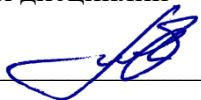


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Цветлюк Лариса Сергеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.12.2025 17:08:14
Уникальный программный ключ:
e4e919f04dc802624637575c97796a744138b172b88dd38f9301d8c2340974f9

Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«Институт непрерывного образования»

Рассмотрено
на заседании кафедры естественнонаучных
и общегуманитарных дисциплин
Зав. кафедрой



Трубичин А.С.

3 ноября 2025 г.



УТВЕРЖДАЮ:

Ректор ИНО ВО «ИНО»



Цветлюк Л.С.

3 ноября 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности
для направления подготовки
43.03.03 «Гостиничное дело», направленность (профиль):
«Ресторанный бизнес»

Уровень бакалавриата

Квалификация выпускника
Бакалавр

Москва, 2025 г.

1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности» относится к части, формируемая участниками образовательных отношений части программы бакалавриата 43.03.03 Гостиничное дело профиль «Ресторанный бизнес».

Изучение данной дисциплины базируется на знании школьной программы по гуманитарным и общественным предметам: история, литература, обществознание.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в части:

УК-3.1. Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;

УК-3.2. При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды; соблюдает установленные нормы и правила командной работы, несет личную ответственность за общий результат;

УК-3.3. Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с ознакомлением студентов с основами технологий профессионального общения, психологии общения, раскрытием их значения и роли в туристской и гостиничной деятельности, спецификой ведения деловых переговоров, совещаний, психологических особенностей публичного выступления. Модули программы:

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Преподавание дисциплины ведется на очной форме обучения на 1 курсе, в 1-м семестре. Предусматривается проведение учебных занятий следующих видов: лекции, в том числе лекции с использованием мультимедийных средств; лекции-презентации, лекции-диалоги, практические занятия в форме тренингов, ситуационно-ролевых игр, решения ситуационных задач, анализа деловых бесед, дискурс-анализа профессиональных речей, круглых столов, работы в группах, самостоятельная работа обучающихся, групповые и индивидуальные консультации.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости по четырем контрольным точкам, промежуточная аттестация в форме зачета.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных студентом на предыдущих уровнях обучения, а именно на знании школьной программы по гуманитарным и общественным предметам: истории, литературе, обществоведению, а также изучается параллельно с дисциплиной «Иностранный язык», и служит основой для дальнейшего развития профессиональной компетентности.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Индекс компетенции, индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения (компетенции, индикатора достижения компетенции)
1	УК-3	<p>Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в части:</p> <p>УК-3.1. Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;</p> <p>УК-3.2. При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды; соблюдает установленные нормы и правила командной работы, несет личную ответственность за общий результат;</p> <p>УК-3.3. Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата.</p>

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности» относится к части, формируемая участниками образовательных отношений части программы бакалавриата 43.03.03 Гостиничное дело профиль «Ресторанный бизнес».

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин:

- Основы ресторанного сервиса;
- Сервис-дизайн;
- Иностранный язык
- Организация добровольческой (волонтерской) деятельности и взаимодействие с социально ориентированными НКО.

Освоение дисциплины в рамках компетентностного подхода опирается на знания, умения и навыки, сформированные на предыдущем уровне образования и (или) предыдущих этапах формирования компетенций.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2/72 зачетные единицы/ акад. часов.
(1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам)

Для очной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестр 1
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	52	52
	в том числе:	-	-
1.1	Занятия лекционного типа	16	16
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:		

	Семинары		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия	36	36
1.3	Консультации		
1.4.	Форма промежуточной аттестации (экзамен)		
	Аттестационные испытания промежуточной аттестации		
2	Самостоятельная работа обучающихся	56	56
3	Общая трудоемкость час з.е.	108	108
		3	3

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Очная форма

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения						
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия			
1,2	Основные аспекты речевой коммуникации	Тема 1. Основные понятия теории речевой коммуникации. Участники делового общения		Лекция-презентация		Ситуационно-ролевая игра			Ознакомление и работа с ЭБС «Znanivm. Сot». Подготовка словаря терминов по речевой коммуникации
3,4		Тема 2. Лингвопрагматический аспект речевой коммуникации		Лекция-презентация		Решение ситуационных задач - деловая беседа.			Используя Интернет-ресурсы, охарактеризовать по предложенному плану организа-

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
										<p>цию индустрии гостеприимства/гостиницу с целью определения участников профессионального общения. Моделирование коммуникативных ситуаций. Анализ деловой беседы с позиций лингвопрагматики. Работа с сайтами компаний среднего и малого бизнеса, специализирующихся в первую оче-</p>

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов!	Форма проведения практического занятия				
										редь по направлениям сферы сервиса и туризма
5,6		Тема 3. Этический аспект речевой коммуникации		Лекция с использованием мультимедийных средств		Работа в группе, дискурс- анализ				1
7,8		Тема 4. Психологический аспект речевой коммуникации				Ситуационно-ролевая игра (дискурс-анализ деловой беседы), тестирование				Дискурс-анализ деловой беседы.
Текущий контроль 1 -(0-10 б) - ситуационная задача (деловая беседа)										

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часо!	Форма проведения практического занятия				
9-12	Виды речевой деятельности	Тема 5. Совершенствование навыков устной речи		Лекция-диалог		Круглый стол - защита группового проекта Выступление с профессиональными речами				Составление профессиональной речи и дискурс-анализ
13Д4		Тема 6. Совершенствование навыков слушания				Тренинг. Контроль навыков аудирования				Подготовка к контролю по определению навыков аудирования
15,1		Тема 7. Совершен-				Круглый стол.				Подготовка к вы-

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения						
			Контактная работа обучающихся с преподавателем			Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов				
6		ствование навыков чтения				Профессиональная/публичная речь			ступлению с профессиональной речью
15Д 7		Тема 8. Совершенствование навыков письма		Лекция-презентация		Тренинг - составление делового письма по образцу (письменная форма)			Составление деловых писем с соответствующим дискурс-анализом

Текущий контроль 2 - (0-15 б.) групповой проект «Технология общения с клиентом. Дискурсивная составляющая» (круглый стол.).

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения						
			Контактная работа обучающихся с преподавателем			Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов! Форма проведения практического занятия				
1Д 4	Основы психологии деловых коммуникаций	Тема 9. Основы психологии делового общения.		Лекция с использованием мультимедийных средств		Ситуационно-ролевая игра			Ознакомление и работа с ЭБС Института, подготовка к практическому занятию.
3,6		Тема 10. Перцеп-		Лекция-диалог		Ситуационно-ролевая			используя Интернет-

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов!	Форма проведения практического занятия				
		тивная сторона делового общения				игра				ресурсы, охарактеризовать процесс восприятия незнакомого человека
5,8		Тема 11. Коммуникативная сторона делового общения		Лекция с использованием мультимедийных средств		Тренинг. Психологическая подстройка к клиенту				Моделирование коммуникативных ситуаций.
7,10		Тема 12. Интерактивная сторона делового общения		Лекция-диалог		Круглый стол, тестирование				Анализ деловой беседы парирование замечаний собеседника

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения								
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия					
	<i>Текущий контроль 3 (0-10 б) - диагностическое тестирование надпрофессиональных компетенций по инструментам «Опросник жизнестойкости», «Анализ вербальной информации», «Универсальный личностный опросник», «Анализ числовой информации», «Мотиваторы и демотиваторы», «Ценностные установки лидерства», «Эмоциональный интеллект», «Опросник клиентоориентированности», «Опросник коммуникативной грамотности», «Пассивный словарный запас» в рамках проекта «Оценка и развитие управленческих компетенций в российских образовательных организациях» Автономной некоммерческой организации «Россия - страна возможностей».</i>										
9,12	Виды и формы делового общения: психологические аспекты	Тема 13. Деловая беседа как основная форма делового общения		Лекция-диалог	Ситуационная задача (анализ деловой беседы)				Анализ деловой беседы парирование замечаний собеседника		
ИД 4		Тема 14. Психологические аспекты		Лекция с использованием	Ситуационно-ролевая игра - переговоры				Моделирование переговорного про-		

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения						
			Контактная работа обучающихся с преподавателем			Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов				
		переговорного процесса.		мультимедийных средств					цесса
13,16		Тема 15. Деловые совещания.		Лекция с использованием мультимедийных		Круглый стол			Анализ психологических аспектов делового совещания
15,18		Тема 16. Конфликт: причины, диагностика, пути решения		Лекция-диалог		Круглый стол. Групповой проект «Технология общения с клиентом. Психологическая составляющая»			Подготовка к выступлению с профессиональной речью

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения					
			Контактная работа обучающихся с преподавателем			Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов
			Занятия лекционного типа, акад.	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов!			
					Форма проведения практического занятия			Форма проведения СРО

Текущий контроль 4 (0-10 б) - диагностическое тестирование надпрофессиональных компетенций по инструментам «Опросник жизнестойкости», «Анализ вербальной информации», «Универсальный личностный опросник», «Анализ числовой информации», «Мотиваторы и демотиваторы», «Ценностные установки лидерства», «Эмоциональный интеллект», «Опросник клиентоориентированности», «Опросник коммуникативной грамотности», «Пассивный словарный запас» в рамках проекта «Оценка и развитие управленческих компетенций в российских образовательных организациях» Автономной некоммерческой организации «Россия - страна возможностей».

	Консультация	
	Промежуточная аттестация - зачет	

6. **Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**
 Для самостоятельной работы по дисциплине обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

n/n	Тема, трудоемкость в акад.ч.	Учебно-методическое обеспечение
1	Основные понятия теории речевой коммуникации	Основная литература
2	Лингвопрагматический аспект речевой коммуникации	1. Круглова, С. А. Деловая коммуникация : учебное пособие : [12+] / С. А. Круглова, И. А. Кузьминова, И. В. Щербакова ; науч. ред. О. А. Фомина. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 96 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=694500
3	Этический аспект речевой коммуникации	– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=694500
4	Психологический аспект речевой коммуникации (с учетом социально-психологических особенностей лиц с ограниченными возможностями здоровья)	2. Емельянова, Е. А. Деловые коммуникации : учебное пособие / Е. А. Емельянова ; Томский Государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск : Эль Контент, 2014. – 122 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480463
5	Совершенствование навыков устной речи. Монологическая и диалогическая речь. Речь и дискурс	– Деловое общение : учебное пособие : [16+] / П. К. Магомедова, А. С. Шапиева, Ш. И. Булуева, А. А. Цамаева ; Дагестанский государственный педагогический университет, Дагестанский государственный университет народного хозяйства (ДГУНХ), Чеченский государственный университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 252 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=613810
6	Совершенствование навыков слушания	Дополнительная литература
7	Совершенствование навыков чтения	1. Ракутова, И. В. Деловые коммуникации : учебное пособие / И. В. Ракутова. – Минск : РИПО, 2024. – 196 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=717806
8	Совершенствование навыков письма	2. Владимирова, Н. В. Основы деловых коммуникаций : учебное пособие : [16+] / Н. В. Владимирова, Н. В. Соломина ; Омский государственный технический университет. – Омск : Омский государственный технический университет (ОмГТУ), 2019. – 110 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683047
9	Основы психологии делового общения. Предмет, основные категории и задачи курса	3. Чернышова, Л. И. Деловое общение : учебное пособие / Л. И. Чернышова. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 415 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=6914
10	Деловое общение: структура, функции и виды. Управление деловым общением	
11	Интерактивная сторона делового общения	
12	Деловая беседа как основная форма делового общения	
13	Психологические аспекты переговорного процесса,	
14	Деловые совещания	
15	Психологические особенности публичного выступления	
16		
	Перцептивная сторона делового общения	

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

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

№ пп	Индекс компетенции, индикатора достижения компетенции	Содержание компетенции (индикатора достижения компетенции)	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (индикатора достижения компетенции)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (индикатора достижения компетенции) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
1	УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Основные аспекты речевой коммуникации Деловое общение, его виды и формы Общение как социально-психологическая проблема	- стратегии и тактики речевого общения, в т.ч. с иностранными партнерами	- использовать практический контекст делового общения, восприятие и понимание партнерами друг друга, интерпретация невербальной информации в деловом общении, особенности речевого поведения	- навыками применения правил и законов межличностного и делового общения, социально-культурных норм бизнес-коммуникаций; - навыками планирования и организация проведения совещаний и собраний в трудовом коллективе
	УК-3.1	Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели	Основные аспекты речевой коммуникации Деловое общение, его виды и формы Общение как социально-психологическая проблема	- основы тимбилдинга, формы взаимодействия с членами коллектива, стратегии и тактики речевого общения, в том числе с иностранными	- взаимодействовать с членами коллектива, применять в процессе коммуникации стратегии и тактики речевого общения, в том числе с иностранными партнерами; уверенно демонстрировать способность иностранными партнерами; навыками организации, мотивации и руководству работой команды, к выработке командной стратегии для достижения поставленной цели применительно к сфере индустрии	- навыками взаимодействия с членами коллектива, применения в процессе коммуникации определённых стратегий и тактик речевого общения, в том числе с иностранными партнерами; навыками организации, мотивации и руководства работой команды, выработки командной стратегии для достижения поставленной цели применительно к сфере индустрии госте-

				партнерами; способы орга- низации, мо- тивации и ру- ководства работой команды с целью выработки ко- мандной стратегии для достижения поставленной цели примени- тельно к сфере индустрии гостеприимства и общественного пита ния	стрии гостеприимства и общественного питания	приимства и общественного питания
УК-3.2	При реализации своей роли в команде учитывает особенности по- ведения других членов команды; соблюдает установленные нормы и правила командной работы, несет личную от-	Основные аспекты речевой коммуникации Деловое общение, его виды и формы Общение как социально- психологическая проблема	- особенности поведения других членов команды; установленные нормы и правила командной работы в коллективе на предприятиях индустрии госте приимст-	- учитывать особенности поведения других членов команды; соблюдать установленные нормы и правила командной работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания, нести личную ответственность за общий результат	- навыками поведения с другими членами команды; применения установленных норм и правил командной работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания	

		ветственность за общий результат		ва и общест- венного питания		
УК-3.3	Анализирует воз- можные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата	Основные аспекты речевой коммуникации Деловое общение, его виды и формы Общение как социально- психологическая проблема	- возможные угрозы и риски в применении своих действий для достижения заданного ре- зультата в процессе работы в коллективе на предприятиях ин- дустрии гос- теприимства и общественного питания	- принимать во внимание возможные угрозы и риски в применении своих действий для достижения заданного результата в процессе работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания	- навыками видения / учёта возможных угроз и рисков в применении своих действий для достижения заданного результата в процессе работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания	

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
<p>Знание стратегии и тактики речевого общения, в т.ч. с иностранными партнерами</p> <p>Умение использовать практический контекст делового общения, восприятие и понимание партнерами друг друга, интерпретация невербальной информации в деловом общении, особенности речевого поведения Владение навыками применения правил и законов межличностного и делового общения, социально-культурных норм биз- нес-коммуникаций;</p> <p>- навыками планирования и организация проведения совещаний и собраний в трудовом коллективе</p>	<p>Тестирование, решение ситуационных задач, Круглый стол (защита группового проекта) Круглый стол (профессиональная речь) тренинг</p>	<p>Студент продемонстрирует знание стратегии и тактики речевого общения, в т.ч. с иностранными партнерами</p> <p>Демонстрирует умение использовать практический контекст делового общения, восприятие и понимание партнерами друг друга, интерпретация невербальной информации в деловом общении, особенности речевого поведения</p> <p>Студент демонстрирует владение навыками применения правил и законов межличностного и делового общения, социально-культурных норм бизнес-коммуникаций;</p> <p>- навыками планирования и организация проведения совещаний и собраний в трудовом коллективе</p>	<p>закрепление способности осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</p>
<p>Знание основ тим-билдинга, форм взаимодействия с членами коллектива, стратегии и тактики речевого общения, в том числе с иностранными партнерами; способов организации, мотивации и руководства работой команды с целью выработки командной стратегии для достижения поставленной цели применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; особенностей поведения других членов команды; установленных норм и правил командной работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания; возможных угроз и рисков в применении своих действий для достижения заданного результата в процессе работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания.</p> <p>Умение взаимодействовать с членами коллектива, применять в процессе коммуникации стратегии и тактики речевого обще-</p>		<p>Студент продемонстрирует знание основ тим-билдинга, форм взаимодействия с членами коллектива, стратегии и тактики речевого общения, в том числе с иностранными партнерами; способов организации, мотивации и руководства работой команды с целью выработки командной стратегии для достижения поставленной цели применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; особенностей поведения других членов команды; установленных норм и правил командной работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания; возможных угроз и рисков в применении своих действий для достижения заданного результата в процессе работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания.</p> <p>Студент продемонстрировал умение взаимодействовать с членами коллектива, применять в процессе коммуникации стратегии и тактики речевого общения, в том числе с</p>	<p>Закрепление способности определять свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; при реализации своей роли в команде учитывать особенности поведения других членов команды; соблюдать установленные нормы и правила командной работы, несет личную ответственность за общий результат; анализировать возможные по-</p>

<p>ния, в том числе с иностранными партнерами; уверенно демонстрировать способность к организации, мотивации и руководству работой команды, к выработке командной стратегии для достижения поставленной цели применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; учитывать особенности поведения других членов команды; соблюдать установленные нормы и правила командной работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания, нести личную ответственность за общий результат; принимать во внимание возможные угрозы и риски в применении своих действий для достижения заданного результата в процессе работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания.</p> <p>Владение навыками взаимодействия с членами коллектива, применения в процессе коммуникации определённых стратегий и тактик речевого общения, в том числе с иностранными партнерами; навыками организации, мотивации и руководства работой команды, выработки командной стратегии для достижения поставленной цели применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; навыками поведения с другими членами команды; применения установленных норм и правил командной работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания; навыками видения / учёта возможных угроз и рисков в применении своих действий для достижения заданного результата в процессе работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественно-</p>		<p>иностранными партнерами; уверенно демонстрировать способность к организации, мотивации и руководству работой команды, к выработке командной стратегии для достижения поставленной цели применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; учитывать особенности поведения других членов команды; соблюдать установленные нормы и правила командной работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания, нести личную ответственность за общий результат; принимать во внимание возможные угрозы и риски в применении своих действий для достижения заданного результата в процессе работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания. Студент продемонстрировал владение навыками взаимодействия с членами коллектива, применения в процессе коммуникации определённых стратегий и тактик речевого общения, в том числе с иностранными партнерами; навыками организации, мотивации и руководства работой команды, выработки командной стратегии для достижения поставленной цели применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; навыками поведения с другими членами команды; применения установленных норм и правил командной работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания; навыками видения / учёта возможных угроз и рисков в применении своих действий для достижения заданного результата в процессе работы в коллективе на предприятиях индустрии гостеприимства и общественного питания.</p>	<p>следствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата</p>
--	--	--	--

го питания.			
Знание планирования и организация деловой встречи; механизмы и закономерности общения людей в условиях профессиональной деятельности, в том числе национальные особенности делового общения Умение соблюдать протокол деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей; составлять профессиональную речь с учетом всех условий коммуникативной ситуации, речевых тактик, правил композиции и языковых норм; вести деловую корреспонденцию, составлять документы различных жанров, вести деловую переписку на форумах потребителей услуг от лица компании Владение навыками общения в коллективе и способностью разрешения конфликтных ситуаций, управления стрессом; навыками обмена деловой информацией.	Тестирование, решение ситуационных задач, Круглый стол (защита группового проекта) Круглый стол (профессиональная речь) тренинг	Студент продемонстрирует Знание планирования и организация деловой встречи; механизмы и закономерности общения людей в условиях профессиональной деятельности, в том числе национальные особенности делового общения Демонстрирует умение делового общения соблюдать протокол деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей; составлять профессиональную речь с учетом всех условий коммуникативной ситуации, речевых тактик, правил композиции и языковых норм; вести деловую корреспонденцию, составлять документы различных жанров, вести деловую переписку на форумах потребителей услуг Студент демонстрирует владение практическими навыками общения в коллективе и способностью разрешения конфликтных ситуаций, управления стрессом; навыками обмена деловой информацией.	Закрепление способности осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке (ах)
Знание современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; принципов ведения диалога / полилога с целью сотрудничества с представителями разных сфер бизнеса, в том числе с представителями сферы индустрии гостеприимства и общественного питания; норм и правил деловой переписки на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания. Умение применять современные	Тестирование, решение ситуационных задач, Круглый стол (защита группового проекта) Круглый стол (профессиональная речь) тренинг	Студент демонстрирует знание современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; принципов ведения диалога / полилога с целью сотрудничества с представителями разных сфер бизнеса, в том числе с представителями сферы индустрии гостеприимства и общественного питания; норм и правил деловой переписки на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания. Студент демонстрирует умение применять современные коммуни-	Закрепление способности выбирать стиль общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптировать речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия; вести диалог для сотрудничества в социальной и профессиональной сфе-

<p>коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия и осуществлять устную и письменную деловую коммуникацию с учетом социокультурных различий применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; использовать принципы ведения диалога / полилога с целью сотрудничества с представителями разных сфер бизнеса, в том числе с представителями сферы индустрии гостеприимства и общественного питания; осуществлять деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания.</p> <p>Владение навыками применения современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном(ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия и навыками осуществления устной и письменной деловой коммуникации с учетом социокультурных различий применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; навыками ведения диалога / полилога с целью сотрудничества с представителями разных сфер бизнеса, в том числе с представителями сферы индустрии гостеприимства и общественного питания; навыками деловой переписки на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции применительно</p>		<p>кативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия и осуществлять устную и письменную деловую коммуникацию с учетом социокультурных различий применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; использовать принципы ведения диалога / полилога с целью сотрудничества с представителями разных сфер бизнеса, в том числе с представителями сферы индустрии гостеприимства и общественного питания; осуществлять деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания.</p> <p>Студент демонстрирует владение навыками применения современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном(ых) языке (ах), для академического и профессионального взаимодействия и навыками осуществления устной и письменной деловой коммуникации с учетом социокультурных различий применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания; навыками ведения диалога / полилога с целью сотрудничества с представителями разных сфер бизнеса, в том числе с представителями сферы индустрии гостеприимства и общественного питания; навыками деловой переписки на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции применительно к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания.</p>	<p>рах; вести деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции</p>
---	--	--	---

к сфере индустрии гостеприимства и общественного питания.			
---	--	--	--

Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в АНО ВО «ИНО».

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

Средство оценивания - ситуационная задача - деловая беседа

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении ситуационных задач - деловая беседа

9-10 баллов - представлены модель коммуникативной ситуации; анализ речевого поведения участников профессионального общения; предложены наиболее уместные речевые тактики специалиста для достижения коммуникативных целей;

7- 8 баллов - представлены отдельные элементы модели коммуникативной ситуации; поверхностный анализ речевого поведения участников профессионального общения; предложены наиболее уместные речевые тактики специалиста для достижения коммуникативных целей;

5-6 баллов - представлены отдельные элементы модели коммуникативной ситуации; поверхностный анализ речевого поведения участников профессионального общения; предложенные речевые тактики специалиста недостаточно способствуют достижению коммуникативных целей;

0-4 балла - представлены отдельные элементы модели коммуникативной ситуации; отсутствует анализ речевого поведения участников профессионального общения; предложенные речевые тактики специалиста не способствуют достижению коммуникативных целей.

Максимальная сумма баллов - 10 баллов.

Средство оценивания - тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	Оценка
выполнено верно заданий	9-10 баллов, если (90 -100)% правильных ответов
	7-8 баллов, если (70 - 89)% правильных ответов
	5-6 баллов, если (50 - 69)% правильных ответов
	0-4 балла, если менее 50% правильных ответов

По тестовым заданиям в рамках диагностического тестирования надпрофессиональных компетенций по инструментам «Опросник жизнестойкости», «Анализ вербальной информации», «Универсальный личностный опросник», «Анализ числовой информации», «Мотиваторы и демотиваторы», «Ценностные установки лидерства», «Эмоциональный интел-

лект», «Опросник клиентоориентированности», «Опросник коммуникативной грамотности», «Пассивный словарный запас» в рамках проекта «Оценка и развитие управленческих компетенций в российских образовательных организациях» Автономной некоммерческой организации «Россия - страна возможностей», выставляется максимальная оценка - 10 баллов за решения всех заданий в

полном объеме.

Средство оценивания - выполнение и защита группового проекта

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков разработки группового проекта

15 баллов - проект соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа: самостоятельность, композиционная стройность: введение (актуальность темы, предмет, объект исследования, цели, задачи), теоретическая и практическая части, заключение; предложенная тема раскрывается ярко, глубоко, аргументировано. При обсуждении участники проекта дают аргументированные, полные ответы.

12 баллов - проект соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа: введение (актуальность темы, предмет, объект исследования, цели, задачи), теоретическая и практическая части, заключение. Предложенная тема раскрывается ярко, глубоко, аргументировано. При обсуждении участники проекта дают неполные, поверхностные ответы.

10 баллов - проект соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа: введение (актуальность темы, предмет, объект исследования, цели, задачи), теоретическая и практическая части, заключение. Основные части проекта недостаточно проработаны.

7 баллов - проект соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа. Предложенная тема раскрыта поверхностно. При обсуждении участники проекта дают поверхностные ответы.

5 баллов - Предложенная тема раскрыта поверхностно, отсутствуют отдельные элементы введения, заключение; теоретическая и практическая части недостаточно проработаны.

Менее 5 баллов - проект не соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа. Работа носит описательный характер.

Средство оценивания - тренинг - психологическая подстройка к клиенту

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков в тренинге - психологическая подстройка к клиенту

8-10 баллов - в предложенном ответе содержится подробный анализ эмоционального состояния клиента, вербальных и невербальных сигналов, предложены психологические тактики для достижения коммуникативной цели;

5-7 баллов - в предложенном ответе содержится поверхностный анализ эмоционального состояния клиента, вербальных и невербальных сигналов, предложены психологические тактики для достижения коммуникативной цели;

Менее 5 баллов - в предложенном ответе содержится описание эмоционального состояния клиента отсутствуют психологические тактики психологические тактики психологические тактики для достижения коммуникативной цели.

Максимальная сумма баллов -10 баллов.

Средство оценивания - участие в круглом столе - профессиональная деловая речь

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков в круглом столе - профессиональная деловая речь

9-10 баллов - профессиональная речь отличается информативностью, логичностью, композиционной стройностью; содержит 5 и более аргументов; включает этикетные формулы; сопровождается презентацией, соответствующей современным нормам. В речи отсутствуют отступления от языковой нормы.

7-8 баллов - профессиональная речь отличается информативностью, логичностью, композиционной стройностью; содержит 3-4 аргумента; включает этикетные формулы; сопровождается презентацией. В речи наблюдаются незначительные отступления от языковой нормы.

5-6 баллов - в профессиональной речи наблюдаются повторы, нарушающие логическую и композиционную стройность изложения; речь содержит менее 3 аргументов; включает этикетные формулы; сопровождается презентацией. В речи имеют место нарушения языковой нормы.

3-4 балла - профессиональная речь недостаточно информативна, имеют место многочисленные повторы; содержит 1-2 аргумента; отсутствует презентация. В речи наблюдаются значительные отступления от языковой нормы.

0-2 балла - профессиональная речь не содержит достаточной информации; отсутствуют аргументы; не соразмерены композиционные части; отсутствует презентация. Не соблюдается языковая норма.

Максимальная сумма баллов - 10 баллов.

Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении (зачет)

Средство оценивания - экзаменационные вопросы

1. Классификация общения по видам, средствам, жанрам
2. Психология делового общения. Индивид, Личность. Индивидуальность. Личностные установки профессионального коммуникатора.
3. Личная эффективность в деловой коммуникации
4. Феномены группового влияния: фасилитация - ингибция, групповая лень, де-индивидуализация, конформизм, групповая поляризация, огруппление мышления.
5. Перцептивная сторона общения. Факторы, определяющие первое впечатление.
6. Механизмы межличностной перцепции: восприятие друг друга, самого себя, прогнозирование поведения партнера по общению.
7. Каузальная атрибуция. Теория атрибуции Келли.
8. Эффекты и ошибки социального восприятия
9. Барьеры общения.
10. Невербальная сторона общения: кинесика, просодика, экстралингвистика, такесика, проксемика.
11. Основные невербальные сообщения. Мета-послание.
12. Воздействие на аудиторию (вербальные и невербальные средства).
13. Интерактивная сторона общения. Статус, роль. Теории взаимодействия.
14. Транзактный анализ Эрика Берна.
15. Стратегии и стили поведения (сетка Томаса-Килменна)
16. Деловая беседа как форма делового общения
17. Доверие. Психологические механизмы подстройки в коммуникации
18. Активное слушание. Структура и механизмы процесса
19. Малый разговор как форма поддержания доверительного контакта
20. Метод принципиальных переговоров.
21. Стратегия «прорыва» У. Юри в ведении переговорного процесса.
22. Принципы и постулаты речевого общения Г.Грайса и Д.Лича
23. Совещание как форма делового общения
24. Команда: принципы работы, динамика развития
25. Технологии принятия групповых решений (мозговой штурм, синектика, шесть шляп мышления).

26. Стресс в деловой коммуникации. Стадии стресса.
27. Управлением стрессом.
28. Классификация деловых культур Р.Льюиса
29. Теория культурных измерений Г.Хофстеде
30. Речевые и психологические тактики, способствующие установлению сотрудничества

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

К %	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
1	Основные аспекты речевой коммуникации Лингвопрагматический аспект речевой коммуникации	Ситуационная задача- деловая беседа	Представить диалогический деловой дискурс и дискурс-анализ
2	Основные аспекты речевой коммуникации Психологический аспект речевой коммуникации	Составление деловых писем	Представить краткую характеристику исследуемой компании, которая является адресантом деловых писем. Составьте деловые письма и соответствующие дискурс-анализы
3	Виды речевой деятельности Совершенствование навыков устной речи	Круглый стол- защита проектов	Проект включает введение, теоретическую, практическую части, заключение
4	Виды речевой деятельности Совершенствование навыков слушания	Контрольное аудирование	Представить результаты аудирования на предложенную тему профессионального общения

5	Общение как социально- психологическая проблема	Моделирование и анализ одного из видов делового общения	Представить профессиональную речь/ монологический деловой дискурс и дискурс-анализ
6	Деловые совещания.	Моделирование и анализ делового совещания	Представить профессиональную речь/ монологический деловой дискурс и дискурс-анализ
7	Психологические особенности публичного выступления	Контрольное аудирование	Представить результаты аудирования на предложенную тему профессионального общения
8	Психологические особенности публичного выступления	Устный доклад Контрольные вопросы по темам: Деловое общение: структура, функции и виды. Управление деловым общением. Перцептивная сторона делового общения.	Представить устный доклад на предложенную тему Регламент доклада - 5 минут Оценивается: глубина раскрытия темы и техника речи
9	Основы психологии деловых коммуникаций.	Контроль по результатам психологических тренингов (в форме решения тестовых заданий)	Ответить на поставленные вопросы 20 тестовых заданий В каждом задании - 5 вариантов ответа, правильный ответ -1
10		Контроль по результатам тренинга	Ответить на поставленные вопросы 20 тестовых заданий В каждом задании - 5 вариантов ответа, правильный ответ - 1

Оценочные средства текущего контроля

Текущий контроль 1

Ситуационные задачи - деловая беседа

1. Допишите фрагменты дискурсов, принимая во внимание коммуникативную задачу, стоящую перед специалистом в области сервиса- урегулировать коммуникативную ситуацию, снять речевую агрессию, используя тактики речевого поведения, аргументы, этикетные формулы. Охарактеризуйте тактики речевого поведения, аргументы, особенности речи клиента.

Гостиница - общение администратора с клиентом

Клиент'. Для меня забронирован номер на фамилию Смирнов с 3 по 11 мая.

Менеджер:

Клиент'. Что значит такой брони нет? Как нет? Чем Вы здесь вообще занимаетесь? Позовите главного администратора или хозяина гостиницы! Срочно!

в Вашей гостинице для меня номер

Менеджер:

Менеджер:

Клиент: Я объясняю: неделю назад наша компания забронировала

Клиент'. Да, я приехал на конференцию

Менеджер:

Клиент'. Все вопросы нужно решать оперативно.

Менеджер:

Гостиница - общение администратора с клиентом

Клиент'. С кем мне поговорить по поводу уборки номеров?

Менеджер:

Клиент'. Горничные плохо убирают номер. Постельное белье, полотенца не меняются уже 3 дня.

Менеджер:

Клиент'. Что значит отель 3 звезды? Убираться не нужно, если 3 звезды? Я заплатил деньги.

Будьте любезны позаботиться о качестве.

Менеджер:

Клиент'. Я вам устрою рекламу, мало не покажется!

Менеджер:

Гостиница - общение администратора с клиентом

Клиент'. Я хочу забронировать в ресторане вашей гостиницы столик на четырех человек. К кому мне следует обратиться?

Менеджер:

Клиент'. Мои гости гурманы, чем Вы их можете порадовать и, возможно, удивить?.

Менеджер:

Клиент'. Нет, это не подходит.

Менеджер:

Клиент'. Если все пройдет хорошо, я обещаю вас отличную рекламу !

Менеджер:

2. Допишите фрагменты дискурсов. Охарактеризуйте основную интенцию менеджера и ответную реакцию горничной. Определите интенцию менеджера, реализация которой способствовала бы достижению коммуникативной цели - сохранению нормального психологического климата в компании и выполнению условий трудового договора работниками.

Гостиница - общение менеджера по работе с персоналом с горничной

Менеджер: Ко мне обратился клиент с претензией на плохую уборку номера. Этот номер убираете Вы, и я недоволен Вашей работой.

Горничная: Я очень хорошо выполняю свои обязанности, а клиент сам не знает, чего хочет.

Менеджер:

Горничная: У нас отель 3 звезды, а он желает сервис на 5 звезд.

Менеджер:

Горничная'. Я работаю уже много лет, и на меня никогда не было нареканий.

Менеджер:

Горничная:

Менеджер:

Текущий контроль 2

Круглый стол

Выступление с профессиональными речами

Текущий контроль 3

Обучающие в личном кабинете на сайте <https://rsv.ru/> проходят диагностическое тестирование надпрофессиональных компетенций по инструментам «Опросник жизнестойкости», «Анализ вербальной информации», «Универсальный личностный опросник», «Анализ числовой информации», «Мотиваторы и демотиваторы», «Ценностные установки лидерства», «Эмоциональный интеллект», «Опросник клиентоориентированности», «Опросник коммуникативной грамотности», «Пассивный словарный запас» в рамках проекта «Оценка и развитие управленческих компетенций в российских образовательных организациях» Автономной некоммерческой организации «Россия - страна возможностей». По результатам тестирования обучающиеся разрабатывают модель одной из надпрофессиональных компетенций (по выбору в группах).

Текущий контроль 4

Тренинг. Психологическая постройка к клиенту

Опираясь на данные продолжительного скрытого включенного полевого наблюдения, необходимо составить «поведенческий портрет» взрослого человека с целью последующей идентификации его с наблюдаемым. В «портрете» должны быть выделены черты поведения человека - черты главные, наиболее характерные, индивидуальные и второстепенные, малохарактерные, общие; их соотношение должно быть правильно отражено в целостном поведении человека, без мозаичности и схематизации. Какие психологические тактики Вы можете предложить для достижения в общении с этим человеком поставленных коммуникативных целей.

Тестирование 3

Текущий контроль 3

Тестовые задания

1. При чтении документа используется
1. изучающее чтение;

2. сканирование;
3. ознакомительное чтение;
4. поисковое чтение.

2. Аудирование, при котором собеседник слушает внимательно и не вмешивается в чужую речь своими замечаниями, в основном молчит, - это:

1. нерефлексивное слушание;
2. рефлексивное слушание;
3. эмпатическое слушание;
4. апперцепция.

3. Рецептивными видами речевой деятельности являются:

1. письмо;
2. говорение;
3. чтение;
4. аудирование.

4. Продуктивными видами речевой деятельности являются:

1. письмо;
2. говорение;
3. чтение;
4. аудирование.

5. Аудирование, при котором совмещается понимание и сочувствие-переживание, - это:

1. нерефлексивное слушание;
2. рефлексивное слушание;
3. эмпатическое слушание;
4. апперцепция.

6. Аудирование, при котором совершается вероятностное прогнозирование, - это:

1. нерефлексивное слушание;
2. рефлексивное слушание;
3. эмпатическое слушание;
4. антиципация.

7. Ссылки в речи на результаты социологических исследований - это аргумент:

1. к силе
2. к массам
3. к делу
4. к авторитету.

8. Для успешного делового общения наиболее эффективной является стратегия: сотрудничества;

1. сотрудничества
2. соперничества;
3. конфронтации.

9. Тезис - это:

1. основная мысль;
2. доказательство;

3. украшение речи;
4. композиционно- риторический прием.

10. К высокому стилю относится высказывание:

1. Мы не дрогнем в бою За столицу свою (песня).
2. Скучно на этом свете, господа! (Н.Гоголь).
3. Не искушай меня без нужды Возвратом нежности своей (Е.Баратынский).
4. Я правду о тебе порасскажу такую, Что хуже всякой лжи! (**А.Грибоедов**).

11. Произнося юбилейную речь, следует придерживаться правила:

1. такая речь должна быть выдержана в самых торжественных тонах;
2. говорить насколько возможно безыскусно, чтобы речь как можно меньше напоминала типичное ораторское выступление;
3. речь должна произноситься не более трех минут;
4. не следует употреблять церковнославянские слова и выражения.

12. Митинговая речь как разновидность относится:

1. к социально-политической речи;
2. к социально-бытовой речи;
3. к парламентской речи;
4. к приветственному типу речей.

13. Выступление, посвященное вопросам ротации кадров, должно быть:

1. в высоком стиле;
2. в среднем стиле;
3. в простом стиле;
4. в бурлескном стиле.

14. К высокой лексике относятся слова:

- 1.зодчий, благополучие, блаженство;
2. живописный, головотяпство, коллега;
3. стоический, пурпурный, доблестный;
4. созерцающий, минимальный, пророческий.

15. В высоком стиле следует говорить:

1. о вопросах производственно-хозяйственной деятельности;
2. об инфляции;
3. о любимом эстрадном певце;
4. о юбиляре.

16. Интенция - это:

1. основная мысль;
2. доказательство;
3. намерение адресанта;
4. композиционно- риторический прием.

17. Не рекомендуется заканчивать выступление

1. шуткой, не относящейся к делу;
2. извинением, что задержал аудиторию;
3. общей фразой - Вот и все, что я хотел сказать;

4. благодарностью за внимание.

18. Дискурс - это

1. система взаимосвязанных, взаимообусловленных элементов, языковых знаков
2. процесс говорения
3. речевое произведение, в котором находят разрешение коммуникативные целеустановки, интенциональные замыслы автора.
4. то же, что и текст

19. Паралингвистическими средствами невербального общения выступают:

1. улыбка
2. дистанция между общающимися
3. жесты
4. интонация

20. Поза заложить руки за спину может вызвать представления:

1. о надменности субъекта;
2. о растерянности субъекта;
3. об искренности субъекта;
4. о хорошем воспитании, полученном субъектом.

Задания по оценке сформированности компетенции УК-3 (закрытого типа)

1	Объединенная тесными деловыми и нравственными связями группа людей, имеющая общие цели, взаимодополняющие способности и обладающая развитым чувством ответственности за достижение поставленных целей. Кол-во правильных ответов - 1
1	Коллектив
2	Организация
3	Команда
4	группа
2	Выступление, посвященное чествованию юбиляра, должно быть: Кол-во правильных ответов - 1
1	в высоком стиле
2	в среднем стиле

3	в простом стиле
4	в бурлескном стиле
3	Для успешного делового общения наиболее эффективной является стратегия: Кол-во правильных ответов - 1
1	сотрудничества
2	соперничества
3	конфронтации
4	уступка
4	Продуктивными видами речевой деятельности являются: Кол-во правильных ответов - 2
1	письмо
2	аудирование
3	чтение
4	говорение
5	Аудирование, при котором совмещается понимание и сочувствие-переживание, - это: Кол-во правильных ответов - 1
1	нерефлексивное слушание
2	рефлексивное слушание
3	эмпатическое слушание
4	апперцепция
6	Ссылки в речи на результаты социологических исследований - это аргумент: Кол-во правильных ответов - 1
1	К силе
2	К авторитету
3	К массам
4	К делу
7	Тезис - это: Кол-во правильных ответов - 1
1	основная мысль
2	доказательство
3	украшение речи
4	композиционно - риторический прием
8	Выступление, посвященное вопросам ротации кадров, должно быть: Кол-во правильных ответов - 1
1	в высоком стиле
2	в среднем стиле
3	в простом стиле
4	в бурлескном стиле
9	Дискурс - это Кол-во правильных ответов - 1
1	система взаимосвязанных, взаимообусловленных элементов, языковых знаков
2	процесс говорения
3	речевое произведение, в котором находят разрешение коммуникативные целеустановки, интенциональные замыслы автора
4	то же, что и текст
10	Максимы, которые являются составляющими принципа вежливости Дж. Лича:

	Кол-во правильных ответов - 2
1	скромности
2	такта
3	качества
4	количества
11	Интенция - это
	Кол-во правильных ответов - 1
1	то же самое, что и тезис
2	то же самое, что и тема
3	намерение
4	обоснованность речи
12	Для успешного делового общения наиболее эффективной является стратегия:
	Кол-во правильных ответов - 1
1	сотрудничества
2	соперничества
3	конфронтации
13	Единицей общения является:
	Кол-во правильных ответов - 1
1	текст
2	предложение
3	фраза
4	дискурс
14	Свободное, практическое владение речью на данном языке, умение говорить правильно, бегло и динамично можно считать:
	Кол-во правильных ответов - 1
1	языковой компетенцией
2	речевой компетенцией
3	коммуникативной компетенцией
4	Межкультурной компетенцией
15	Поза заложить руки за спину может вызвать представления:
	Кол-во правильных ответов - 1
1	о надменности субъекта
2	о растерянности субъекта
3	об искренности субъекта
4	о хорошем воспитании, полученном субъектом
16	Стратегия взаимодействия, ориентированная на оптимальное удовлетворение интересов обеих сторон
	Кол-во правильных ответов - 1
1	Приспособление
2	Компромисс
3	Сотрудничество
4	Соперничество
17	Стратегия взаимодействия, ориентированная на частичное удовлетворение интересов посредством взаимных уступок.
	Кол-во правильных ответов - 1

1	Приспособление
2	Компромисс
3	Сотрудничество
4	Соперничество
18	Стадия стресса, мобилизующая организм для встречи влияния стрессора: Кол-во правильных ответов - 1
1	тревоги
2	истощения
3	сопротивления
4	развития
19	Максимы Грайса Кол-во правильных ответов - 3
1	Максима способа выражения
2	Максима великодушия
3	Максима количества
4	Максима качества
20	Языковой компетенцией выступающего можно считать: Кол-во правильных ответов - 1
1	великолепное владение материалом темы выступления, основанное на широкой об- разованности
2	его высокую эрудированность во многих областях знания
3	прекрасное знание языка как средства общения
4	широкое привлечение фактического материала
21	Техника, помогающая понять мысли и чувства собеседника, поддержать и направить его. Кол-во правильных ответов - 1
1	рефлексивное слушание
2	эмпатическое слушание
3	активное слушание
4	пассивное слушание
22	Специфической особенностью деловой коммуникации является: Кол-во правильных ответов - 1
1	неограниченность во времен
2	регламентированность
3	отсутствие норм и правил
4	разговор по душам
23	Просодическими средствами невербального общения выступают: Кол-во правильных ответов - 1
1	улыбка
2	дистанция между общающимися
3	жесты
4	интонация
24	На каком этапе деловой беседы полезны приемы снятия напряженности, «за- цепки», прямого подхода. Кол-во правильных ответов - 1
1	начало беседы
2	основной этап

3	этап выхода
4	обратная связь
25	Состояние неосознанного доверия, настроенности друг на друга: Кол-во правильных ответов - 1
1	беседа
2	дружба
3	раппорт
4	подстройка
26	Какой метод переговоров ориентирован на следующую цель: не победа, не хорошие отношения, а поиск разумного решения проблемы. Кол-во правильных ответов - 1
1	переговоры от возможностей
2	позиционные переговоры
3	принципиальные переговоры
4	с позиции силы
27	«Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках: Кол-во правильных ответов - 1
1	деловых интересов партнеров
2	личностных, неделовых интересов партнеров
3	профессиональных интересов партнеров
4	в строгом соответствии теме встречи
28	Метод снятия напряженности как способ начать беседу: Кол-во правильных ответов - 1
1	означает непосредственный переход к делу без какого бы то ни было вступления.
2	позволяет установить тесный контакт с собеседником через «теплое» отношение к нему.
3	позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы.
4	снимает эмоциональное последствие делового общения
29	Метод «зацепки» как способ начать беседу: Кол-во правильных ответов - 1
1	означает непосредственный переход к делу без какого бы то ни было вступления.
2	позволяет установить тесный контакт с собеседником через «теплое» отношение к нему.
3	позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы.
4	способствуют созданию напряженной атмосферы в беседе
30	Аудирование, при котором, совершается вероятностное прогнозирование, - это:
1	нерефлексивное слушание
2	рефлексивное слушание
3	эмпатическое слушание
4	антиципация

Задания открытого типа

Задание 1. Представьте определение речевой/деловой коммуникации

Задание 2. Топ-менеджеры ресторана в рамках конкурса «лучший менеджер/официант/бармен» организовали «круглый стол» с тематикой «Имидж профессионала». Какие вопросы должны быть подняты в обсуждении? Какие психологические тактики будут полезны выступающим?

Задание 3 . Идет деловая беседа администратора ресторана и клиента. Охарактеризуйте психологические тактики специалиста, способствующие сотрудничеству.

Задание 4 . Идет деловая беседа администратора ресторана и клиента. Охарактеризуйте речевые тактики специалиста, способствующие сотрудничеству.

Задание 5 В организации общественного питания работают представители разных культур из государств постсоветского пространства. Охарактеризуйте речевые тактики специалиста, способствующие сотрудничеству.

Задание 7. Представьте определение коммуникативной ситуации

Задание 8. Идет деловая беседа администратора ресторана с клиентом. Тема - организация корпоративного мероприятия. Коммуниканты не могут договориться о финансовой составляющей. Предложите речевые тактики, которые могут использовать специалист для достижения коммуникативных целей.

Задание 9. Представьте речевые тактики, способствующие достижению коммуникативных целей.

Задание 10. К администратору ресторана обратился клиент с жалобой на плохую организацию мероприятия. Он эмоционален, агрессивен. Смоделируйте поведенческий портрет клиента.

Задание 11. Представьте определение аргументации как фигуры мысли, справедливости определенного тезиса

Задание 12. К администратору ресторана обратился клиент с жалобой на плохую организацию мероприятия. Он эмоционален, агрессивен. Предложите психологические тактики для достижения коммуникативной цели.

Задание 13 . Приведите примеры интеграции

Задание 14. Представьте определение интеграции

Задание 15. Объясните смысл упреждающей аргументации

Задание 16. Объясните содержание аргумента к массам

Задание 17. Почему важно в деловой беседе использовать этикетные формулы обращения, уважения и т.д.

Задание 18 . Представьте максимы, составляющие Принцип кОПОПерации П.Грайса.

Задание 19 . Охарактеризуйте максимум количества П. Грайса

Задание 20. Охарактеризуйте максимум качества П. Грайса

Задание 21 . Представьте виды речевой деятельности

Задание 22. Опишите личностные установки профессионала, повышающие эффективность клиентоориентированного общения.

Задание 23. Администратор ресторана готовится к выступлению на конференции. Тема - развитие инновационных направлений в ресторанном бизнесе. Какие основные особенности речи? Какие необходимо выбрать речевые тактики и аргументы?

Задание 24. Менеджер по персоналу проводит совещание. Какие аргументы не следует

Задание 25. Охарактеризуйте речевые тактики специалиста, способствующие сотрудничеству.

Задание 26. Идет деловая беседа. Выступает администратор ресторана. Тема - сокращение штатов. Аудитория настроена агрессивно. Предложите наиболее уместные речевые тактики, которые могут использовать специалисты.

Задание 27 . Раскройте понятие психологическая подстройка

Задание 28 . Установите соответствие понятия и определения.

1.Стратегия взаимодействия: уход, уклонение	А. Каждый из участников отстаивает только свои интересы, не считаясь с интересами другого.
2.Стратегия взаимодействия: сотрудничество	Б. Человек жертвует личными интересами в пользу интересов соперника.
3.Стратегия взаимодействия: компромисс	В. Удовлетворении интересов обеих сторон и сохранении межличностных отношений.
4.Стратегия взаимодействия: уступка, приспособление	Г. Ни одна из конфликтующих сторон не получает удовлетворения сполна - каждый вынужден в чем- то поступиться своими интересами.
5.Стратегия взаимодействия: соперничество	Д. Стремлением уйти от конфликта

Задание 29. Опишите факторы невербального воздействия на аудиторию.

Задание 30. На основе каких систем передается невербальная информация?

Задание 31. Опишите невербальные признаки уверенного поведения.

Задание 32 . Установите соответствие понятия и определения.

1. Открытый вопрос	А. В формулировке вопроса содержатся варианты ответа
2.Закрытый вопрос	Б. Предполагает развернутые ответы, в которых собеседник высказывает свое мнение свободно.
3 .Альтернативный вопрос	В. В ответе на вопрос нет заранее готового знания
4.Проблемный вопрос	Г. Предполагает однозначный ответ: да/нет, сообщение чего-либо точного - даты, веса, цвета и т.п.

Задание 33.Установите соответствие понятия и определения

1. Фонетический барьер	А. несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния партнера по общению
2. Семантический барьер	Б. барьер связан с недостатками речи: слишком тихая речь, слишком быстрая речь, монотонная речь, паузы, проглатывание слов
3. Стилистический барьер	В. логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, кажется неверной его партнеру по общению
4. Логический барьер	Г. непонимание связано с различиями в системах значений (тезаурусах) участников общения

Задание 34. Что такое «малый разговор» в деловом общении?

Задание 35. Охарактеризуйте жесты с точки зрения стилистической окраски

Задание 36 . Что такое эмпатия?

Задание 37. Представьте составляющие коммуникативной ситуации

Задание 38. Основные техники, используемые в малом разговоре

Задание 39 . Цель «малого разговора» в деловом общении?

Задание 40. Представьте определение прагматической лингвистики

Задания по оценке сформированности компетенции УК-4 (закрытого типа)

1	При чтении документа используется вид чтения: Кол-во правильных ответов - 1
1	изучающее чтение

2	поисковое чтение
3	сканирование
4	Ознакомительное чтение
2	Аудирование, при котором, собеседник слушает внимательно и не вмешивается в чужую речь своими замечаниями, в основном молчит, - это: Кол-во правильных ответов - 1
1	нерефлексивное слушание
2	рефлексивное слушание
3	эмпатическое слушание
4	апперцепция
3	Рецептивными видами речевой деятельности являются: Кол-во правильных ответов - 21
1	письмо
2	аудирование
3	чтение
4	говорение
4	Продуктивными видами речевой деятельности являются: Кол-во правильных ответов - 2
1	письмо
2	аудирование
3	чтение
4	говорение
5	Аудирование, при котором совмещается понимание и сочувствие-переживание, - это: Кол-во правильных ответов - 1
1	нерефлексивное слушание
2	рефлексивное слушание
3	эмпатическое слушание
4	апперцепция
6	Ссылки в речи на результаты социологических исследований - это аргумент: Кол-во правильных ответов - 1
1	К силе
2	К авторитету
3	К массам
4	К делу
7	Тезис - это: Кол-во правильных ответов - 1
1	основная мысль
2	доказательство
3	украшение речи
4	композиционно- риторический прием
8	Выступление, посвященное вопросам ротации кадров, должно быть: Кол-во правильных ответов - 1
1	в высоком стиле
2	в среднем стиле
3	в простом стиле
4	в бурлескном стиле

9	Дискурс - это Кол-во правильных ответов - 1
1	система взаимосвязанных, взаимообусловленных элементов, языковых знаков
2	процесс говорения
3	речевое произведение, в котором находят разрешение коммуникативные целеустановки, интенциональные замыслы автора
4	то же, что и текст
10	Максимы, которые являются составляющими принципа вежливости Дж. Лича: Кол-во правильных ответов - 2
1	скромности
2	такта
3	качества
4	количества
11	Интенция - это Кол-во правильных ответов - 1
1	то же самое, что и тезис
2	то же самое, что и тема
3	намерение
4	обоснованность речи
12	Для успешного делового общения наиболее эффективной является стратегия: Кол-во правильных ответов - 1
1	сотрудничества
2	соперничества
3	конфронтации
13	Единицей общения является: Кол-во правильных ответов - 1
1	текст
2	предложение
3	фраза
4	дискурс
14	Свободное, практическое владение речью на данном языке, умение говорить правильно, бегло и динамично можно считать: Кол-во правильных ответов - 1
1	языковой компетенцией
2	речевой компетенцией
3	коммуникативной компетенцией
4	Межкультурной компетенцией
15	Поза заложить руки за спину может вызвать представления: Кол-во правильных ответов - 1
1	о надменности субъекта
2	о растерянности субъекта
3	об искренности субъекта
4	о хорошем воспитании, полученном субъектом
16	Жест потирать руки удовлетворенно или предвкушая удовольствие является:

	Кол-во правильных ответов - 1
1	стилистически сниженным
2	стилистически возвышенным
3	вульгарным
4	стилистически нейтральным
17	Паралингвистические средства общения - это: Кол-во правильных ответов - 1
1	интонация
2	жесты
3	позы
4	шумы
18	Умение учитывать возраст, пол, национальность слушателей, их общественное положение и образ жизни относится: Кол-во правильных ответов - 1
1	к лингвопрагматической части компетенции оратора
2	к предметной компетенции
3	к аргументационному компоненту ораторской компетенции
4	к практическому опыту в политической сфере
19	Максимы Грайса Кол-во правильных ответов - 3
1	Максима способа выражения
2	Максима великодушия
3	Максима количества
4	Максима качества
20	Языковой компетенцией выступающего можно считать: Кол-во правильных ответов - 1
1	великолепное владение материалом темы выступления, основанное на широкой образованности
2	его высокую эрудированность во многих областях знания
3	прекрасное знание языка как средства общения
4	широкое привлечение фактического материала
21	Техника, помогающая понять мысли и чувства собеседника, поддержать и направить его. Кол-во правильных ответов - 1
1	рефлексивное слушание
2	эмпатическое слушание
3	активное слушание
4	пассивное слушание
22	Специфической особенностью деловой коммуникации является: Кол-во правильных ответов - 1
1	неограниченность во времени
2	регламентированность
3	отсутствие норм и правил
4	разговор по душам
23	Просодическими средствами невербального общения выступают: Кол-во правильных ответов - 1
1	улыбка

2	дистанция между общающимися
3	жесты
4	интонация
24	На каком этапе деловой беседы полезны приемы снятия напряженности, «зацепки», прямого подхода. Кол-во правильных ответов - 1
1	начало беседы
2	основной этап
3	этап выхода
4	обратная связь
25	Состояние неосознанного доверия, настроенности друг на друга: Кол-во правильных ответов - 1
1	беседа
2	дружба
3	раппорт
4	подстройка
26	Какой метод переговоров ориентирован на следующую цель: не победа, не хорошие отношения, а поиск разумного решения проблемы. Кол-во правильных ответов - 1
1	переговоры от возможностей
2	позиционные переговоры
3	принципиальные переговоры
4	с позиции силы
27	«Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках: Кол-во правильных ответов - 1
1	деловых интересов партнеров
2	личностных, неделовых интересов партнеров
3	профессиональных интересов партнеров
4	в строгом соответствии теме встречи
28	Метод снятия напряженности как способ начать беседу: Кол-во правильных ответов - 1
1	означает непосредственный переход к делу без какого бы то ни было вступления.
2	позволяет установить тесный контакт с собеседником через «теплое» отношение к нему.
3	позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы.
4	снимает эмоциональное последствие делового общения
29	Метод «зацепки» как способ начать беседу: Кол-во правильных ответов - 1
1	означает непосредственный переход к делу без какого бы то ни было вступления.
2	позволяет установить тесный контакт с собеседником через «теплое» отношение к нему.
3	позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы.
4	способствуют созданию напряженной атмосферы в беседе
30	Аудирование, при котором совершается вероятностное прогнозирование, - это:
1	нерефлексивное слушание

2	рефлексивное слушание
3	эмпатическое слушание
4	антиципация

Задания открытого типа

Задание 1. Представьте определение речевой тактики

Задание 2. Рассмотрите фрагмент деловой беседы официанта ресторана и клиента. Охарактеризуйте речевое поведение специалиста.

Задание 3. Охарактеризуйте речевое поведение клиента. Задание 2

Задание 4. Рассмотрите фрагмент деловой беседы администратора ресторана и клиента. Охарактеризуйте речевое поведение специалиста.

Задание 5. Охарактеризуйте речевое поведение клиента. Задание 4

Задание 6. Охарактеризуйте психологические тактики специалиста, способствующие сотрудничеству. См. диалог в задании 4.

Задание 7. Представьте определение коммуникативной ситуации

Задание 8. Идет деловая беседа администратора ресторана с клиентом. Тема - организация корпоративного мероприятия. Коммуниканты не могут договориться о финансовой составляющей. Предложите речевые тактики, которые могут использовать специалист для достижения коммуникативных целей.

Задание 9. Представьте речевые тактики, способствующие достижению коммуникативных целей.

Задание 10. К администратору ресторана обратился клиент с жалобой на плохую организацию мероприятия. Он эмоционален, агрессивен. Смоделируйте поведенческий портрет клиента.

Задание 11. Представьте определение аргументации как фигуры мысли.

Задание 12. К администратору ресторана обратился клиент с жалобой на плохую организацию мероприятия. Он эмоционален, агрессивен. Предложите психологические тактики для достижения коммуникативной цели.

Задание 13. Приведите примеры интеграции

Задание 14. Представьте определение интеграции

Задание 15. Объясните смысл упреждающей аргументации

Задание 16. Объясните содержание аргумента к массам

Задание 17. Почему важно в деловой беседе использовать этикетные формулы обращения, уважения и т.д.

Задание 18. Представьте максимы, составляющие Принцип кОПОПерации П.Грайса

Задание 19. Охарактеризуйте максиму количества П. Грайса

Задание 20. Охарактеризуйте максиму качества П. Грайса

Задание 21. Представьте виды речевой деятельности

Задание 22. Опишите личностные установки профессионала, повышающие эффективность клиентоориентированного общения.

Задание 23. К какому эффекту восприятия можно отнести цитату из «Крейцеровой сонаты» Л. Н. Толстого? «Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупостей, а слышишь умное. Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красиво, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна».

Задание 24. Установите соответствие понятия и определения

1. Идентификация	А. Механизм интерпретации поступков и чувств другого человека
2. Эмпатия	Б. Познание другого человека, основанное на формировании устойчивого позитивного чувства к нему
3. Атракция	В. Предположение о внутреннем состоянии другого человека на основе попыток поставить себя на место партнера
4. Стереотипизация	Г. Эмоциональное сопереживание другому человеку
5. Рефлексия	Д. Восприятие партнера на основе некоего стереотипа
6. Каузальная атрибуция	Е. Механизм самопознания на основе способности представлять как человек воспринимается партнером по общению

Задание 25 . Установите соответствие понятия и определения.

1 .Перцептивная сторона общения	А. Обмен информацией между людьми
2.Интерактивная сторона общения	Б. Процесс восприятия людьми друг друга
3 .Коммуникативная сторона общения	В. Организация взаимодействия между индивидами

Задание 26 . Поставьте цель на саморазвитие эмоционального интеллекта. Проработайте цель по схеме целеполагания «Хорошо сформулированный результат».

Задание 27. Раскройте понятие психологическая подстройка

Задание 28 . Установите соответствие понятия и определения.

1.Стратегия взаимодействия: уход, уклонение	А. Каждый из участников отстаивает только свои интересы, не считаясь с интересами другого.
2.Стратегия взаимодействия: сотрудничество	Б. Человек жертвует личными интересами в пользу интересов соперника.
3.Стратегия взаимодействия: компромисс	В. Удовлетворении интересов обеих сторон и сохранении межличностных отношений.
4.Стратегия взаимодействия: уступка, приспособление	Г. Ни одна из конфликтующих сторон не получает удовлетворения сполна - каждый вынужден в чем- то поступиться своими интересами.
5.Стратегия взаимодействия: соперничество	Д. Стремлением уйти от конфликта

Задание 29. Опишите факторы невербального воздействия на аудиторию.

Задание 30. На основе каких систем передается невербальная информация?

Задание 31. Опишите невербальные признаки уверенного поведения.

Задание 32 . Установите соответствие понятия и определения.

1.Открытый вопрос	А. В формулировке вопроса содержатся варианты ответа
2.Закрытый вопрос	Б. Предполагает развернутые ответы, в которых собеседник высказывает свое мнение свободно.
3.Альтернативный вопрос	В. В ответе на вопрос нет заранее готового знания
4.Проблемный вопрос	Г. Предполагает однозначный ответ: да/нет, сообщение чего-либо точного - даты, веса, цвета и т.п.

Задание 33. Установите соответствие понятия и определения

5. Фонетический барьер	А. несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния партнера по общению
------------------------	---

6. Семантический барьер	Б. барьер связан с недостатками речи: слишком тихая речь, слишком быстрая речь, монотонная речь, паузы, проглатывание слов
7. Стилистический барьер	В. логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, кажется неверной его партнеру по общению
8. Логический барьер	Г. непонимание связано с различиями в системах значений (тезаурусах) участников общения

Задание 34. Что такое «малый разговор» в деловом общении?

Задание 35. Охарактеризуйте жесты с точки зрения стилистической окраски

Задание 36 . Что такое эмпатия?

Задание 37. Представьте составляющие коммуникативной ситуации

Задание 38. Основные техники, используемые в малом разговоре

Задание 39 . Цель «малого разговора» в деловом общении?

Задание 40. Представьте определение прагматической лингвистики

7.4. Содержание занятий

Практическое занятие 1.

Вид практического занятия: ситуационно-ролевая игра

Тема и содержание занятия: Основные понятия теории речевой коммуникации **Цель занятия:** рассмотреть роль речевой коммуникации в «контактной зоне» **Практические навыки:** умение моделировать коммуникативную ситуацию

Практическое занятие 2

Вид практического занятия: решение ситуационных задач- деловая беседа.

Тема и содержание занятия: Лингвопрагматический аспект речевой коммуникации. Коммуникативная ситуация и ее составляющие: организационная составляющая: обозначение адресанта, обозначение адресата, время речевого (коммуникативного акта), место речевого (коммуникативного акта); тематическая составляющая: определение основной темы; интенциональная составляющая: определение основной интенции. Фрейм как модель конкретной речевой ситуации и стереотип речевого поведения. Участники профессионального общения.

Цель занятия: научить студентов характеризовать и анализировать коммуникативную ситуацию, считывать информацию о собеседнике, исходя из статусно-ролевых признаков, интенций участников профессионального общения; отработать различные фреймы стандартных и нестандартных речевых ситуаций, характерных для индустрии гостеприимства.

Практические навыки: умение характеризовать и анализировать коммуникативную ситуацию: стандартную коммуникативную ситуацию (например, установление, поддержание и прекращение коммуникативного контакта, модификацию поведения собеседника, ведение спора, приглашение и планирование, благодарность, извинение, поздравление, соболезнование, комплимент и т.д.) и нестандартную коммуникативную ситуацию (установление, поддержание и прекращение коммуникативного контакта в условиях кризисной ситуации; особенности речевого поведения в условиях кризисной ситуации, например, отзыв лицензии на предоставление услуг, изменение сроков платежа по поставкам, информирование клиентов о деятельности компании при форс-мажорных обстоятельствах и т.д.), считывать информацию о собеседнике, исходя из статусно-ролевых признаков, интенций участников профессионального общения; умение и навыки планировать и осуществлять профессиональную деятельность с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами.

Практическое занятие 3

Тема и содержание занятия: Этический аспект речевой коммуникации.

Цель занятия: Обучение правилам речевого общения на примере анализа речевого поведения коммуникантов.

Практические навыки: умение считывать информацию о собеседнике, исходя из статусно-ролевых признаков, интенций участников профессионального общения; знание правил речевого поведения и умение их использовать в конкретной коммуникативной ситуации; знание языковых норм и умение использовать их в речи.

Практическое занятие 4

Вид практического занятия: ситуационно-ролевая игра (дискурс-анализ деловой беседы).

Тема и содержание занятия: Психологический аспект речевой коммуникации (с учетом социально-психологических особенностей лиц с ограниченными возможностями здоровья). Анализ приемов эмоционально-психологического речевого воздействия и вероятной психологической реакции (на примере деловой беседы). Предлагаемые ситуации приближены к реальным и отражают речевые взаимодействия специалистов, работающих в сфере сервиса, с клиентами, лицами с ограниченными возможностями здоровья.

Цель занятия: обучение анализу коммуникативной ситуации, речевым стратегиям и тактикам на примере диалогического дискурса.

Практические навыки: умение считывать информацию о собеседнике, исходя из статусно-ролевых признаков, интенций участников профессионального общения; умение нейтрализовать речевую агрессию, используя соответствующие речевые тактики; умение и навыки, планировать и осуществлять профессиональную деятельность с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами.

Практическое занятие 5

Вид практического занятия: круглый стол - защита группового проекта. Выступление с профессиональными речами

Тема и содержание занятия: Совершенствование навыков устной речи. Монологическая и диалогическая речь. Речь и дискурс.

Цель занятия: обучение студентов созданию и восприятию монологического делового дискурса.

Практические навыки: умение создавать/воспринимать монологический институциональный деловой дискурс; умение использовать в профессиональной речи наиболее уместные коммуникативные ресурсы языка, в том числе и средства художественной выразительности.

Практическое занятие 6

Вид практического занятия: тренинг, контроль навыков аудирования

Тема и содержание занятия: Совершенствование навыков слушания.

Цель занятия: проверка норм аудирования, обучение студентов навыкам слушания профессиональной речи/восприятия монологического делового дискурса, умению выделять в предложенном дискурсе ключевую информацию.

Практические навыки: умение воспринимать профессиональную речь/ монологический институциональный деловой дискурс.

Практическое занятие 7

Вид практического занятия: круглый стол, выступление с профессиональными речами

Тема и содержание занятия: Совершенствование навыков чтения.

Цель занятия: обучение студентов различным видам чтения.

Практические навыки: умение выступать с профессиональной речью/ монологическим институциональным деловым дискурсом перед аудиторией/ умение представлять профессиональную речь/ владение различными видами чтения.

Практическое занятие 8

Вид практического занятия: тренинг - составление документа по образцу (письменная форма).

Тема и содержание занятия: Совершенствование навыков письма. Написание документов

различных жанров.

Цель занятия: обучение студентов созданию коммуникативно сопровождающего дискурса/ написанию документов различных жанров.

Практические навыки: умение писать деловые записки, протоколы, деловые письма и другие документы, обеспечивающие сопровождение деловой речи.

Практическое занятие 9.

Вид практического занятия: ситуационно-ролевая игра

Тема и содержание занятия: Основы психологии делового общения.

Цель занятия: обучение студентов правилам делового общения

Практические навыки: умение их использовать правила делового общения в конкретной коммуникативной ситуации

Практическое занятие 10

Вид практического занятия: ситуационно-ролевая игра

Тема и содержание занятия: Перцептивная сторона делового общения. Социальная перцепция. Познание себя в процессе общения. Познание и понимание собеседника. Прогнозирование поведения партнера по общению. Факторы, определяющие первое впечатление. Эффект Ореола. Эффект первичности. Эффект порядка. Механизмы межличностной перцепции: идентификация, эмпатия, аттракция, стереотипизация, рефлексия, каузальная атрибуция. Схемы причинности. Корни искажения восприятия. Когнитивный диссонанс.

Цель занятия: обучение студентов практическим навыкам делового общения с учетом психологических особенностей коммуникантов.

Практические навыки: умение считывать информацию о собеседнике, исходя из статусно-ролевых признаков, интенций участников профессионального общения; знание правил речевого/психологического поведения и умение их использовать в конкретной коммуникативной ситуации; знание особенностей темперамента, характера коммуникантов и умение учитывать их в деловом общении.

Практическое занятие 11.

Вид практического занятия: подведение итогов тестирования и групповая защита модели развития надпрофессиональной компетенции.

Тема и содержание занятия: Подведение итогов прохождения тестов по диагностированию надпрофессиональных компетенций по инструментам в рамках проекта «Оценка и развитие управленческих компетенций в российских образовательных организациях» Автономной некоммерческой организации «Россия - страна возможностей».

Преподавателем дается характеристика надпрофессиональных компетенций и варианты решения проблемных ситуаций при условии развитости конкретной компетенции. Групповая разработка модели одной из надпрофессиональных компетенций.

Цель занятия: получения опыта представления надпрофессиональной компетенции.

Практические навыки: знание диагностических процедур по оценки надпрофессиональных компетенций, умение дать оценку развитости надпрофессиональной компетенции по итогам диагностики, построение модели надпрофессиональных компетенций для успешного выполнения профессиональных обязанностей.

Практическое занятие 12

Вид практического занятия: Мастер-класс по отработке одной из над профессиональной компетенции у группы с элементами игрового тренинга.

Тема и содержание занятия: Отработка надпрофессиональных компетенций.

Мастер-класс разрабатывается с целью отработки одной из надпрофессиональной компетенции у группы, проводится с элементами игрового тренинга в течение 20 минут. Мастер-класс может быть разработан одним обучающимся или группой обучающихся.

Мастер-класс готовится по следующей структуре: сначала преподавателем дается характеристика надпрофессиональной компетенции и варианты решения проблемных ситуаций

при условии развитости данной компетенции. Далее группа обучающихся разрабатывает и представляет модель развития надпрофессиональной компетенции по схеме:

- концептуальная идея надпрофессиональной компетенции;
- особенности проявления в деловой коммуникации;
- как овладеть надпрофессиональной компетенцией, рекомендации.
- получение опыта учиться, обучая (проработка в группе выбранной технологии, моделируется проблемная ситуация и слушатели, используя полученные теоретические знания по данной компетенции, предлагают (разыгрывают) варианты решения;
- анализ рабочей группой;
- постановка цели на саморазвитие.

После этого руководитель подводит итоги и указывает на допущенные ошибки при решении проблемной ситуации и дает рекомендации членам группы по развитию данного навыка.

Цель занятия: развитие надпрофессиональных компетенций.

Практические навыки: умение оценивать надпрофессиональные компетенции, выстраивать траекторию развития у группы, в том числе саморазвития, надпрофессиональных компетенций.

Практическое занятие 13

Вид практического занятия: круглый стол Тренинг. Психологическая подстройка к клиенту

Тема и содержание занятия: Коммуникативная сторона делового общения. Интерактивная сторона делового общения

Цель занятия: обучение студентов практическим навыкам делового общения с учетом психологических особенностей коммуникантов.

Практические навыки: знание особенностей делового общения с учетом психологических особенностей коммуникантов и умение использовать их в конкретных коммуникативных ситуациях.

Практическое занятие 14

Вид практического занятия: ситуационная задача (анализ деловой беседы).

Тема и содержание занятия: Деловая беседа как основная форма делового общения

Цель занятия: обучение студентов практическим навыкам делового общения с учетом психологических особенностей коммуникантов.

Практические навыки: знание особенностей делового общения с учетом психологических особенностей коммуникантов и умение использовать их в конкретных коммуникативных ситуациях.

Практическое занятие 15

Вид практического занятия: круглый стол.

Тема и содержание занятия: Деловые совещания. Переговоры

Цель занятия: обучение студентов коммуникативным технологиям с учетом психологических особенностей поведения коммуникантов.

Практические навыки: практическим навыкам делового общения с учетом психологических особенностей коммуникантов.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем при необходимости)

8.1. Основная литература

1. Круглова, С. А. Деловая коммуникация : учебное пособие : [12+] / С. А. Круглова, И. А. Кузьмина, И. В. Щербакова ; науч. ред. О. А. Фомина. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 96 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=694500>
2. Емельянова, Е. А. Деловые коммуникации : учебное пособие / Е. А. Емельянова ; Томский Государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск : Эль Контент, 2014. – 122 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480463>
3. Деловое общение : учебное пособие : [16+] / П. К. Магомедова, А. С. Шапиева, Ш. И. Булуева, А. А. Цамаева ; Дагестанский государственный педагогический университет, Дагестанский государственный университет народного хозяйства (ДГУНХ), Чеченский государственный университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 252 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=613810>

8.2 Дополнительная литература

1. Ракутова, И. В. Деловые коммуникации : учебное пособие / И. В. Ракутова. – Минск : РИПО, 2024. – 196 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=717806>
2. Владимирова, Н. В. Основы деловых коммуникаций : учебное пособие : [16+] / Н. В. Владимирова, Н. В. Соломина ; Омский государственный технический университет. – Омск : Омский государственный технический университет (ОмГТУ), 2019. – 110 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683047>
3. Чернышова, Л. И. Деловое общение : учебное пособие / Л. И. Чернышова. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 415 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691477>

9. Программное обеспечение информационно-коммуникационных технологий

9.1. Информационные технологии

1. Персональные компьютеры;
2. Доступ к интернет
3. Проектор.
4. Система VOTUM.

9.2. Программное обеспечение

1. Windows 7
2. LibreOffice Writer,
3. LibreOffice Calc,
4. LibreOffice Impress

9.3. Информационные справочные системы

1. <http://biblioclub.ru> – Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» Договор №96-09/2025 от 12.09.2025 г.
2. <http://lib.icone.ru> - Электронная библиотечная система АНО ВО «ИНО»
3. <http://edu.ru> – Федеральный портал «Российское образование»
4. <https://www.minobrnauki.gov.ru> – сайт Министерства науки и высшего образования РФ
5. <http://prlib.ru> – Президентская библиотека имени Б. Н. Ельцина
6. <http://rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека
7. <http://rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека

8. <http://elibrary.rsl.ru> – Российская государственная библиотека
9. <http://elibrary.ru> – Научная электронная библиотека «Elibrary»

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины предусматривает аудиторную (работа на лекциях и практических занятиях) и внеаудиторную (самоподготовка к лекциям и практическим занятиям) работу обучающегося.

В качестве основной методики обучения технологиям делового общения была выбрана методика дискурс-анализа и метод дискурсивных матриц при обучении студентов созданию и восприятию устного и письменного институционального делового дискурса.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности» в предлагаемой методике обучения выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а также самостоятельная работа обучающихся.

Теоретические занятия(лекции) организуются по потокам: лекции, в том числе: с демонстрацией видеоматериалов и презентацией; лекции-презентации; лекция-диалог;

На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Изложение лекционного материала рекомендуется проводить в мультимедийной форме (презентаций). Теоретический материал должен отличаться практической направленностью.

Практические занятия по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности» проводятся с целью приобретения практических навыков делового общения (в т.ч. ведения деловых бесед, переговоров, выступлений на бизнес-мероприятиях, составления деловых писем) с учетом международной, межкультурной и межрелигиозной специфики.

Практическая работа заключается в выполнении студентами под руководством преподавателя комплекса учебных заданий направленных на усвоение научно-теоретических основ учебного предмета, приобретение практических навыков овладения методами практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий. Выполнения практической работы студенты производят в письменном виде. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде.

Практические занятия проводятся в форме: решения ситуационных задач, работы в малых группах анализа деловых бесед, круглого стола (Дискурс-анализ профессиональных речей); тренинг- контроля навыков аудирования; ситуационно-ролевой игры.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов. Основой практических занятий выступают ситуационные задачи, которые должен уметь решать специалист, работающий в области туризма и сервиса.

На лекционных занятиях по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности» используются формы, в том числе интерактивные: занятие лекционного типа с демонстрацией видеоматериалов и презентацией, лекция-диалог.

Лекция-диалог - это интерактивная форма обучения, сочетающая теоретический материал с диалогом преподавателя со студентами.

Лекция-презентация — это интерактивная форма обучения, предполагающая демонстрацию научных классификаций, моделей мировых культур, психологических методик и т.д.

На практических занятиях по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций в

профессиональной деятельности» используются следующие интерактивные формы:

Тренинг (ТР)-интерактивная форма обучения, способствующая закреплению коммуникативных знаний, умений и навыков, на основе теории естественного научения.

Работа в группах (ГП) - интерактивная форма обучения, способствующая формированию умений и навыков работать в команде.

Ситуационно-ролевая игра- интерактивная форма обучения, при которой осуществляется моделирование той или иной коммуникативной ситуации с обозначением/определением социальных ролей с последующим проигрыванием их в контексте указанной модели.

Решение ситуационных задач - интерактивная форма обучения, предполагающая анализ реальных проблемных ситуаций, имевших место в соответствующей области профессиональной деятельности, и поиск вариантов лучших решений.

Круглый стол - интерактивная форма обучения, предполагающая выступления по заданной теме/ проекту; изложение позиции, мнения по заданной теме с последующим обсуждением.

Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов является совершенствование речевой и коммуникативной компетенции студентов, обучение коммуникативным технологиям и техникам, приёмам эффективного общения в профессиональной деятельности (в том числе на международном, межкультурном и межрелигиозном уровнях).

Основными задачами самостоятельной работы студентов являются:

- формирование и совершенствование навыков коммуникации;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности» обеспечивает:

- закрепление знаний, полученных студентами в процессе лекционных и практических занятий;
- формирование и совершенствование навыков коммуникации;
- совершенствование навыков основных видов речевой деятельности;
- формирование навыков работы с периодической, научной литературой, информационными ресурсами Интернет.

В процессе выполнения самостоятельной работы студент овладевает умениями и навыками составления профессиональной речи, составления текстов научного характера, требуемых в ходе профессиональной деятельности, умениями квалифицированно вести деловые переговоры и беседы

Самостоятельная работа является обязательной для каждого студента.

11. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В АНО ВО «ИНО» предусмотрены учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических/индивидуальных занятий, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Аудитории, в которых проводятся занятия по дисциплине, укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (в электронном виде - презентаций), обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин, рабочим учебным

программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Учебная аудитория №5 Оснащение: Стул с пюпитром – 48 шт. Стол преподавателя – 1 шт. Стул преподавателя – 1 шт. Экран большого размера – 1 шт. Меловая доска – 1 шт. Ноутбук - 1 шт. Проектор INFocus -1 шт.	115114, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Даниловский, наб. Дербеневская, д. 11, этаж № 1, нежилое помещение, площадью 479.2 м2 (часть нежилого помещения)
Помещение для самостоятельной работы Оснащение: Стул с пюпитром – 25 шт. Стол преподавателя – 1 шт., Стул преподавателя – 1 шт. Персональный компьютер с периферией, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Организации. – 1 шт. МФУ - 1 шт.	115114, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Даниловский, наб. Дербеневская, д. 11, этаж № 1, нежилое помещение, площадью 479.2 м2 (часть нежилого помещения)