме трагедии. Он и Гете жили как бы в нескольких эпохах. «Вертер» – дань сентиментализму. «Кавказский пленник» – типично байроническая вещь. Но «Фауст», допустим, это уже елизаветинцы. А «Маленькие трагедии» естественно продолжают один из жанров Ренессанса. Такова же и лирика Пушкина. И если она горька, то не в духе Байрона, а в духе, мне кажется, шекспировских сонетов... Доступно излагаю?
- При чем тут Гете? И при чем тут Ренессанс?
- Ни при чем! Гете совершенно ни при чем! А Ренессансом звали лошадь Дон Кихота. Который тоже ни при чем! И я тут, очевидно, ни при чем!..
- Успокойтесь, какой вы нервный... Я только спросила: «За что вы любите Пушкина?..»
- Любить публично – скотство! Есть особый термин в сексопатологии... Вы-то сами

любили кого-нибудь? Когда-нибудь?!..

- Пушкин – наша гордость! Это не только великий поэт, но и великий гражданин...

### **Задание 5**

**Какие некорректные приемы употребляют участники данных диалогов? Выделите и назовите приемы**

#### *Вариант 1. Кофе*

- Кажется, ты сейчас в очень хорошем настроении?
- Да. Голова перестала болеть.
- Мне не очень понравился кофе, который ты мне налила. Он был горький.
- Это я попробовала новый сорт. Больше я не буду его брать, раз тебе не нравится, милый.
- Половина девятого. Пора идти в подвал и приниматься за работу.
- О нет еще. Давай подождем до девяти часов.
- Нет, девочка моя. Уже половина девятого, я планировал на это время. Да и ты сможешь раньше лечь спать.
- Но мне хочется подождать до девяти.
- Ты же знаешь, что я всегда твердо держусь своего распорядка. Идем, Аликс. Я не собираюсь ждать ни одной минуты.
- Нет-нет! Джеральд... постой... я должна тебе что-то сказать... признаться...
- Признаться?
- Да, признаться.
- Наверное, бывший любовник.
- Нет. Другое. Ты бы назвал это... да, ты бы назвал это преступлением... Ты бы лучше снова сел. Когда мне было двадцать два года, я встретила человека, пожилого, с небольшим капиталом. Он влюбился в меня и попросил выйти за него замуж. Я приняла его предложение. Мы поженились. Я уговорила его застраховать на меня свою жизнь. Во время войны я некоторое время работала в аптеке при госпитале. Там я имела доступ к редким лекарствам и ядам. Существует такой яд, в виде мелкого белого порошка. Щепотка его означает смерть. Может быть, ты знаешь что-нибудь о ядах?
- Нет. Я о них очень мало знаю.
- Ты, конечно, слышал о гиосциамине? Этот яд не оставляет никаких следов. Любой врач признает разрыв сердца. Я украла немного яду и держала его у себя.
- Продолжай.
- Нет. Я боюсь. Я не могу рассказать тебе. В другой раз.
- Нет, сейчас.
- Мы были женаты уже месяц. По вечерам я всегда сама делала ему кофе. Однажды вечером, когда мы были одни, я положила в его чашку щепотку смертоносного порошка... Через некоторое время он был мертв.
- Сколько ты получила по страховому полису?
- Около двух тысяч фунтов. Я играла на бирже и потеряла все. Я встретила другого человека. Фамилия у меня была снова девичья, он не знал, что я уже была замужем. Он, как и первый муж, любил, чтобы я сама готовила ему кофе. Я делаю очень хороший кофе. В деревне, где мы жили, у меня было несколько друзей. Они очень жалели меня, когда мой муж внезапно умер от разрыва сердца однажды после ужина.
- Кофе! Боже мой! Кофе! Теперь я понимаю, почему он был горьким! Ты дьявол! Снова

взялась за свои фокусы! Ты меня отравила!

### *Вариант 2. Фальшивомонетчики*

- Ну ладно-ладно. Видно, с вами, мистер Холмс, мне не тягаться. Сразу разгадали всю мою махинацию и оставили меня в дураках. Ну признаю, сэр, ваша взяла, а раз так...

<выстрел>

- Вы не ранены, Ватсон? Скажите, ради Бога, вы не ранены?

- Пустяки, Холмс. Простая царапина.

- Да, правда, слава Богу! Только кожу задело. Счастье твое, негодяй, не то, клянусь... Если бы ты убил Ватсона, ты бы живым отсюда не вышел. Ну, сэр, что вы можете сказать в свое оправдание? ... Печатный станок... Весь арсенал фальшивомонетчика.

- Да, сэр. Здесь работал величайший артист, какого только знал Лондон. Вон то – его станок, а пачки на столе – две тысячи ассигнаций работы Прескотта. Каждая стоимостью в сотню и пригодна к обращению в любом месте. Ну что ж, забирайте, джентльмены, все ваше. А меня отпустите...

- Мы такими делами не занимаемся. Нет, мистер Эванс, в Англии вам укрыться негде. Убийство Прескотта чьих рук дело?

- Да, сэр, это я его прихлопнул, верно. Ну что ж, я за то отсидел пять лет, а свару-то затеял он сам. Пять лет! А меня следовало бы наградить медалью размером с тарелку! Ни одна живая душа не могла отличить ассигнацию работы Прескотта от тех, что выпускает Английский банк, и, не прикончи я парня, он наводнил бы своими бумажками весь Лондон. Кроме меня, никто на свете не знал, где он их фабрикует. И что ж удивительного, что меня тянуло добраться до этого местечка? А когда я проведал, что этот выживший из ума собиратель козявок, можно сказать, сидит на самом тайнике и никогда носа из комнаты не высовывает, что ж удивительного, что я стал из кожи вон лезть, придумывать, как бы выпихнуть его из дому? Может, оно было бы поумнее прихлопнуть старика – и все, и труда бы никакого. Но такой уж я человек, сердце у меня мягкое, не могу стрелять в безоружного. А скажите-ка, мистер Холмс, на каком основании думаете вы отдать меня под суд? Что я совершил преступного? Денег не брал, старикана пальцем не тронул. Прицепиться не к чему!

- Не к чему? Конечно! Всего-навсего вооруженное покушение на жизнь. Но мы вас, Эванс, судить не собираемся, это – дело не наше, этим займутся другие. Пока нам требуется только сама ваша очаровательная особа. Уотсон, позвоните-ка в Скотленд-Ярд. Наш звонок, я полагаю, не будет для них сюрпризом.

### *Вариант 3. Монастырь*

- Выходит, ты последний, кто видел Адельма в живых.

- Я? Какое у вас право так говорить, я видел его перед сном, как и все остальные!

- Неправда, вы виделись еще раз, и ты знаешь больше, чем пытаешься показать. Но сейчас речь идет уже о двух убийствах! И тебе не удастся отмолчаться! Ты прекрасно знаешь, что есть много способов развязывать языки!

- Да, да. Да, в тот вечер я видел Адельма, но уже мертвого!

- Где, под откосом?

- Нет, нет, здесь, наверху, на кладбище. Он двигался между могил, призрак среди призраков, червь среди червей...

- И что он сказал?

- «Коснись меня рукой, любезный мой наставник», – так сказал он мне – и он тронул меня своим огненным перстом, и мне на руку пала капля пылающего пота и прожгла мне руку чуть не до кости, так что много дней затем я укрывал язву от сотоварищей. И он ускользнул и скрылся за могилами, а на следующее утро я узнал, что тело того, с кем говорил я в ночь

на кладбище, в означенный час уже валялось под скалою...

- А почему он звал тебя милым наставником? Вы ведь сверстники. Ты что-то ему преподавал?
- Не знаю, не знаю, отчего он так меня называл, я ничему его не учил! Я боюсь, отче, я умоляю – исповедайте меня, смилуйтесь надо мною, нечистый терзает мне внутренности!
- Нет, Беренгар. Не проси меня об исповеди, не запечатывай мои уста, отверзая собственные. Все, что мне от тебя нужно, ты расскажешь и так. А если не расскажешь, я сам дознаюсь. Можешь молить меня о милости, но о молчании не моли. Слишком многие в этом аббатстве только и делают что молчат. Ответь-ка лучше, как ты мог видеть его бледность, если была глухая ночь, как ты обжег руку, если шел дождь, снег и град, и что ты делал на кладбище? Ну же! Скажи хоть это!
- Не знаю, что я делал на кладбище, не помню. Не знаю, как я мог видеть его лицо... Наверное, у меня был фонарь... Нет, фонарь был у него, был какой-то светильник... Но я точно видел его лицо... оно было освещено...
- Какой еще светильник в дождь и снег?
- Снег еще не шел, он начался позже... Я помню, что метель начиналась, когда я бежал с кладбища. Я бежал к спальням, а призрак уходил в обратную сторону... И больше я ничего не знаю, умоляю, не допрашивайте меня больше, если отказываетесь исповедать!
- Ладно, теперь ступай, ступай в хор, говори с Господом, раз с людьми говорить не желаешь, или поди поищи монаха, который согласится тебя исповедать, ибо если ты до сих пор не покался в своих деяниях и тем не менее приближаешься к таинствам – ты святотатец. Торопись! Мы тебя найдем.

#### *Вариант 4. Роза*

- Говорят, что ты можешь, вооружившись своей наукой, сжечь розу и затем возродить ее из пепла. Позволь мне быть свидетелем этого чуда. Вот о чем я тебя прошу, и я отдам тебе мою жизнь без остатка.
- Ты слишком доверчив. Я не нуждаюсь в доверчивости. Мне нужна вера.
- Именно потому, что я недоверчив, я и хочу увидеть воочию исчезновение и возвращение розы к жизни.
- Ты доверчив. Ты утверждаешь, что я могу уничтожить ее?
- Каждый может ее уничтожить.
- Ты заблуждаешься. Неужели ты думаешь, что возможен возврат к небытию? Неужели ты думаешь, что Адам в Раю мог уничтожить хотя бы один цветок, хотя бы одну былинку?
- Мы не в Раю. Здесь, под луной, все смертно.
- А где же мы тогда? Неужели ты думаешь, что Всевышний мог создать что-то, помимо Рая? Понимаешь ли ты, что Грехопадение – это неспособность осознать, что мы в Раю?
- Роза может сгореть.
- Однако в камине останется огонь.
- Стоит тебе бросить эту розу в пламя, как ты убедишься, что она исчезнет, а пепел будет настоящим.
- Я повторяю, что роза бессмертна и что только облик ее меняется. Одного моего слова хватило бы, чтобы ты ее вновь увидел.
- Одного слова? Сосуд для перегонки стоит без дела, а колбы покрыты слоем пыли. Как же ты вернул бы ее к жизни?
- Сосуд для перегонки стоит без дела, и колбы покрыты слоем пыли. Чем я только не пользовался на моем долгом веку; сейчас я обхожусь без них.
- Чем же ты пользуешься сейчас?
- Тем же, чем пользовался Всевышний, создавший небеса, и землю, и невидимый Рай, в котором мы обитаем и который сокрыт от нас первородным грехом. Я имею в виду Слово,

познать которое помогает нам Каббала.

- Я прошу, чтобы ты продемонстрировал мне исчезновение и появление розы. К чему ты при этом прибегнешь – к сосуду для перегонки или к Слову, – для меня не имеет значения.
- Если бы я это сделал, ты мог бы сказать, что все увиденное – всего лишь обман зрения. Чудо не принесет тебе искомой веры. Поэтому положи розу. А кто дал тебе право входить в дом учителя и требовать чуда? Чем ты заслужил подобную милость?
- Я сознаю свое нынешнее ничтожество. Я заклинаю тебя во имя долгих лет моего будущего послушничества у тебя позволить мне лицезреть пепел, а затем розу. Я ни о чем больше не попрошу тебя. Увиденное собственными глазами и будет для меня доказательством.  
<бросает розу в камин>
- Все врачи и аптекари Базеля считают меня шарлатаном. Как видно, они правы. Вот пепел, который был розой и который ею больше не будет.

#### Вариант 5. Мумия

- На мой взгляд, вам давно бы следовало помереть.
- Что вы! Ведь мне немногим больше семисот лет! Мой папаша прожил тысячу и умер молодец молодцом.
- Мое замечание вовсе не относилось к вашему возрасту в момент захоронения. Готов признать, что вы еще сравнительно молоды. Я просто имел в виду тот огромный промежуток времени, который, по вашему же собственному признанию, вы пролежали в асфальтовых смолах.
- В чем, в чем?
- В асфальтовых смолах.
- А-а, кажется, я знаю, что это такое. Их, вероятно, тоже можно использовать. Но в мое время употреблялся исключительно бихлорид ртути, иначе – сулема.
- Вот еще чего мы никак не можем понять. Каким образом получилось, что вы умерли и похоронены в Египте пять тысяч лет назад, а теперь разговариваете с нами живой и, можно сказать, цветущий?
- Если б я действительно, как вы говорите, умер, весьма вероятно, что я бы и сейчас оставался мертвым, ибо, я вижу, вы еще совершенные дети в гальванизме и не умеете того, что у нас когда-то почиталось делом пустяковым. Но я просто впал в каталептический сон, и мои близкие решили, что я либо уже умер, либо должен очень скоро умереть, и поспешили меня бальзамировать. Полагаю, вам знакомы основные принципы бальзамирования?
- М-м, не совсем, знаете ли.
- Понятно. Плачевная необразованность! Я имею счастье принадлежать к роду Скарабея и поэтому был забальзамирован живым, как вы можете теперь убедиться.
- К роду Скарабея?
- Да. Скарабей был своего рода наследственным гербом одной очень знатной и высокой фамилии. Принадлежать к роду Скарабея означало просто быть членом этой фамилии.
- Я думал, что Скарабей – один из египетских богов.
- Из египетских богов?
- Да.
- Мистер Глиддон, вы меня удивляете. Ни один народ на земле никогда не поклонялся более

чем одному богу. Скарабей, ибис и прочие были для нас (как иные подобные существа для других) всего лишь символами при поклонении Создателю, который слишком велик, чтобы обращаться к нему прямо.

### **Задание 6**

Составьте резюме по образцу

### **Курганова Яна Александровна**

E-mail [yana585@mail.ru](mailto:yana585@mail.ru)

Тел. 8 905 567 3022

Проживание: г. Москва (гражданство РФ)

Дата рождения 05.01.1985г.

### **Образование**

• 2002-2008 (г. Москва) – Институт Международного права и экономики им. А.С. Грибоедова. Факультет Лингвистики. Специальность: Перевод и переводоведение.

### **Профессиональный опыт**

08.2008 – 02.2013

Московское бюро голландской газеты «De Volkskrant»

[www.volkskrant.nl](http://www.volkskrant.nl)

#### *Ассистент-переводчик*

• Перевод газетных, редакционных статей, комментариев с рус. яз. на англ. яз. (тематика: политика, спорт, культура и др.)

Мониторинг и реферирование газетных, редакционных статей для последующего перевода с рус.яз. на англ. яз.

Перевод интервью с диктофона с рус. яз. на англ. яз. (voice-over transcript)

• Административная и информационная поддержка руководителя

Организация поездок, встреч, интервью

Оформление и продление виз, аккредитаций при МИД РФ

Бронирование гостиниц, авиа, ж/д билетов

Сопровождение на пресс-конференциях для иностранных журналистов

Помощь в организации журналистских репортажей

• Надзор за бесперебойным функционированием общих административных служб офиса

Определение потребностей и размещения заявок на поставку необходимых предметов (расходных материалов для офиса и пр.)

03.2008 - 06.2008

ООО «ВИЗОР» (Инвестиционная компания)

#### *Офис-менеджер*

• Надзор за бесперебойным функционированием общих административных служб офиса

Контроль наличия предметов снабжения и оборудования, определение потребностей и размещения заявок на поставку необходимых предметов (расходных материалов для офиса и пр.)

• Перевод деловой корреспонденции (с рус. яз. на англ. яз., с англ. яз. на рус. яз.)

11.2006 - 03.2008

ООО “Мир Книги” (Рассылка книг по каталогу)

[www.mirknigi.ru](http://www.mirknigi.ru)

#### *Внештатный переводчик*

- Участие в консалтинговом проекте по повышению эффективности работы всех сфер производства по рассылке книг по каталогу

Переводы технической, финансовой, маркетинговой документаций, деловой корреспонденции, рекламных проспектов, перевод интервью с диктофона (voice-over transcript)

(с англ. яз. на рус. яз., с рус. яз. на англ. яз.)

#### **Дополнительная информация**

- Английский – Свободно владею
- Немецкий язык – Разговорный
- Итальянский – Разговорный

Имеется рекомендация от работодателя с последнего места работы

(т. 8 968 8533716 – Брауверс Арнаут – шеф бюро газеты *deVolkskrant* / корреспондент СМИ)

#### **Ключевые навыки**

- Свободное владение английским языком
- Навыки письменного перевода (английский, немецкий язык, итальянский)
- Навыки устного последовательного перевода и устного перевода с листа (английский язык)
- Навык работы с большим количеством источников информации
  - Владение оргтехникой, уверенный пользователь компьютерной техники (Word, Excel, PowerPoint)

#### **Личные качества**

- Целеустремленность, ответственность, внимательность, надежность, добросовестность, интеллигентность, коммуникабельность, готовность к обучению (приобретение новых знаний и опыта), без вредных привычек

### **РАЗДЕЛ 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Наряду с чтением лекций и проведением семинарских занятий неотъемлемым элементом учебного процесса является *самостоятельная работа*. При самостоятельной работе достигается конкретное усвоение учебного материала, развиваются теоретические способности, столь важные для успешной подготовки и защиты выпускной работы обучающегося. Формы самостоятельной работы обучающихся могут быть разнообразными. Самостоятельная работа обучающихся включает: изучение специальной литературы, текстов, оценку, обсуждение и рецензирование публикуемых статей; ответы на контрольные вопросы; решение задач; самотестирование. Выполнение всех видов самостоятельной работы увязывается с изучением конкретных тем.

*Таблица 6.1*

#### **Самостоятельная работа**

<b>Наименование тем</b>	<b>Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение</b>
-------------------------	---



<b>Наименование тем</b>	<b>Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение</b>
Тема 1. Первое выступление перед аудиторией	Типы ораторов. Этос оратора. Качества, которые необходимы оратору. «Границы» образа оратора.
Тема 2. Преодоление аудиторного страха	Различные признаки классификации аудиторий: - по количеству - по полу - по возрасту  - по взаимоотношениям
Тема 3. Управление вниманием аудитории	Схемы речей: - схема Квинтилиана - схема Автония - схема Дейла Карнеги - схема Энтони Джея - схема AIDA
Тема 4. Работа с вопросами и возражениями	Типы контролеров, типы собеседников в зависимости от мотивации, типы эго-состояний собеседника.
Тема 5. Самопрезентация в диалоге. Собеседования. Создание первого впечатления	Блокирование эристических уловок, умение избежать спора.
Тема 6. Резюме. Представление пробного проекта. Накопление портфолио и его презентация.	Умение общаться в письменной форме, составлять резюме, вести деловую переписку

### **6.1 Темы эссе<sup>3</sup>**

1. Ценностная позиция ратора по отношению к собеседнику.
2. Эристика, диалектика, софистика. Используемые ими средства: силлогизмы, софизмы, эристические уловки.
3. Эристика. Эристические уловки.
4. Уловки, связанные со скрытым использованием диалога, уловки, связанные с предсказанием, уловки, связанные с изменением модальности.
5. Эристические уловки.
6. Уловки, связанные с уничтожением позиции оратора, уловки, направленные на опровержение доводов противника, уловки, направленные на разрыв речевых отношений.
7. Защита от эристических уловок.

### **6.2 Примерные задания для самостоятельной работы**

#### **Задание 1**

**Прочитайте диалоги и ответьте на три вопроса:**

- 1) Какой собеседник является проблемным?
- 2) К какому типу он принадлежит?
- 3) Как можно было бы разрешить диалог?

- 1 -

<sup>3</sup> Перечень тем не является исчерпывающим. Обучающийся может выбрать иную тему по согласованию с преподавателем.

*Крупная корпорация скупала земельные участки в городе, чтобы построить сеть гостиниц. Владелец старого отеля, стоявшего на одном из участков, очень долго сопротивлялся, и его землю удалось выкупить только со скандалом. Спустя год журналист приезжает в новую гостиницу и пытается узнать на ресепшн что-нибудь о старом отеле (по материалам романа Х. Мураками «Дэнс, дэнс, дэнс»).*

- Извините... Можно вопрос? Раньше на этом месте стоял совсем маленький отель, который тоже назывался «Дельфин», не так ли?
- Видите ли... Это было еще до открытия нашего отеля, поэтому... Информацией такого рода мы, как бы сказать... Мне очень жаль.
- Ну хорошо, а от кого здесь я мог бы получить «информацию такого рода»?
- Одну секунду!

*<появляется менеджер>*

- Добро пожаловать! Мне сообщили, вы интересуетесь информацией о нашем отеле? Прошу меня извинить... Но нельзя ли узнать, что заставляет вас интересоваться отелем, который был здесь ранее? Если это возможно, хотелось бы знать причину...
- Однажды я останавливался в отеле, что был здесь раньше, и подружился с его хозяином. Теперь вот заехал его проведать, смотрю – все теперь по-другому. Хотелось бы узнать, что с ним стало. Совершенно частный, не касающийся ничего интереса бизнес.
- Должен признаться, мы также не в курсе никаких подробностей на этот счет... Могу лишь сообщить, что земельный участок с тем... предыдущим отелем «Дельфин» выкупила наша фирма и на месте старого здания было построено новое. Название действительно осталось прежним, но сам отель – совершенно другое предприятие и ничего общего с тем, что было здесь ранее, не имеет.
- А зачем тогда оставлять название?
- Вы извините, но... Подобные детали, увы...
- И куда делся старый хозяин, вы тоже не знаете?
- Мне очень жаль, но...
- Ну а кого мне лучше об этом спрашивать?
- Как вам сказать... Видите ли, мы – служебный персонал, и нас не посвящают в вопросы того, что было до открытия предприятия. Поэтому и на ваш вопрос, кого лучше об этом спрашивать, нам ответить, мягко говоря...

- 2 -

*Ипполит Матвеевич Воробьянинов приходит к Авессалому Изнуренкову, чтобы забрать у него стул. Когда, не застав хозяина, он сам пытается унести этот стул, входит хозяин (по материалам романа И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев»).*

- Вы с ума сошли! Я протестую! Вы не имеете права! Есть же, наконец, закон! Хотя дуракам он и не писан, но вам, может быть, понаслышке известно, что мебель может стоять еще две недели!.. Я пожалуюсь прокурору!.. Я заплачу, наконец! Поймите же, ведь я не могу на это согласиться. Это не я виноват. Виноват сам Музпред. Да, я признаюсь. Я не платил за прокатное пианино восемь месяцев, но ведь я его не продал, хотя сделать это имел полную возможность. Я поступил честно, а они пожульнически. Забрали инструмент, да еще подали в суд и описали мебель. У меня ничего нельзя описать. Эта мебель – орудие производства. И стул тоже орудие производства. Отпустите стул! Слышите? Вы! Бюрократ!
- Простите, недоразумение, служба такая.
- «А поутру она вновь улыбалась перед окошком своим, как всегда»... Так вы не возьмете сегодня мебель?.. Хорошо!.. Ах! Ах! Подождите! Вы когда-нибудь видели такого кота? Скажите, он в самом деле пушист до чрезвычайности? Высокий класс!.. Ах!.. Ах!.. Девушки из предместий! Лучший плод!.. Высокий класс!.. Ах!.. А по утрам она вновь улыбалась перед окошком своим, как всегда...
- Так я пойду, гражданин.

- Подождите, подождите! Одну минуточку!.. Ах!.. А котик? Правда он пушист до чрезвычайности?.. Подождите!.. Я сейчас!.. Простите, душечка. <даст 50 копеек>
- Нет, нет, не отказывайтесь, пожалуйста. Всякий труд должен быть оплачен.
- Премного благодарен,
- Спасибо, дорогой, спасибо, душечка!..

- 3 -

*Полиграф Полиграфович Шариков спорит с доктором Борменталем и профессором Преображенским (по материалам романа М.А. Булгакова «Собачье сердце»).*

- Борменталь!
- Нет, уж вы меня по имени и отчеству, пожалуйста, называйте!
- Ну и меня называйте по имени и отчеству!
- Нет! По такому имени и отчеству в моей квартире я вас не разрешу называть. Если вам угодно, чтобы вас перестали именовать фамильярно «Шариков», и я и доктор Борменталь будем называть вас «господин Шариков».
- Я не господин, господа все в Париже!
- Швондерова работа! Ну, ладно, посчитаюсь я с этим негодяем. Не будет никого, кроме господ, в моей квартире, пока я в ней нахожусь! В противном случае или я или вы уйдете отсюда и, вернее всего, вы. Сегодня я помещу в газетах объявление и, поверьте, я вам найду комнату.
- Ну да, такой я дурак, чтобы я съехал отсюда.
- Как? Вы, знаете, не нахальничайте, мосье Шариков!
- Вот. Член жилищного товарищества, и площадь мне полагается определенно в квартире номер пять у ответственного съемщика Преображенского в шестнадцать квадратных аршин. Благоволите.
- Клянусь, что я этого Швондера в конце концов застрелю. Имейте в виду, Шариков... господин, что я, если вы позволите себе еще одну наглую выходку, я лишу вас обеда и вообще питания в моем доме. 16 аршин – это прелестно, но ведь я вас не обязан кормить по этой лягушечьей бумаге!
- Я без пропитания оставаться не могу, где же я буду харчеваться?
- Тогда ведите себя прилично!

- 4 -

*Обитатель первого этажа видит, как кто-то выпадает из окна второго (по материалам рассказа А. Аверченко «Рыцарь индустрии»).*

- Не могу ли я быть вам чем-нибудь полезным?
- Почему не можете? Конечно же, можете.
- Зайдите ко мне в таком случае.
- Цацкин.
- Очень рад. Не ушиблись ли вы? Послушайте... ваше лицо кажется мне знакомым. Вы – агент по страхованию жизни? Чем же я могу быть вам полезен?
- Вы мне можете быть полезны одним малюсеньким ответиком на вопрос: как вы хотите у нас застраховаться – на дожитие или с уплатой премии вашим близким после – дай вам Бог здоровья – вашей смерти?
- Никак я не хочу страховаться. Ни на дожитие, ни на что другое. А близких у меня нет... Я одинок.
- А супруга?
- Я холост.
- Так вам нужно жениться – очень просто! Могу вам предложить девушку – пальчики оближете! Двенадцать тысяч приданого, отец две лавки имеет! Хотя брат шарлатан, но она такая брюнетка, что даже удивительно. Вы завтра свободны? Можно завтра

же и поехать посмотреть. Сюртук, белый жилет. Если нет – можно купить готовые. Адрес – магазин «Оборот»... Наша фирма...

- Господин Цацкин. Ей-богу же, я не хочу и не могу жениться! Я вовсе не создан для семейной жизни... Не такая у меня наружность, чтобы внушить к себе любовь. На голове порядочная лысина, уши оттопырены, морщины, маленький рост...
- Что такое лысина? Если вы помажете ее средством нашей фирмы, которой я состою представителем, так обростете волосами, как, извините, кокосовый орех! А морщины, а уши? Возьмите наш усовершенствованный аппарат, который можно надевать ночью... Всякие уши как рукой снимет! Рост? Наш гимнастический прибор через каждые шесть месяцев увеличивает рост на два вершка. Через два года вам уже можно будет жениться, а через пять лет вас уже можно будет показывать! А вы мне говорите – рост...

- 5 -

*Молодой человек, приехавший в Петербург, чтобы сделать карьеру, хочет получить поддержку и совет у своего более опытного дяди (по материалам романа И.А. Гончарова «Обыкновенная история»).*

- Я только что из театра.
- Как жаль, что вы не сказали мне давеча, дядюшка: я бы пошел вместе с вами.
- Я был в креслах, куда ж ты, на колени бы ко мне сел?
- Одному грустно в толпе, дядюшка; не с кем поделиться впечатлением...
- И незачем! Надо уметь и чувствовать, словом, жить одному; со временем понадобится. Да еще тебе до театра надо одеться прилично.
- У меня, дядюшка, много платья, шил Кенигштейн; он у нас на губернатора работает.
- Нужды нет, все-таки оно не годится; на днях я завезу тебя к своему портному; но это пустяки. Есть о чем важнее поговорить. Скажи-ка, зачем ты сюда приехал?
- Я приехал... жить.
- Жить? То есть если ты разумеешь под этим есть, пить и спать, так не стоило труда ездить так далеко: тебе так не удастся ни поесть, ни поспать здесь, как там, у себя; а если ты думал что-нибудь другое, так объяснись...
- Пользоваться жизнью, хотел я сказать. Мне в деревне надоело – все одно и то же...
- Вот один мой знакомый недавно приехал сюда, ему тоже надоело в деревне; он хочет пользоваться жизнью, так тот привез пятьдесят тысяч и ежегодно будет получать по столько же. Он точно будет пользоваться жизнью в Петербурге, а ты – нет! Ты не за тем приехал.
- По словам вашим, дядюшка, выходит, что я как будто сам не знаю, зачем я приехал.
- Почти так; это лучше сказано: тут есть правда; только все еще нехорошо. Неужели ты, как собирался сюда, не задал себе этого вопроса: зачем я еду? Это было бы не лишнее.

- 6 -

*Филолог собирается работать экскурсоводом в Пушкинских горах и разговаривает с директором музея (по материалам повести С. Довлатова «Заповедник»).*

- Вы любите Пушкина?
- Люблю.
- А можно спросить – за что?
- То есть как?
- За что вы любите Пушкина?

- Давайте прекратим этот идиотский экзамен. Я окончил среднюю школу. Потом – университет. Кое-что прочел. В общем, разбираюсь... Да и претендую всего лишь на роль экскурсовода...
- И все-таки?
- Ладно, попробую... Что ж, слушайте. Пушкин – наш запоздалый Ренессанс. Как для Веймара – Гете. Они приняли на себя то, что Запад усвоил в XV–XVII веках. Пушкин нашел выражение социальных мотивов в характерной для Ренессанса форме трагедии. Он и Гете жили как бы в нескольких эпохах. «Вертер» – дань сентиментализму. «Кавказский пленник» – типично байроническая вещь. Но «Фауст», допустим, это уже елизаветинцы. А «Маленькие трагедии» естественно продолжают один из жанров Ренессанса. Такова же и лирика Пушкина. И если она горька, то не в духе Байрона, а в духе, мне кажется, шекспировских сонетов... Доступно излагаю?
- При чем тут Гете? И при чем тут Ренессанс?
- Ни при чем! Гете совершенно ни при чем! А Ренессансом звали лошадь Дон Кихота. Который тоже ни при чем! И я тут, очевидно, ни при чем!..
- Успокойтесь, какой вы нервный... Я только спросила: «За что вы любите Пушкина?..»
- Любить публично – скотство! Есть особый термин в сексопатологии... Вы-то сами любили кого-нибудь? Когда-нибудь?!..
- Пушкин – наша гордость! Это не только великий поэт, но и великий гражданин...

**РАЗДЕЛ 7. ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**7.1** В процессе освоения учебной дисциплины «Техника общения и самопрезентация» для оценивания сформированности требуемых компетенций используются оценочные средства, представленные в таблице 7.1.

*Таблица 7.1*

**ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ В СООТНОШЕНИИ С ОЦЕНОЧНЫМИ СРЕДСТВАМИ**

<b>Планируемые результаты, характеризующие этапы формирования компетенции</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>Примеры контрольных вопросов и заданий для оценки знаний, умений, владений</b>	<b>Методы \ средства контроля</b>
<b>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.</b>			
<b>ИУК-6.1. Знает способы</b> постоянного саморазвития, повышения своей квалификации и мастерства критического оценивания <b>ИУК-6.2. Умеет</b> критически оценивать свои достоинства и недостатки, намечать пути саморазвития выбирать средства	Тема 1. Первое выступление перед аудиторией Тема 2. Преодоление аудиторного страха Тема 3. Управление вниманием аудитории	Каким образом проявляется взаимодействие с аудиторией в профессии лингвиста? Как предсказать целевую аудиторию? Какие схемы выступления наиболее эффективны в различных аудиториях?	Практикум (задание 1-5) Перечень заданий для подготовки к промежуточной аттестации (зачету) по вариантам

<p><b>ИУК-6.1. Владеет</b>  авыками критического  анализа и выбора средств  аморазвития</p>			<p>Вариант I,  Вариант II,  Примерные  тестовые  задания для  контроля  (мониторин  га) качества  усвоения  материала  Вариант 1,  Вариант 2,  Вариант 3  Эссе 1-7  Задание для  амостоятель  ной работы 1</p>
---	--	--	--

### **ПК-1**

#### **Способен осуществлять устный последовательный перевод**

<p><b>ИПК-1.1. Знать:</b>  специализированные  информационно-  справочные системы;  способы быстрого  запоминания новой  лексики; теория  устного перевода;  теория и практика  межкультурной  коммуникации;  варианты и социолекты  рабочих языков  переводчика;  терминология  предметной области  перевода; система  переводческой  скорописи; технологии  проведения  протокольных  мероприятий;  профессиональная  этика;  экстралингвистическая  информация в  соответствующей  области знаний;  деловой этикет.  <b>ИПК-1.2. Уметь:</b>  определять  тематическую область  исходного сообщения;  систематизировать и</p>	<p>Тема 4. Работа с вопросами и  возражениями  Тема 5. Самопрезентация в  диалоге. Собеседования.  Создание первого  впечатления  Тема 6. Резюме.  Представление пробного  проекта. Накопление  портфолио и его презентация.</p>	<p>Как определить  психологический тип  собеседника и его  состояние? Как  оценить перспективы  общения с данным  человеком?  Какие действия и  высказывания могут  разрушить образ  оратора?  Как грамотно  выстроить общение с  аудиторией?</p>	<p>Практику  м (задание  1-5)  Перечень  заданий  для  подготовк  и к  промежут  очной  аттестаци  и  (зачету)  по  вариантам  Вариант  I, Вариант  II,  Примерны  е тестовые  задания  для  контроля  (монитори  нга)  качества  усвоения  материала  Вариант 1,  Вариант 2,  Вариант 3  Эссе 1-7  Задание  для</p>
---	--	---	--

<p>осваивать новую лексику в кратчайшие сроки; определять стратегию перевода в соответствии с особенностями коммуникации и целью перевода; переводить с одного языка на другой; сохранять коммуникативную цель и стилистику исходного сообщения; быстро переходить с одного языка на другой; применять переводческую скоропись; использовать специфические технические коммуникативные средства (графики, диаграммы, схемы); использовать коммуникативные техники, принятые в родной и иноязычных культурах; применять навыки публичных выступлений; пользоваться техническими средствами во время осуществления последовательного перевода.</p> <p><b>ИПК-1.3. Владеть:</b> поиск необходимой информации по заданной тематике перевода; составление локального тематического словаря; осуществление межкультурной и межъязыковой коммуникации.</p>			самостоятельной работы 1
<b>ПК-2</b> Способен осуществлять письменный перевод (в том числе с использованием специализированных инструментальных средств)			
<b>ИПК-2.1.</b> <b>Знать:</b> предметная	Тема 4. Работа с вопросами и возражениями	Как определить психологический тип	Практикум (задание)

<p>область текстов в объеме, необходимом для осуществления качественного перевода; системы управления переводом; специальная теория перевода; частная теория перевода; терминология предметной области перевода; технологии памяти переводов; системы управления качеством перевода; методы постредактирования машинного и (или) автоматизированного перевода; профессиональная этика; нормативные правовые акты в части, касающейся профессионального перевода и локализации программного обеспечения.</p> <p><b>ИПК-2.2.</b></p> <p><b>Уметь:</b> находить, анализировать и классифицировать информационные источники в соответствии с переводческим заданием; планировать временные, финансовые и технологические ресурсы для выполнения переводческого задания; использовать программно-аппаратные средства локализации программного обеспечения; переводить с одного</p>	<p>Тема 5. Самопрезентация в диалоге. Собеседования. Создание первого впечатления</p> <p>Тема 6. Резюме. Представление пробного проекта. Накопление портфолио и его презентация.</p>	<p>собеседника и его состояние? Как оценить перспективы общения с данным человеком?</p> <p>Какие действия и высказывания могут разрушить образ оратора?</p> <p>Как грамотно выстроить общение с аудиторией?</p>	<p>1-5)</p> <p>Перечень заданий для подготовки и к промежуточной аттестации (зачету) по вариантам</p> <p>Вариант I, Вариант II,</p> <p>Примерные тестовые задания для контроля (мониторинга) качества усвоения материала</p> <p>Вариант 1, Вариант 2, Вариант 3</p> <p>Эссе 1-7</p> <p>Задание для самостоятельной работы 1</p>
---	--	---	---



<p>языка на другой письменно; подготавливать аннотации и рефераты иностранной литературы; осуществлять адаптацию текста на переводящем языке в соответствии с культурными особенностями определенного региона; использовать программно-аппаратные средства автоматизации процесса перевода; соблюдать требования отраслевых и внутренних стандартов качества перевода руководств по фирменному стилю; применять методы, процедуры и программные средства контроля качества перевода специальных текстов и локализации программного обеспечения.</p> <p><b>ИПК-2.3.</b></p> <p><b>Владеть:</b> предпереводческий анализ исходного текста и переводческого задания; подготовка в электронной форме вспомогательных материалов, необходимых для перевода и (или) локализации специальных текстов; осуществление межъязыкового и межкультурного перевода письменно; постредактирование машинного и (или) автоматизированного</p>			
--	--	--	--

<p>перевода, внесение необходимых смысловых, лексических, терминологических и стилистико-грамматических изменений; проверка качества перевода и его соответствия переводческому заданию.</p>			
<p><b>ПК-3</b> Способен к организационно-педагогическому обеспечению развития социального партнерства и продвижению услуг дополнительного образования детей и взрослых</p>			
<p><b>ИПК-3.1.</b>  <b>Знать:</b> перечень и характеристики предлагаемых к освоению дополнительных общеобразовательных программ; основные правила и технические приемы создания информационно-рекламных материалов (листовок, буклетов, плакатов, баннеров, презентаций) на бумажных и электронных носителях; основные методы, приемы и способы привлечения потенциального контингента обучающихся по дополнительным общеобразовательным программам; техники и приемы общения (слушания, убеждения) с учетом возрастных и индивидуальных особенностей собеседников; техники и приемы вовлечения в деятельность и поддержания интереса</p>	<p>Тема 4. Работа с вопросами и возражениями  Тема 5. Самопрезентация в диалоге. Собеседования. Создание первого впечатления  Тема 6. Резюме. Представление пробного проекта. Накопление портфолио и его презентация.</p>	<p>Как определить психологический тип собеседника и его состояние? Как оценить перспективы общения с данным человеком? Какие действия и высказывания могут разрушить образ оратора? Как грамотно выстроить общение с аудиторией?</p>	<p>Практикум (задание 1-5)  Перечень заданий для подготовк и к промежуточной аттестации и (зачету) по вариантам  Вариант I, Вариант II,  Примерные тестовые задания для контроля (мониторинга) качества усвоения материала  Вариант 1, Вариант 2, Вариант 3  Эссе 1-7  Задание для самостоятельной работы 1</p>

<p>к ней; методы, приемы и способы формирования благоприятного психологического микроклимата и обеспечения условий для сотрудничества обучающихся;</p> <p>источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;</p> <p>положения законодательства российской федерации, регламентирующие педагогическую деятельность в сфере дополнительного образования детей и (или) взрослых, обработку персональных данных (понятие, порядок работы, меры защиты персональных данных, ответственность за нарушение закона о персональных данных); локальные нормативные акты, регламентирующие организацию образовательного процесса, ведение и порядок доступа к учебной и иной документации, в том числе документации, содержащей персональные данные.</p> <p><b>ИПК-3.2.</b></p> <p><b>Уметь:</b> планировать мероприятия для привлечения потенциального контингента обучающихся различного возраста; организовывать подготовку и</p>			
--	--	--	--

<p>размещение, готовить и размещать информационно-рекламные материалы (листовки, буклеты, плакаты, баннеры, презентации) о возможностях дополнительного образования детей и взрослых в различных областях деятельности, о перечне и основных характеристиках предлагаемых к освоению образовательных программ; проводить презентации организации, осуществляющей образовательную деятельность, и реализуемых ею образовательных программ, дни открытых дверей, конференции, выставки и другие мероприятия, обеспечивающие связь с общественностью, родителями (законными представителями) и детьми и (или) взрослым населением, заинтересованными организациями; организовывать мероприятия по набору и комплектованию групп обучающихся с учетом специфики реализуемых дополнительных общеобразовательных программ, индивидуальных и возрастных характеристик</p>			
--	--	--	--

<p>обучающихся; находить заинтересованных лиц и организации, развивать формальные (договорные, организационные) и неформальные формы взаимодействия с ними; взаимодействовать с членами педагогического коллектива, представителями профессионального сообщества, родителями обучающихся (для дополнительных общеобразовательных программ), иными заинтересованными лицами и организациями, в том числе с социальными партнерами; создавать условия для поддержания интереса обучающихся к дополнительному образованию и освоению дополнительных общеобразовательных программ в организации, осуществляющей образовательную деятельность; обрабатывать персональные данные с соблюдением требований, установленных законодательством Российской Федерации.</p> <p><b>ИПК-3.3.</b></p> <p><b>Владеть:</b> планирование, организация и проведение</p>			
---	--	--	--

мероприятий для сохранения числа имеющихся обучающихся и привлечения новых обучающихся организация набора и комплектования групп обучающихся; взаимодействие с органами власти, выполняющими функции учредителя, заинтересованными лицами и организациями, в том числе с социальными партнерами организации, осуществляющей образовательную деятельность, по вопросам развития дополнительного образования и проведения массовых досуговых мероприятий			
---	--	--	--

### 7.2.1. Перечень вопросов для подготовки к промежуточной аттестации зачету

#### Вариант I

##### 1. Найдите все аргументы, которые употребляются в данной речи:

Память обладает поистине волшебными качествами. Она дает возможность увидеть снова то, что вы видели когда-то, увидеть много раз то, что наблюдали однажды. Память может в жаркое время показать снег, в засуху – дождь.

Память бывает разная. Есть память чувств, в которой хранятся радости и печали. Есть память ума, сохраняющая обдуманное и понятное. Вы можете вспомнить вкус дыни, которую ели месяц назад, потому что у вас есть память на вкусовые ощущения. Зимой вы можете вспомнить, как пахли грибы осенью, потому что у вас есть память на запахи.

Представьте себе, что вы увидели красивую птицу. Птица улетает, но в вашей памяти остается ее образ. Это работает память глаз – зрительная память. Шумит дождь за окном. Дождь проходит, а его шум остается в памяти. Это память уха – слуховая память. Руки привычно режут хлеб, привычно выводят буквы, привычно прикасаются к струнам. Ноги привычно вращают педали велосипеда. Они запомнили нужные движения. Это двигательная память. А органы речи помнят, как им нужно работать, чтобы произносить слова. Это речедвигательная память.

Людям во всем помогают разные виды памяти. Но чтобы они по-настоящему помогали, о них надо заботиться: тренировать и развивать. Это так же обязательно, как поливать цветы, чтобы они хорошо росли. Как хороша спортивная форма – результат того, что вы сами, а не

те, кто вас учит, прыгаете, бегаєте, плаваєте, так и хорошая память – результат ваших собственных усилий.

2. Приведите все возможные аргументы в пользу (или против) данной точки зрения:

*На всех занятиях необходимо учитывать при выставлении оценок посещаемость.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Какие аргументы использованы в приведенном ниже отрывке из речи Ф.Н. Плевако по делу об убийстве Лебедева (подчеркните, где аргумент, и назовите его)?

Положим, производились опыты, и оказалось, что стука при открытии потолка и забивании его не слышно с того места, где сидят сторожа. На это я скажу следующее. Для того, чтобы этот опыт был произведен как следует, нужно было изолироваться в этом отношении таким образом, чтобы звуки эти производились в о же самое время и, сравнительно, при таком же движении по улице. Нет сомнения, если в 15–20 лавках будут колоть сахар, никто не обратит на это внимания, потому что днем звуки будут исходить, не возбуждая подозрения. Но ночью малейший шум слышен, и малейший шум, происходящий в здании, в котором нет жизни, наводит всегда на сомнение.

Каким же образом Иванов в этот час мог с такой уверенностью в себе продолжать дальнейшее дело, продолжать бить потолок и уйти, скрыв следы преступления?

4. Закончите фразу и обоснуйте получившийся тезис как можно большим количеством аргументов:

*Самая большая ошибка человечества – это...*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Вариант II

1. Найдите все аргументы, которые употребляются в данной речи:

Кроме творческого инстинкта игра тренирует эмоции и вырабатывает ряд качеств,

необходимых личности, так сказать, вне игрового поля. Она учит выигрывать, напрягая всю силу воли и умения и преодолевая конкуренцию, причем настоящий игрок воспринимает выигрыш без злорадства и неприличного ликования. Игра же учит проигрывать, не впадая в панику или отчаяние и не теряя веры в себя. Настоящий игрок не падает духом и сохраняет спокойствие в трудные моменты, а если переживает проигрыш, то делает это с достоинством и юмором. Настоящий игрок скорее проиграет, чем нарушит правила, - в жизни это называется честностью и принципиальностью.

Не только шахматы – нарды и домино, карты и многочисленные электронные игры обучают логически мыслить и тренируют память. И любая игра, даже не очень замысловатая, может стать антистрессовым тренажером, значение которого трудно переоценить. Проигрывая символические очки или доступные суммы, смешав карты после неудавшегося пасьянса, игрок получает прививку от более крупных и болезненных проигрышей на извилистой жизненной тропе.

Можно осуждать азарт, запрещать игры и не упоминать про них в книгах или клеймить по телевидению, и все равно у пресловутых «наперсточников» будет толпиться народ. Прямолинейное изгнание дьявола приводит к его появлению в другом обличье – самогон вместо водки и домино и лото вместо карт. Должна быть разумная альтернатива. Для энергии азарта нужен какой-то менее вредный для общества выход, чем буйство на стадионе и вокруг него и подпольная рулетка. И вообще, лучше брать взятки в преферансе, чем в министерстве.

2. Приведите все возможные аргументы в пользу (или против) данной точки зрения:

*Врач не должен сообщать больному о безнадежном диагнозе.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Какие аргументы использованы в следующем отрывке из речи Ф.Н. Плевако по делу супругов Замятниных (подчеркните, где аргумент, и назовите его)?

Экспертиза текста векселей доказала, что он отличается особенно тщательным и старательным письмом и написан орфографически правильно, без одной ошибки; между тем как по сравнению этих векселей с письмом, писанным рукой Замятина, эксперты нашли, что он не умеет правильно писать и делает много ошибок: чтобы писать безошибочно, нужно иметь в голове известные правила правописания, а человек, ничему не учившийся, не может писать грамотно. В полчаса научиться грамоте невозможно, следовательно, текст векселей не мог быть писан Замятниным без посторонней помощи или без того, чтобы он откуда-нибудь их списывал.

4. Закончите фразу и обоснуйте получившийся тезис как можно большим количеством аргументов:

*Самое лучшее изобретение человечества – это...*

---



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**7.3. Примерные тестовые задания для  
контроля (мониторинга) качества усвоения материала**

**Вариант 1**

1. Какую из основных границ образа оратора в русской аудитории переступили следующие ораторы (а – скромность, б – честность, с – доброжелательность, d – предусмотрительность):

- 1) Семен Семенович Горбунков, спевший в пьяном виде песню про зайцев,
- 2) Глеб Жеглов, настоявший на том, что Груздев будет сидеть: «Будет сидеть! Я сказал»,
- 3) Иван Васильевич, отдавший послу Кемскую волость,
- 4) товарищ Сухов, отказавшийся от ухаживаний Гюльчатай,
- 5) Жорж Милославский, сказавший: «Я артист больших и малых академических театров».

2. Какие аргументы использованы ниже? (а – к причине, б – к цели, с – к результату):

- 1) Надо отрастить бороду, так как она защитит от мороза,
- 2) Надо отрастить бороду, так как надоело бриться,
- 3) Надо отрастить бороду, так как с ней я больше нравлюсь жене.

3. К каким эмоциям апеллируют следующие рекламы (а – зависть, б – жалость, с – гордость, d – выгода):

- 1) «БиЛайн. Живи на яркой стороне»,
- 2) «Иногда наши клиенты жалуются, но мы слышим их и меняемся к лучшему»,
- 3) «Выбросите перхоть из головы!»,
- 4) «Jacobs. Аромагия сближает»,
- 5) « Яндекс. Найдется все»,
- 6) «Чья это жизнь? Ответ ищи на google».

4. Какие схемы речей начинаются со следующих фраз? (а – AIDA, б – схема Дейла Карнеги, с – схема 6 П):

- 1) «Кто ходит в гости по утрам, тот поступает мудро!»,
- 2) «Здравствуйте! Как давно вы последний раз были в гостях?»,
- 3) «Здравствуйте! Хочу поделиться с вами случаем из моей жизни. Прихожу я как-то раз в гости к своей тете, а там...»,
- 4) «Здравствуйте! Мы все ходим в гости – кто-то чаще, кто-то реже»,
- 5) «Здравствуйте! Незванный гость – хуже татарина, гласит русская пословица».

5. Выскажите за (или против) данного тезиса по одной из схем elevatorspeech:

*Уничтожение пятиэтажек – насилие над историческим обликом Москвы.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

6. Вы – спичрайтер. Ваш подопечный – хорошо говорящий по-русски иностранец. Как вы посоветует ему начать выступление перед русскими сотрудниками, начальником которых ему предстоит стать?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

7. Какие названия товаров и услуг подошли бы для этих категорий людей?

	ВОИН	ПОСЕЛЕНЕЦ	КОЧЕВНИК
ПАРИКМАХЕРСКАЯ			
ШОКОЛАД			
КОМПЬЮТЕРНАЯ ИГРА			
КОФЕ			
МАШИНА			
БАНК			

8. Чему могла бы быть посвящена речь по схеме AIDA, начинающаяся с таких слов:  
*Если человека пустить на мыло, из него получится 7 кусков.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

9. Какие риторические ошибки совершил автор этого письма? Как бы вы их исправили?

10 апреля 2002 г.  
КОНФИДЕНЦИАЛЬНО  
Г-же Лебедевой Е.Л.  
119270, Москва,  
ул. Строителей, д. 10, кв. 27  
Уважаемая госпожа Лебедева!

Спасибо за явку на собеседование в прошлый вторник.  
Как Вы могли догадаться, поступило немало писем в ответ на наше объявление. С сожалением сообщаем, что на этот раз Вы не прошли конкурс на предлагаемую должность. Уровень претендентов был высок, и нам было трудно принимать решение.

Успехов Вам в будущем трудоустройстве.  
Искренне Ваша,  
П о д п и с ь  
Татьяна Бывалина,  
Менеджер по кадрам

**Вариант 2**

1. Какую из основных границ образа оратора в русской аудитории переступили следующие ораторы (а – скромность, b – честность, с – доброжелательность, d – предусмотрительность):

- 1) Лев Толстой, публично отказавшийся от принадлежащего ему имущества,
- 2) Александр III, велевший послу подождать со словами «Европа может подождать, пока русский царь рыбу удит»,
- 3) И.В. Сталин, три дня не реагировавший на нападение Германии на Советский Союз,
- 4) Б.Н. Ельцин, пообещавший лечь на рельсы в случае повышения цен,
- 5) Г. Явлинский, употреблявший большое количество редких, иностранных и непонятных слов в своей речи.

2. Какие аргументы использованы ниже? (a – к причине, b – к цели, с – к результату):

- 1) Необходимо изучать английский язык, так как его знают все современные люди,
- 2) Необходимо изучать английский язык, так как на нем разговаривает весь мир,

3) Необходимо изучать английский язык, так как это позволит выйти на международный рынок.

3. К каким эмоциям апеллируют следующие рекламы (a – зависть, b – жалость, c – гордость, d – выгода):

- 1) «Сделай на «Тюнс» больше!»,
- 2) «Pull-Mall. Такие же яркие, как вы»,
- 3) «Калгон» защитит вашу стиральную машину от накипи»,
- 4) «Все в восторге от тебя. А ты от Maybelline!»,
- 5) «<о птенцах> Они выросли и улетели. Позвоните родителям»,
- 6) «На 11,3 % больше заработали в 2006 г. пайщики фонда «Максвелл капитал».

4. Какие схемы речей начинаются со следующих фраз? (a – AIDA, b – схема Дейла Карнеги, c – схема 6 П):

- 1) «Здравствуйте! Каждый из вас может припомнить похожий случай из своего детства...»,
- 2) «Здравствуйте! Каждый из нас в детстве переживал чувство одиночества...»,
- 3) «Девяносто процентов детей время от времени чувствуют себя одинокими ...»,
- 4) «Здравствуйте! Кто из вас в детстве ощущал одиночество?»,
- 5) «Здравствуйте! Мы чувствуем себя одиноко в детстве, в юности и в более позднем возрасте...».

5. Выскажитесь за (или против) данного тезиса по одной из схем elevator speech:

*На всех занятиях необходимо учитывать посещаемость обучающихся.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

6. Вы – спичрайтер. Ваш подопечный – успешный и амбициозный молодой генеральный директор компании. Как вы посоветует ему начать выступление перед сотрудниками, у которых задерживают зарплату?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

7. Какие названия товаров и услуг подошли бы для этих категорий людей?

	ВОИН	ПОСЕЛЕНЕЦ	КОЧЕВНИК
ФИТНЕСС-КЛУБ			
БУТИК			
ТУРАГЕНТСТВО			
КАФЕ			
КНИГА			
ДУХИ			

8. Чему могла бы быть посвящена речь по схеме AIDA, начинающаяся с таких слов:  
*Ни в одной стране мира воинская честь не отдается левой рукой.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

9. Какие риторические ошибки совершил автор этого письма? Как бы Вы их исправили?

Уважаемый менеджер по продажам!

Когда я увидела рекламу Вашего увлажнителя воздуха по телевизору, я подумал, что это именно то, что мне надо. Вы сказали, что увлажнитель решает проблемы сухого воздуха, которые как раз существуют в моем доме.

Единственное, чего я не предусмотрела, это того, как цвет увлажнителя будет подходить к мебели в моем доме. Я думала, что он будет сочетаться с мебелью, но это не так.

После использования увлажнителя в течение недели, я поняла, что не смогу





ЛИНИЯ ОДЕЖДЫ			
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ			
ТРЕНИНГИ			
ПЕСНЯ			
АВИАКОМПАНИЯ			

8. Чему могла бы быть посвящена речь по схеме AIDA, начинающаяся с таких слов:

*Чтобы покончит жизнь самоубийством с помощью кофе, нужно выпить 100 чашек подряд.*

---



---



---



---



---



---



---



---

9. Какие риторические ошибки совершил автор этого письма? Как бы вы их исправили?

Уважаемый господин Хиров,

Мы были рады узнать, что Вы удовлетворены использованием газонокосилки Q-11TM. Хотя наша продукция стоит несколько дороже, чем у некоторых наших конкурентов, но она предназначена для длительного применения и имеет лучшие эксплуатационные характеристики.

С момента, когда Q-11TM прошла точную наладку на заводе, требуется совсем немного усилий по поддержанию ее работоспособности. Однако в случаях, когда обслуживание все же требуется, без сомнения следует воспользоваться указаниями, изложенными на страницах 12–19 инструкции по эксплуатации. Для наилучшего обслуживания и ремонта рекомендуется иметь дело с зарегистрированным техническим специалистом компании.

С тех пор, как Q-11TM была снята с производства 15 лет назад, стало затруднительно найти к ней некоторые части, но к Q-11TM могут быть приспособлены воздушные фильтры, сконструированные для Q-13 или Q-14, а они вполне доступны. Любой из наших зарегистрированных специалистов способен сделать это, и цена будет умеренной.

Почему бы Вам во время Вашего следующего посещения дилера не ознакомиться с Q-14, нашей новейшей и самой эффективной косилкой? Вы увидите, что она имеет основные элементы конструкции, сходные с Q-11TM, а, кроме того, некоторые усовершенствования, предназначенные для упрощения работы с ней.

Искренне Ваш,

Николай Поддубный,

Отдел обслуживания клиентов

---



---



---



---



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 7.4. Описание показателей и критериев оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования; шкалы и процедуры оценивания

### 7.4.1. Вопросов и заданий для текущей и промежуточной аттестации

При оценке знаний учитывается уровень сформированности компетенций:

1. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
2. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
3. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
4. Умение связать теорию с практикой.
5. Умение делать обобщения, выводы.

Таблица 7.4.1.

Шкала оценивания на зачете

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Не зачтено	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

### 7.4.2. Письменной работы (эссе)

При оценке учитывается:

1. Правильность оформления
2. Уровень сформированности компетенций.
3. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.

4. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
5. Логика, структура и грамотность изложения письменной работы.
6. Полнота изложения материала (раскрытие всех вопросов)
7. Использование необходимых источников.
8. Умение связать теорию с практикой.
9. Умение делать обобщения, выводы.

Таблица 7.4.2.

#### Шкала оценивания эссе

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	Обучающийся должен: <ul style="list-style-type: none"> <li>- продемонстрировать общее знание изучаемого материала;</li> <li>- показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины;</li> <li>- уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;</li> <li>- знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.</li> </ul>
Не зачтено	Обучающийся демонстрирует: <ul style="list-style-type: none"> <li>- незнание значительной части программного материала;</li> <li>- не владение понятийным аппаратом дисциплины;</li> <li>- существенные ошибки при изложении учебного материала;</li> <li>- неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;</li> <li>- неумение делать выводы по излагаемому материалу</li> </ul>

#### 7.4.3. Тестирование

Таблица 7.4.3

#### Шкала оценивания

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

### 7.5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.

**Качество знаний** характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

**Умения**, как правило, формируются на занятиях семинарского типа. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от обучающегося

проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

**Навыки** - это умения, развитые и закрепленные осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении обучающимися практико-ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы и т.д. При этом обучающийся поставлен в условия, когда он вынужден самостоятельно (творчески) искать пути и средства для разрешения поставленных задач, самостоятельно планировать свою работу и анализировать ее результаты, принимать определенные решения в рамках своих полномочий, самостоятельно выбирать аргументацию и нести ответственность за проделанную работу, т.е. проявить владение навыками. Взаимодействие с преподавателем осуществляется периодически по завершению определенных этапов работы и проходит в виде консультаций. При оценке владения навыками преподавателем оценивается не только правильность решения выполненного задания, но и способность (готовность) обучающегося решать подобные практико-ориентированные задания самостоятельно (в перспективе за стенами вуза) и, главным образом, способность обучающегося обосновывать и аргументировать свои решения и предложения. **Устный опрос** - это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой обучающихся (фронтальный опрос) или с отдельными обучающимися (индивидуальный опрос) с целью оценки сформированности у них основных понятий и усвоения учебного материала.

**Тесты** являются простейшей формой контроля, направленная на проверку владения терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест может предоставлять возможность выбора из перечня ответов; один или несколько правильных ответов.

**Семинарские занятия** - основное назначение семинарских занятий по дисциплине – обеспечить глубокое усвоение обучающимися материалов лекций, прививать навыки самостоятельной работы с литературой, воспитывать умение находить оптимальные решения в условиях изменяющихся отношений, формировать современное профессиональное мышление обучающихся. На семинарских занятиях преподаватель проверяет выполнение самостоятельных заданий и качество усвоения знаний.

## 22. РАЗДЕЛ 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Методические рекомендации по написанию эссе

**Эссе** (от французского *essai* – опыт, набросок) – жанр научно-публицистической литературы, сочетающей подчеркнуто-индивидуальную позицию автора по конкретной проблеме.

Главными особенностями, которые характеризуют эссе, являются следующие положения:

- собственная позиция обязательно должна быть аргументирована и подкреплена ссылками на источники, авторитетные точки зрениями и базироваться на фундаментальной науке. Небольшой объем (4–6 страниц), с оформленным списком литературы и сносками на ее использование;
- стиль изложения – научно-исследовательский, требующий четкой, последовательной и логичной системы доказательств; может отличаться образностью, оригинальностью, афористичностью, свободным лексическим составом языка;

- исследование ограничивается четкой, лаконичной проблемой с выявлением противоречий и разрешением этих противоречий в данной работе.

### **8.2. Методические рекомендации по использованию кейсов**

*Кейс-метод (Case study)* – метод анализа реальной ситуации, описание которой одновременно отражает не только какую-либо практическую проблему, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы. При этом сама проблема не имеет однозначных решений.

Кейс как метод оценки компетенций должен удовлетворять следующим требованиям:

- соответствовать четко поставленной цели создания;
- иметь междисциплинарный характер;
- иметь достаточный объем первичных и статистических данных;
- иметь соответствующий уровень сложности, иллюстрировать типичные ситуации, иметь актуальную проблему, позволяющую применить разнообразные методы анализа при поиске решения, иметь несколько решений.

Кейс-метод оказывает содействие развитию умения решать проблемы с учетом конкретных условий и при наличии фактической информации. Он развивает такие квалификационные характеристики, как способность к проведению анализа и диагностики проблем, умение четко формулировать и высказывать свою позицию, умение общаться, дискутировать, воспринимать и оценивать информацию, которая поступает в вербальной и невербальной форме.

### **8.3. Требования к компетентностно-ориентированным заданиям для демонстрации выполнения профессиональных задач**

Компетентностно-ориентированное задание – это всегда практическое задание, выполнение которого нацелено на демонстрацию доказательств наличия у обучающихся компетенций, знаний, умений, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Компетентностно-ориентированные задания бывают разных видов:

- направленные на подготовку конкретного практико-ориентированного продукта (анализ документов, текстов, критика, разработка схем и др.);
- аналитического и диагностического характера, направленные на анализ различных аспектов и проблем;
- связанные с выполнением основных профессиональных функций (выполнение конкретных действий в рамках вида профессиональной деятельности, например формулирование целей миссии, и т. п.).

## **РАЗДЕЛ 9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Основная литература<sup>4</sup>**

Мазилкина Е.И. Искусство успешной презентации [Электронный ре-сурс] : практическое пособие / Е.И. Мазилкина. — 2-е изд. — Электрон. тек-стовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 151 с. – ЭБС «IPRsmart». — 978-5-4486-0469-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79633.html>

Каверин Б.И. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие для вузов / Б.И. Каверин, И.В. Демидов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 255 с. – ЭБС «IPRsmart». — 5-238-00747-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71204.html>

---

<sup>4</sup> Из ЭБС

### **Дополнительная литература<sup>5</sup>**

Крючкова Л.А. Практикум по культуре речевого общения: искусство. Часть 1 [Электронный ресурс] : практикум / Л.А. Крючкова, Д.К. Чулаков. — Электрон. текстовые данные. — Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2016. — 112 с. — ЭБС «IPRsmart». — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70648.html>

Крючкова Л.А. Практикум по культуре речевого общения: искусство. Часть 2 [Электронный ресурс] : практикум / Л.А. Крючкова, Д.К. Чулаков. — Электрон. текстовые данные. — Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2016. — 93 с. — ЭБС «IPRsmart». — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70649.html>

Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов / И.Н. Кузнецов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 431 с. — ЭБС «IPRsmart». — 5-238-00696-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81843.html>

### **Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

#### **Интернет-ресурсы, современные профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

##### **Интернет-ресурсы**

<http://www.iprbookshop.ru> ЭБС «IPRsmart»

<http://www.rsl.ru> – Российская государственная библиотека.

##### **Современные профессиональные базы данных**

<http://pravo.gov.ru/> Официальный интернет-портал правовой информации

<http://www.nlr.ru/> Российская национальная библиотека.

<http://www.bbbook.ru/> Электронная библиотека BBsmart.RU.

##### **Информационно-справочные и поисковые системы**

<http://www.multitran.com>

<http://www.lingvo.ru/>

<http://www.paralink.com/context>

<http://www.translate.ru/>

<http://www.sciencedirect.com>

### **Комплект лицензионного программного обеспечения**

Microsoft Open Value Subscription для решений Education Solutions № Tr000544893 от 21.10.2020 г. MDE Windows, Microsoft Office и Office Web Apps. (срок действия до 01.11.2023 г.)

Антивирусное программное обеспечение ESET NOD32 Antivirus Business Edition договор № ИС00-006348 от 14.10.2022 г. (срок действия до 13.10.2025 г.)

Программное обеспечение «Мираполис» система вебинаров - Лицензионный договор 244/09/16-к от 15.09.2016 (Спецификация к Лицензионному договору 244/09/16-к от 15.09.2016, от 11.05.2022 г.) (срок действия до 10.07.2023 г.)

Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)

Информационная система «ПервыйБит» сублицензионный договор от 06.11.2015 г. №009/061115/003 (бессрочно)

---

<sup>5</sup> Из ЭБС

Система тестирования Indigo лицензионное соглашение (Договор) от 08.11.2018 г. №Д-54792 (бессрочно)

Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - договор об информационно поддержке от 26.12.2014, (бессрочно)

Электронно-библиотечная система IPRsmart лицензионный договор от 01.09.2022 г. №9489/22С (срок действия до 31.08.2024 г.)

Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO -3079/2022 от 12.01.2022 г. (срок действия до 27.01.2024 г.)

### **Свободно распространяемое программное обеспечение**

Комплект онлайн сервисов GNU ImageManipulationProgram, свободно распространяемое программное обеспечение

### ***Программное обеспечение отечественного производства:***

Программное обеспечение «Мираполис» система вебинаров - Лицензионный договор 244/09/16-к от 15.09.2016 (Спецификация к Лицензионному договору 244/09/16-к от 15.09.2016, от 11.05.2022 г. ) (срок действия до 10.07.2023 г.)

Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)

Информационная система «ПервыйБит» сублицензионный договор от 06.11.2015 г. №009/061115/003 (бессрочно)

Система тестирования Indigo лицензионное соглашение (Договор) от 08.11.2018 г. №Д-54792 (бессрочно)

Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - договор об информационно поддержке от 26.12.2014, (бессрочно)

Электронно-библиотечная система IPRsmart лицензионный договор от 01.09.2022 г. №9489/22С (срок действия до 31.08.2024 г.)

Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO -3079/2022 от 12.01.2022 г. (срок действия до 27.01.2024 г.)

## **РАЗДЕЛ 10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА**

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная учебная мебель: комплект специальной учебной мебели. Технические средства обучения, служащие для предоставления учебной информации большой аудитории: доска аудиторная, компьютер, проектор, экран
Помещение для самостоятельной работы	Комплект специальной учебной мебели. Мультимедийное оборудование: видеопроектор, экран, компьютер с возможностью подключения к сети "Интернет" и ЭИОС

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин (модулей), рабочим учебным программам дисциплин (модулей).

