



**УТВЕРЖДАЮ**

Заместитель директора Ур СЭИ (филиал)  
ОУП ВО «АТиСО» по УВР

О.В. Зубкова

« 21 » апреля 2026 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**ОСНОВЫ ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ**

**Направление подготовки**

42.03.01. Реклама и связи с общественностью  
(код и наименование направления подготовки)

**Направленность (профиль)**

Реклама и связи с общественностью

Квалификация выпускника

бакалавр

(бакалавр, магистр)

Кафедра:            Общественных и гуманитарных дисциплин

**Разработчики программы:**

Старший преподаватель кафедры ОиГД С.Э. Артишевский

Программа обсуждена на заседании кафедры ОиГД

Заведующий кафедрой ОиГД

О.В. Зубкова

«21» апреля 2026 г.

# Оглавление

|     |                                                                                                                                               |    |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.  | ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....                                                                                               | 3  |
| 2.  | ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) .....                                                                                   | 3  |
| 2.1 | Планируемые результаты обучения по дисциплине.....                                                                                            | 3  |
| 2.2 | Результаты освоения образовательной программы: .....                                                                                          | 4  |
| 3.  | МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....                                                                          | 5  |
| 4.  | ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ .....                                                                                         | 5  |
| 5.  | СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) .....                                                                                                          | 6  |
| 5.1 | Содержание дисциплины (модуля).....                                                                                                           | 6  |
| 5.2 | Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий .....                                                                                 | 9  |
| 6.  | ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....                                  | 10 |
| 7.  | ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА.....                                                                                             | 12 |
| 8.  | ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ..... | 13 |
| 9.  | ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....                                             | 13 |
| 10. | ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ .....                                                                                                              | 13 |
| 11. | ПРОВЕРКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ.....                                                                                                    | 14 |

**1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Цель:** сформировать у студентов теоретическое и методологическое представление о коммуникации, междисциплинарности исследований коммуникативных систем различных уровней, выявить историко-философское основание различных теоретических подходов.

**Задачи:**

- познакомить с содержанием основных теоретических концепций и терминов, используемых в современной коммуникативистике;
- сформировать у студентов представление об основных исследовательских подходах в изучении коммуникации, применяемых в мировой и отечественной науке;
- сформировать необходимые знания и навыки практического применения и использования методики и основных методов изучения процессов коммуникации;
- ознакомить с историческими вехами возникновения и развития коммуникации с целью выделения из общей теории массовой коммуникации узловых моментов, дающих представление специалистам по связям с общественностью о процессах коммуникации;
- изучить типы, виды, функции коммуникаций, формы, модели и структурные компоненты коммуникации;
- изучить содержание коммуникации, семиотики языка и других базовых знаний;
- ознакомить студентов со спецификой коммуникаций в различных сферах социальной жизни, освоить методы исследования коммуникации.

**2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)****2.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине**

Освоение дисциплины направлено на формирование у студентов следующих компетенций:

***Общепрофессиональных компетенций и индикаторов их достижения:***

| Категория (группа) общепрофессиональных компетенций | Код и наименование общепрофессиональной компетенции                                                                                                                                                                                              | Код и наименование индикатора достижения общепрофессиональной компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Медиакоммуникационная система                       | ОПК-5. Способен учитывать в профессиональной деятельности тенденции развития медиакоммуникационных систем региона, страны и мира, исходя из политических и экономических механизмов их функционирования, правовых и этических норм регулирования | ОПК-5.1. Знает совокупность политических, экономических факторов, правовых и этических норм, регулирующих развитие разных медиакоммуникационных систем на глобальном, национальном и региональном уровнях<br>ОПК-5.2. Осуществляет свои профессиональные действия в сфере рекламы и связей с общественностью с учетом специфики коммуникационных процессов и механизмов функционирования конкретной медиакоммуникационной системы |

***Профессиональных компетенций и индикаторов их достижения:***

| Категория (группа) профессиональных компетенций | Код и наименование профессиональной компетенции | Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
|                                                 |                                                 |                                                                       |

| Категория (группа) профессиональных компетенций                                                                                                        | Код и наименование профессиональной компетенции                                                                                    | Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Продвижение коммуникационного продукта путем взаимодействия с социальными группами, организациями и персонами с помощью различных каналов коммуникации | ПКО-3. Способность применять основные технологии маркетинговых коммуникаций при разработке и реализации коммуникационного продукта | ПКО-3.1. Использует основные маркетинговые инструменты при планировании производства и (или) реализации коммуникационного продукта<br>ПКО-3.2. Принимает участие в организации и выполнении маркетинговых исследований, направленных на разработку и реализацию коммуникационного продукта<br>ПКО-3.3. Осуществляет мониторинг обратной связи с разными целевыми группами |

## 2.2. Результаты освоения образовательной программы:

В результате изучения дисциплины студент должен:

*Знать:*

- основы теории коммуникации как акта общения, состоящего в обмене сообщениями с целью достижения определенного эффекта, коммуникации как вида деятельности с определенными методами и навыками достижения планируемого эффекта; основные концепции и методы изучения основ теории коммуникации; ключевые понятия основ теории коммуникации; процесс и структуру коммуникации;

- модели коммуникации; различные виды, формы, средства и методы коммуникации; основы семиотических аспектов коммуникации; основные информационные каналы и их коммуникативную роль;

- действующие факторы и барьеры эффективной коммуникации;
- характеристики коммуникативной личности, в том числе в профессиональной сфере, основные закономерности формирования коммуникативной личности;

- сущность и функции коммуникации в сфере PR и рекламы;
- причины возникновения барьеров коммуникации;
- основы коммуникации как вида деятельности с определенными методами и навыками достижения планируемого эффекта;

- особенности межличностной и групповой коммуникации;
- особенности массовой коммуникации;
- факторы, способствующие воздействию массовой коммуникации, средств массовой коммуникации (СМК);

- пути повышения эффективности коммуникации;

*Уметь:*

- соотносить теоретические схемы изучения коммуникации с практикой мировой культуры;

- анализировать получаемую через средства массовой коммуникации информацию и использовать ее;

- анализировать эффективность коммуникации, определять причины ее неэффективности;

- прогнозировать сценарии коммуникации в процессе практической деятельности в сфере рекламы и связей с общественностью с учетом факторов организации эффективного коммуникационного процесса;
- использовать те коммуникативные стратегии и тактики, которые содействуют успешной коммуникации;
- анализировать коммуникативную сторону деятельности специалиста по рекламе и связям с общественностью и различать ее разновидности;
- определять эффективные / неэффективные стратегии и тактики в коммуникационном процессе;
- применять полученные знания при выявлении и объяснении фактов и процессов коммуникации;
- учитывать знания об особенностях коммуникации в индивидуальной практике, исполнять коммуникативную роль в соответствующей коммуникативной ситуации;
- распознавать причины возникновения барьеров и вносить коррективы в процесс коммуникации;

*Владеть:*

- навыками самопрезентации (уметь создавать свой профессионально-коммуникационный имидж);
- методами анализа коммуникации в кросскультурном пространстве;
- навыками гармоничного общения в студенческой и будущей профессиональной среде с учетом наработанных теорией способов достижения эффективной коммуникации;
- основными стратегиями и тактиками, наиболее эффективными в разных видах коммуникации;
- навыками анализа практической деятельности в сфере журналистики, рекламы и связей с общественностью с точки зрения эффективной коммуникации.

### 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Согласно ФГОС и ОПОП по направлению 42.03.01 Реклама и связи с общественностью дисциплина «Основы теории коммуникаций» относится к обязательным дисциплинам (Б1.О.18).

Изучение курса базируется на знаниях следующих дисциплин: «Культурология», «Социология массовых коммуникаций», предшествует дисциплинам «Внутренние коммуникации», «Психология массовых коммуникаций».

### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

| Объем дисциплины                                                                  | Всего часов              |                                 |                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|---------------------------------|----------------------------|
|                                                                                   | Для очной формы обучения | Для очно-заочной формы обучения | Для заочной формы обучения |
| Общая трудоемкость дисциплины (зачетных единиц/часов)                             | 6/216                    | -                               | 6/216                      |
| Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего) | 76                       |                                 | 34                         |
| в том числе:                                                                      |                          | -                               |                            |
| Лекции                                                                            | 18                       | -                               | 14                         |
| Семинары, практические занятия                                                    | 54                       | -                               | 20                         |

|                                                                |              |   |             |
|----------------------------------------------------------------|--------------|---|-------------|
| Контактная работа на экзамене, консультации к экзамену         | 2+2=4        | - |             |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего)                    | 108          | - | 173         |
| Вид промежуточной аттестации (зачет, зачет с оценкой, экзамен) | Экзамен (32) | - | Экзамен (9) |

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 5.1 Содержание дисциплины (модуля)

#### **Тема 1. Теория коммуникации как интегральная научная дисциплина.**

Теория коммуникации: основные понятия и идеи. Объект, предмет и методология теории коммуникации. Понятие «общение», «коммуникация», «речевая деятельность». Соотношение теории коммуникации и других гуманитарных дисциплин. Методы теории коммуникации (анкетирование, включенное наблюдение, корреляционный анализ и т.п.). Особенности адаптации данных методов к коммуникации как предмету исследования. Методы социологических исследований массовой коммуникации. Роль контент-анализа в исследовании текстов СМИ. Качественные методы исследования коммуникаций.

#### **Тема 2. Категория коммуникации: сущность и основные подходы к определению.**

Сущность понятия коммуникации. Понимание коммуникации в различных парадигмах (концепция Р. Крейга). Структурные компоненты коммуникации: адресант (коммуникатор), адресат (аудитория), сообщение (информация), код, канал, ситуация, реакция (эффективность).

Основы методологических направлений, изучающих теоретико-методологические основы коммуникации: бихевиоризм, символический интеракционизм, феноменализм, функциональный подход, структурализм, технологический детерминизм и другие. Рационалистский подход (концепция технологического детерминизма). Иррационалистский подход (понимающая социология).

Различные концепции изучения социальных коммуникаций (классическая позитивистская методология субъектно-объектных диспозиций, когнитивная модель субъектно-объектных отношений, постнеоклассический подход).

#### **Тема 3. Разновидности коммуникаций. Межличностные, специализированные и массовые коммуникации**

Представление о коммуникации как о процессе и структуре. Структура межличностной, специализированной и массовой коммуникации.

Межличностная коммуникация. Сущность и функции межличностной коммуникации. Особенности межличностной коммуникации в малых группах. Способы воздействия в межличностной коммуникации. Механизмы и условия, обеспечивающие эффективность межличностной коммуникации.

Специализированные коммуникации. Особенности передачи информации: одновременное распространение по разным каналам, синтезирование разнородных средств коммуникации. Коммуникации в государственных, общественных и коммерческих структурах, в экономической, политической, социальной и других сферах общественной жизни.

Массовая коммуникация. Сущность и функции массовой коммуникации. Массовая коммуникация и сфера общественных связей и отношений. Моделирование массовой коммуникации, особенности структурных элементов массовой коммуникации. Теории массовой коммуникации в отечественных и зарубежных исследованиях. Социально-психологические, информационные и коммуникативные факторы, способствующие

воздействию массовой коммуникации. Средства массовой коммуникации и средства массовой информации. Система средств массовой информации.

Понятие доступности информации.

#### **Тема 4. Современные концепции и модели коммуникации.**

Метод моделирования в исследовании коммуникации. Метод моделирования в науке, его особенности. Типология моделей. Специфика моделирования в теории коммуникации. Основные функции моделирования: объясняющая и прогностическая.

Основные этапы и направления развития теории коммуникации. Разнообразие подходов в исследовании коммуникации.

Процессно-информационные модели коммуникации. Линейные модели. Модель коммуникации Гарольда Лассуэлла. Математическая модель коммуникации Шеннона и Уивера, ее достоинства и недостатки. «Генеральная» Модель Джорджа Гербнера. Социально-психологическая модель Теодора Ньюкомба.

Эволюция коммуникативных моделей: от простого к сложному, от общих моделей к конкретным.

#### **Тема 5. Семиотический методологический подход к коммуникации.**

Общая характеристика семиотического подхода к коммуникации. Семиотика как наука. Лингвистическая и логико-прагматическая школы. Структурно-лингвистическое направление. Концепция знака Ф. де Соссюра. Логико-философское направление. Модель знака и семиотическая модель коммуникации Ч. Пирса. Понятие и структура знака. Типология знаков. Знак как средство передачи информации различного рода: компоненты значения знака. Символьная коммуникация.

Содержание и средства речевой коммуникации. Вариативность языка. Синтактика, семантика, прагматика как основные отношения знаков. Семиотические особенности различных коммуникативных систем.

Свойства и принципы функционирования знаков и знаковых систем.

#### **Тема 6. Коммуникационная деятельность. Понятие и первичная типология коммуникативного действия.**

Коммуникативные действия и их формы. Виды, уровни и формы коммуникационной деятельности, составленные по различным основаниям классификации. Формы коммуникации: диалог; управление; подражание. Установки коммуникации. Условия эффективного общения. Составляющие эффективного общения: 1) коммуникативный аспект общения (обмен информацией между людьми); 2) интерактивный аспект (организация взаимодействия между индивидами); 3) перцептивный аспект (процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление взаимопонимания). Механизмы межличностной перцепции. Функции межличностного общения. Групповые (внутренние, корпоративные, коллективные) коммуникации. Основные признаки группы. Основные типы групп. Групповые цели. Виды групповой коммуникации. Внутренние и внешние групповые коммуникации. Формальная и неформальная групповая коммуникация. Групповое коммуникативное поведение. Виды коммуникативного взаимодействия: кооперация, конкуренция (соперничество), конфликт. Основные коммуникационные потоки: вертикальные; горизонтальные; внешние; однонаправленные; двунаправленные; многонаправленные. Факторы внутригрупповой коммуникации: роли, нормы и лидерство. Типология массовых коммуникаций: ориентированные/ неориентированные; монологические/ диалогические; холодные/ горячие. Функции и признаки массовой коммуникации.

#### **Тема 7. Коммуникационная деятельность. Сотрудничество и конфликты.**

Сотрудничество и конфликты в коммуникационной деятельности. коммуникационная деятельность как духовное общение социальных субъектов. Правда и ложь в коммуникационной деятельности. Нравственно обоснованная коммуникация. Этический пуризм. Коммуникационное насилие.

#### **Тема 8. Коммуникационные каналы. Устная коммуникация.**

Разновидности коммуникационных каналов. Исторические вехи возникновения и развития коммуникации. Генезис массовых коммуникаций. Коммуникативные потребности общества и развитие коммуникативных систем и технологий. Коммуникативные революции (изобретение письменности, изготовление печатного станка, внедрение электронных массмедиа). Устное слово/ печатное слово (Гутенберг). Технологические и социальные революции как факторы изменения в средствах и функциях массовой коммуникации. Письмо и книгопечатание как главные события в истории коммуникации и как факторы ускорения информационных, технологических и социальных преобразований. Тип общества и коммуникация. Традиционные, индустриальные и постиндустриальные коммуникации. Схема устной коммуникации. Функции естественного языка и речи. Коммуникационные барьеры в устной коммуникации. Проект искусственного международного языка эсперанто.

**Тема 9. Коммуникационные каналы. Документная коммуникация.**

Система документной коммуникации в XX веке. Документально-коммуникационная система (ДОКС). Основные институты документной коммуникации. Целевое назначение ДОКС. Функции документов (сущностные и прикладные). Коммуникационные барьеры. Цензура как орудие коммуникационного насилия. Виды цензуры.

**Тема 10. Коммуникационные каналы. Электронная коммуникация**

Понятие и функции электронной коммуникации. Коммуникационные барьеры. Глобальная коммуникационная система Интернет. Коммуникационно-пространственная и коммуникационно-временная функции Интернета. Использование Интернет.

**Тема 11. Коммуникативная личность.**

Понятие и структура личности. Коммуникативная личность: сущность и содержание. Трансакционная модель коммуникативной личности. Коммуникативная компетентность личности. Оценка коммуникативной личности: соотношение социальных и коммуникативных характеристик, индивидуальное и социальное. Пол как заданная характеристика коммуникативной личности. Современные исследования влияния гендерных различий на характер когнитивных процессов и связанное с этим коммуникативное поведение личности. Мужской и женский типы коммуникации.

**Тема 12. Аудитория коммуникации.**

Аудитория коммуникации. Объективные и субъективные характеристики. Использование манипулятивных технологий в коммуникативном процессе. Убеждение и внушение как способы коммуникативного воздействия на аудиторию. Ролевые и манипулятивные классификации. Ориентация коммуникатора на потенциальную аудиторию. Отбор информации для аудитории с учетом ее актуальности, коммуникативных норм и правил, социальной, политической, профессиональной и другой ориентированности аудитории. Разовое, кратковременное, длительное (постоянное) взаимодействие коммуникатора с аудиторией. Совместимость коммуникатора и аудитории. Опосредованная коммуникация с аудиторией. Опосредованное взаимодействие через «лидеров мнений». Воздействие через убеждение. Оптимизация деятельности аудитории. Контакты с целью формирования группового сознания.

**Тема 13. Эффективность коммуникации, факторы и барьеры коммуникации**

Понятие эффективности коммуникации. Обратная связь. Барьеры коммуникации и пути их преодоления: социальные, психологические, когнитивные, физические, языковые, технические. Влияние составных частей конфигурации коммуникативной цепи на эффективность коммуникации. Факторы повышения эффективности межличностной коммуникации. Совместимость партнеров как коммуникативных личностей, адекватное восприятие смысловой и оценочной информации, воздействие через убеждение. Понятие доступности информации. Функциональная связь доступности восприятия информации с новизной и оригинальностью сообщения. Влияние избыточности информации на доступность восприятия.

**5.2 Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий**  
**Общая трудоемкость изучения дисциплины по учебному плану: 3.Е. (часов) 6/216**

Очная,  
 Форма обучения заочная

Вид контроля

Экзамен

| №<br>п/п                                              | Название<br>раздела,<br>темы                                                           | Очная форма обучения |                    |                      |                     |                        |                     | Компетенции  | Литература |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------|----------------------|---------------------|------------------------|---------------------|--------------|------------|
|                                                       |                                                                                        | Всего                | Аудиторные занятия |                      |                     | Самостоятельная работа | КонсЭ, КтЭ,Контроль |              |            |
|                                                       |                                                                                        |                      | Лекции             | Практические занятия | Лабораторные работы |                        |                     |              |            |
| Раздел 1. Методы исследования коммуникаций            |                                                                                        |                      |                    |                      |                     |                        |                     |              |            |
| 1                                                     | Теория коммуникации как интегральная научная дисциплина                                | 14                   | 2                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 2                                                     | Категория коммуникации: сущность и основные подходы к определению                      | 13                   | 1                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 3                                                     | Разновидности коммуника-ций. Межличностные, специализированные и массовые коммуникации | 13                   | 1                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 4                                                     | Современные концепции и модели коммуникации                                            | 14                   | 2                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 5                                                     | Семиотический методологи-ческий подход к коммуникации                                  | 13                   | 1                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| Раздел 2. Эффективность коммуникационной деятельности |                                                                                        |                      |                    |                      |                     |                        |                     |              |            |
| 6                                                     | Коммуникационная деятельность. Понятие и первичная типология коммуникативного действия | 13                   | 1                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 7                                                     | Коммуникационная деятельность. Сотрудни-чество и конфликты                             | 13                   | 1                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 8                                                     | Коммуникационные каналы. Устная коммуникация                                           | 13                   | 1                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 9                                                     | Коммуникационные каналы. Документная коммуникация                                      | 13                   | 1                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 10                                                    | Коммуникационные каналы. Электронная коммуникация                                      | 14                   | 2                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 11                                                    | Коммуникативная личность                                                               | 14                   | 2                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 12                                                    | Аудитория коммуникации                                                                 | 13                   | 1                  |                      | 4                   | 8                      |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 13                                                    | Эффективность коммуникации, факторы и барьеры коммуникации                             | 20                   | 2                  |                      | 6                   | 12                     |                     | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
|                                                       | Конс.Э, КтЭ,Экзамен                                                                    | 36                   |                    |                      |                     |                        | 36                  |              |            |
|                                                       | Всего часов                                                                            | 216                  | 18                 |                      | 54                  | 108                    | 36                  |              |            |
|                                                       | Зачетные единицы                                                                       | 6                    |                    |                      |                     |                        |                     |              |            |

**Форма контроля: экзамен**

| №<br>п/п                                              | Название<br>раздела,<br>темы                                                           | Заочная форма обучения |                    |                      |                     |                        |          | Компетенции  | Литература |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------|----------------------|---------------------|------------------------|----------|--------------|------------|
|                                                       |                                                                                        | Всего                  | Аудиторные занятия |                      |                     | Самостоятельная работа | Контроль |              |            |
|                                                       |                                                                                        |                        | Лекции             | Практические занятия | Лабораторные работы |                        |          |              |            |
| Раздел 1. Методы исследования коммуникаций            |                                                                                        |                        |                    |                      |                     |                        |          |              |            |
| 1                                                     | Теория коммуникации как интегральная научная дисциплина                                | 15                     | 2                  |                      |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 2                                                     | Категория коммуникации: сущность и основные подходы к определению                      | 15                     | 1                  | 1                    |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 3                                                     | Разновидности коммуника-ций. Межличностные, специализированные и массовые коммуникации | 15                     | 1                  | 1                    |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 4                                                     | Современные концепции и модели коммуникации                                            | 16                     | 1                  | 2                    |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 5                                                     | Семиотический методологи-ческий подход к коммуникации                                  | 16                     | 1                  | 2                    |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| Раздел 2. Эффективность коммуникационной деятельности |                                                                                        |                        |                    |                      |                     |                        |          |              |            |
| 6                                                     | Коммуникационная деятельность. Понятие и первичная типология коммуникативного действия | 16                     | 1                  | 2                    |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 7                                                     | Коммуникационная деятельность. Сотруддни-чество и конфликты                            | 16                     | 1                  | 2                    |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 8                                                     | Коммуникационные каналы. Устная коммуникация                                           | 15                     | 1                  | 1                    |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 9                                                     | Коммуникационные каналы. Документная коммуникация                                      | 15                     | 1                  | 1                    |                     | 13                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 10                                                    | Коммуникационные каналы. Электронная коммуникация                                      | 17                     | 1                  | 2                    |                     | 14                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 11                                                    | Коммуникативная личность                                                               | 17                     | 1                  | 2                    |                     | 14                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 12                                                    | Аудитория коммуникации                                                                 | 17                     | 1                  | 2                    |                     | 14                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
| 13                                                    | Эффективность коммуникации, факторы и барьеры коммуникации                             | 17                     | 1                  | 2                    |                     | 14                     |          | ОПК-5, ПКО-3 | Л.1-7      |
|                                                       | Экзамен                                                                                | 9                      |                    |                      |                     |                        | 9        |              |            |
|                                                       | Всего часов                                                                            | 216                    | 14                 | 20                   |                     | 173                    | 9        |              |            |
|                                                       | Зачетные единицы                                                                       | 6                      |                    |                      |                     |                        |          |              |            |

**Форма контроля: экзамен**

## 6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Самостоятельная работа студентов включает следующие ее виды:

- изучение тем самостоятельной подготовки по учебно-тематическому плану;

- самоподготовка к практическим и другим видам занятий – расчетно-аналитическая работа по индивидуальному учебному заданию;

- самостоятельная работа студентов при подготовке к экзамену.

Эти виды работ предполагают:

- самостоятельную работу студента в библиотеке;

- изучение материалов специализированных сайтов по темам дисциплины в сети Интернет;

- изучение электронных учебных материалов (электронных учебников, методических материалов, представленных на сайте УрСЭИ), программных компьютерных программ;

Задания для самостоятельной работы студентов включают в себя:

- выполнение тестовых заданий, размещенных в программной оболочке Moodle – по темам, вынесенным на самостоятельное изучение;

- выполнение практических заданий в индивидуальном учебном задании;

- подготовка докладов по отдельным вопросам курса.

Указания и задания по самостоятельной работе выдаются на практических занятиях с учетом индивидуального уровня освоения материала студентом.

**Темы для самостоятельной работы студентов:**

1. Знаковые системы и теория массовой коммуникации У. Эко.
2. Кинесика как выразительное средство рекламы, кино и телевидения.
3. Интегрированные коммуникации в условиях коммуникативной революции и информационно-коммуникативного общества.
4. Э. Сепир: коммуникативные свойства культуры и роль языка. Языковые явления в рекламе и связях с общественностью.
5. Коммуникации в организациях: невербальный аспект.
6. Концепции массового общества, массовой аудитории и массовой культуры. Реклама как продукт массовой культуры.
7. Невербальная коммуникация как выразительное средство рекламы, кино и телевидения.
8. Основные гипотезы происхождения языка.
9. Основные концепции социальной сущности, роли и функций социальных коммуникаций и медиа в современном обществе.
10. Интегрированные коммуникации в условиях формирования информационно-коммуникативного общества в России.
11. Проксемика как выразительное средство кино и телевидения.
12. Публичные коммуникации античности и средневековья.
13. Публичные коммуникации Нового времени и эпохи Просвещения.
14. Теория информационного общества (Д. Белл) и современные интегрированные коммуникации.
15. Теория информационного общества (О. Тоффлер) современные интегрированные коммуникации.
16. Теория мифа Р. Барта и современная реклама.
17. Технологический прогресс, общественный прогресс и развитие социальных коммуникаций.
18. Технологический детерминизм в философии М. Маклюэна и визуализация современной массовой коммуникации.
19. Умберто Эко: семиотический анализ языка телевидения.
20. Медиа в моделях массовой культуры.
21. Медиа в обществе.
22. «Звезды» как медиафеномен.
23. Слухи как особый вид коммуникации.
24. Демократическое государство: коммуникативные основы.
25. Цветные революции и мыльные оперы как коммуникативные аналоги.

27. Информационные переходы в истории человечества.
28. Технологии коммуникативного воздействия.
29. Теория третьей волны Э. Тоффлера.
30. Коммуникативные барьеры: причины и пути преодоления (на материале коммуникативно-речевой деятельности сокурсников, в семье и др.).
31. Смешанное (креализованное) сообщение в публичной коммуникации.
32. Коммуникативная и прагматическая цели коммуникации в сфере рекламы (на материале рекламных изданий).
33. Диалогичность монологической коммуникации: рассказ о событии.
34. Самопрезентация в жизни современного человека.
35. Эффекты массовой коммуникации.

## 7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература

1. Гавра, Д. П. Основы теории коммуникации: учебник для вузов / Д. П. Гавра. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2026. – 231 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-06317-2. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/583608>.
2. Основы теории коммуникации: учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. Д. Венедиктовой, Д. Б. Гудкова. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 193 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-00242-3. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/560945>.
3. Шарков, Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации: учебник / Ф. И. Шарков. – 7-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 488 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710041>. – Библиогр.: с. 450-451. – ISBN 978-5-394-05111-1. – Текст: электронный.
4. Шевченко, Д. А. Основы теории и практики рекламы: учебник: [16+] / Д. А. Шевченко, М. В. Гундарин; под общ. ред. Д. А. Шевченко. – Москва: Директ-Медиа, 2023. – 392 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=705395>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-3865-7. – DOI 10.23681/705395. – Текст: электронный.

### Дополнительная литература

5. Шарков, Ф. И. Коммуникология: коммуникационный консалтинг: учебное пособие / Ф. И. Шарков. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 406 с.: табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684410>. – Библиогр.: с. 375-379. – ISBN 978-5-394-04541-7. – Текст: электронный
6. Коноваленко, М. Ю. Теория коммуникации: учебник для вузов / М. Ю. Коноваленко, В. А. Коноваленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 415 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-00428-1. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/559816>.
7. Коноваленко, М. Ю. Деловые коммуникации: учебник и практикум для вузов / М. Ю. Коноваленко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 396 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-20144-4. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/559993>.

## 8. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| № п/п                        | Интернет ресурс (адрес)/система                                 | Описание ресурса/ системы                              |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Профессиональные базы данных |                                                                 |                                                        |
| 1.                           | <a href="http://www.icahdq.org/">http://www.icahdq.org/</a>     | сайт Международной ассоциации коммуникации.            |
| 2.                           | <a href="http://www.natcom.org/">http://www.natcom.org/</a>     | сайт Национальной коммуникативной ассоциации США.      |
| 3.                           | <a href="http://www.russcomm.ru">www.russcomm.ru</a>            | сайт Российской коммуникативной ассоциации.            |
| 4.                           | <a href="http://www.raso.ru/">http://www.raso.ru/</a>           | сайт Российской ассоциации по связям с общественностью |
| 5.                           | <a href="http://pr-news.spb.ru/">http://pr-news.spb.ru/</a>     | Газета «PR-news»                                       |
| 6.                           | <a href="http://www.elibrary.ru">http://www.elibrary.ru</a>     | Научная электронная библиотека                         |
| 7.                           | <a href="https://cyberleninka.ru/">https://cyberleninka.ru/</a> | Научная электронная библиотека «Киберленинка»          |
| 8.                           | <a href="http://consultant.ru/">http://consultant.ru/</a>       | справочно-информационная система Консультант Плюс      |
| 9.                           | <a href="http://garant.ru/">http://garant.ru/</a>               | справочно-информационная система «Гарант».             |

## 9. ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Мультимедийная лекционная аудитория.

Оборудование:

стол преподавателя, столы, стулья, персональный компьютер (Celeron 2.1-2.7 Mhz, монитор ЖК); стационарный видеопроектор с экраном; звуковое оборудование (микрофон, колонки); меловая доска; коммутационное оборудование для работы в локальной сети вуза и сети Интернет. Используемое программное обеспечение: Windows XP, 10. MicrosoftOffice 2007, 2019. AdobeAcrobat. GoogleChrome, MozillaFirefox., наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оборудование:

стол преподавателя, столы, стулья, меловая доска

## 10. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Основы теории коммуникаций» используются следующие образовательные технологии.

Стандартные формы обучения:

- лекции с использованием мультимедийных презентаций;
- семинарские занятия, на которых обсуждаются основные теоретические вопросы;
- письменные домашние работы;
- расчетно-аналитические задания;
- обзор официальных документов и материалов периодической печати;
- консультации преподавателей.

Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- лекции в диалоговом режиме;
- групповые дискуссии;
- моделирование и решение конкретных ситуационных задач;
- компьютерное тестирование.

## 11.ПРОВЕРКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

ОПК-5. Способен учитывать в профессиональной деятельности тенденции развития медиакоммуникационных систем региона, страны и мира, исходя из политических и экономических механизмов их функционирования, правовых и этических норм регулирования.

ОПК-5.1. Знает совокупность политических, экономических факторов, правовых и этических норм, регулирующих развитие разных медиакоммуникационных систем на глобальном, национальном и региональном уровнях.

ОПК-5.2. Осуществляет свои профессиональные действия в сфере рекламы и связей с общественностью с учетом специфики коммуникационных процессов и механизмов функционирования конкретной медиакоммуникационной системы.

| Тип задания                                                   | Инструкция                                 | Пример задания                                                                                                                                                                               |                             |             |                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Задание закрытого типа на установление соответствия (ОПК-5.1) | Прочитайте текст и установите соответствие | Установите соответствие между типами деловой коммуникации и их характерными особенностями.<br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца |                             |             |                                                                                               |
|                                                               |                                            | Типы коммуникации                                                                                                                                                                            |                             | Особенности |                                                                                               |
|                                                               |                                            | А                                                                                                                                                                                            | Вертикальная коммуникация   | 1           | Общение между сотрудниками одного уровня, обмен опытом и координация действий                 |
|                                                               |                                            | Б                                                                                                                                                                                            | Горизонтальная коммуникация | 2           | Официальные документы, регламентированные процедуры, установленные каналы передачи информации |
|                                                               |                                            | В                                                                                                                                                                                            | Формальная коммуникация     | 3           | Общение между руководством и подчинёнными, передача распоряжений и отчётов                    |
|                                                               |                                            | Г                                                                                                                                                                                            | Неформальная коммуникация   | 4           | Неофициальные беседы, обмен мнениями в неформальной обстановке                                |

|                                                               |                                            |                                                                                                                                                                                            |                    |                |                                                                                                         |   |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|                                                               |                                            |                                                                                                                                                                                            |                    | 5              | Обязательное использование профессиональной терминологии во всех видах общения                          |   |
|                                                               |                                            | Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:                                                                                                                                     |                    |                |                                                                                                         |   |
|                                                               |                                            |                                                                                                                                                                                            | А                  | Б              | В                                                                                                       | Г |
|                                                               |                                            |                                                                                                                                                                                            |                    |                |                                                                                                         |   |
| Задание закрытого типа на установление соответствия (ОПК-5.2) | Прочитайте текст и установите соответствие | Установите соответствие между видами деловых документов и их основными характеристиками.<br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца |                    |                |                                                                                                         |   |
|                                                               |                                            | Виды документов                                                                                                                                                                            |                    | Характеристики |                                                                                                         |   |
|                                                               |                                            | А                                                                                                                                                                                          | Деловое письмо     | 1              | Официальный документ, фиксирующий ход обсуждения вопросов и принятия решений на заседаниях и совещаниях |   |
|                                                               |                                            | Б                                                                                                                                                                                          | Приказ             | 2              | Внутреннее информационно-справочное сообщение, адресованное руководителю или коллегам                   |   |
|                                                               |                                            | В                                                                                                                                                                                          | Протокол совещания | 3              | Нормативный акт, издаваемый руководителем организации для решения текущих вопросов                      |   |
|                                                               |                                            | Г                                                                                                                                                                                          | Служебная записка  | 4              | Письменное обращение, используемое для деловой переписки между организациями                            |   |
|                                                               |                                            |                                                                                                                                                                                            |                    | 5              | Документ, содержащий статистические данные о результатах работы подразделения                           |   |
|                                                               |                                            | Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:                                                                                                                                     |                    |                |                                                                                                         |   |
|                                                               |                                            |                                                                                                                                                                                            | А                  | Б              | В                                                                                                       | Г |

|                                                                                                                                                                                             |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
|                                                                                                                                                                                             |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |  |
| Задание закрытого типа на установление последовательности (ОПК-5.1)                                                                                                                         | Прочитайте текст и установите последовательность                                              | Установите правильную последовательность этапов подготовки и проведения деловой презентации. Расположите пункты в логическом порядке, начиная с первого действия.<br><b>Варианты действий:</b><br>1. Разработка структуры и содержания презентации;<br>2. Анализ целевой аудитории;<br>3. Создание визуальных материалов;<br>4. Репетиция выступления.<br><br>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:                                                                                                         |  |  |  |
|                                                                                                                                                                                             |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |  |
| Задание закрытого типа на установление последовательности (ОПК-5.2)                                                                                                                         | Прочитайте текст и установите последовательность                                              | Установите правильную последовательность этапов подготовки и проведения деловой презентации. Расположите пункты в порядке их следования в документе.<br><b>Элементы:</b><br>1. Разработка структуры и содержания презентации;<br>2. Анализ целевой аудитории;<br>3. Создание визуальных материалов;<br>4. Репетиция выступления.<br><br>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:                                                                                                                               |  |  |  |
|                                                                                                                                                                                             |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |  |
| Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности) (ОПК-5.1) | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа | В процессе деловой коммуникации возникла ситуация недопонимания между собеседниками. Какой способ разрешения коммуникативного барьера будет наиболее эффективным?<br><b>Варианты ответов:</b><br>1. Игнорировать недопонимание и продолжить общение в прежнем режиме;<br>2. Использовать более сложные профессиональные термины для уточнения смысла;<br>3. Переспросить и уточнить непонятные моменты, используя технику активного слушания;<br>4. Прекратить общение до следующего раза, когда собеседники будут более внимательны. |  |  |  |
| Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех                                                                                                                    | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы,                             | Вы готовитесь к важной деловой встрече с потенциальным клиентом. Какой подход к подготовке коммуникационной стратегии будет наиболее эффективным?<br><b>Варианты ответов:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |

|                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| предложенных и обоснованием выбора<br>(из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности)<br>(ОПК-5.2)                                                                                    | обосновывающие выбор ответа                                                                     | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовить только презентацию продукта, не изучая информацию о клиенте;</li> <li>2. Сфокусироваться исключительно на ценовой политике и скидках;</li> <li>3. Провести анализ потребностей клиента, подготовить индивидуальный план встречи и возможные сценарии диалога;</li> <li>4. Ограничиться изучением только внешних данных о компании клиента.</li> </ol>                                                                                                                                                                                 |
| Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора<br>(из терминологии, фактов, параметров, принципов)<br>(ОПК-5.1)                                | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа   | <p>Какое из определений наиболее точно отражает сущность понятия «коммуникативная компетентность»?</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Способность человека грамотно составлять деловые документы;</li> <li>2. Совокупность знаний, умений и навыков, обеспечивающих эффективное общение в различных ситуациях;</li> <li>3. Умение правильно использовать профессиональную терминологию;</li> <li>4. Владение навыками публичных выступлений.</li> </ol>                                                                                          |
| Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора<br>(из терминологии, фактов, параметров, принципов)<br>(ОПК-5.2)                                | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа   | <p>Какой принцип коммуникации является основополагающим для построения эффективной деловой беседы?</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Принцип последовательности изложения информации;</li> <li>2. Принцип обратной связи и взаимопонимания;</li> <li>3. Принцип использования профессиональной терминологии;</li> <li>4. Принцип соблюдения формальностей и этикета.</li> </ol>                                                                                                                                                                 |
| Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора<br>(из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности)<br>(ОПК-5.1) | Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов | <p>В процессе подготовки к важной деловой презентации необходимо учесть факторы, влияющие на эффективность восприятия информации аудиторией. Какие из перечисленных факторов являются наиболее значимыми?</p> <p>Выберите все правильные варианты:</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Структура и логичность подачи материала;</li> <li>2. Внешний вид и невербальное поведение выступающего;</li> <li>3. Технические средства и качество визуальных материалов;</li> <li>4. Время проведения презентации и длительность выступления.</li> </ol> |

|                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности) (ОПК-5.2) | Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов | При проведении переговоров с иностранными партнерами необходимо учитывать культурные особенности коммуникации. Какие из перечисленных факторов следует принять во внимание для успешного взаимодействия? Выберите все правильные варианты:<br><b>Элементы:</b><br>1. Особенности невербального общения и языка жестов в культуре партнера;<br>2. Предпочитаемый стиль ведения переговоров и принятия решений;<br>3. Национальные особенности в организации рабочего пространства и рассадке участников;<br>4. Личные увлечения и хобби партнеров. |
| Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из терминологии, фактов, параметров, принципов) (ОПК-5.1)                      | Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов | Какие из перечисленных понятий относятся к основным элементам коммуникационного процесса? Выберите все правильные варианты:<br><b>Варианты ответов:</b><br>1. Отправитель информации;<br>2. Канал коммуникации;<br>3. Обратная связь;<br>4. Коммуникативная компетентность.                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из терминологии, фактов, параметров, принципов) (ОПК-5.2)                      | Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов | Какие из перечисленных принципов являются основополагающими для эффективной деловой коммуникации? Выберите все правильные варианты:<br><b>Варианты ответов:</b><br>1. Принцип ясности и точности передаваемой информации;<br>2. Принцип уважения к собеседнику и его позиции;<br>3. Принцип использования исключительно профессиональной терминологии;<br>4. Принцип своевременности и актуальности информации.                                                                                                                                   |
| Задание открытого типа с развернутым ответом (ОПК-5.1)                                                                                                                                                | Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ                                      | Опишите основные правила составления делового письма в международном формате.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Задание открытого типа с развернутым ответом (ОПК-5.2)                                                                                                                                                | Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ                                      | Опишите основные требования к составлению служебной записки.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

ПКО-3. Способность применять основные технологии маркетинговых коммуникаций при разработке и реализации коммуникационного продукта.

ПКО-3.1. Использует основные маркетинговые инструменты при планировании производства и (или) реализации коммуникационного продукта.

ПКО-3.2. Принимает участие в организации и выполнении маркетинговых исследований, направленных на разработку и реализацию коммуникационного продукта.

ПКО-3.3. Осуществляет мониторинг обратной связи с разными целевыми группами.

| Тип задания                                                   | Инструкция                                 | Пример задания                                                                                                                                                                        |                        |                |                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Задание закрытого типа на установление соответствия (ПКО-3.1) | Прочитайте текст и установите соответствие | Установите соответствие между типами барьеров в коммуникации и их характеристиками.<br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца |                        |                |                                                                                                                      |
|                                                               |                                            | Ситуация                                                                                                                                                                              |                        | Характеристики |                                                                                                                      |
|                                                               |                                            | А                                                                                                                                                                                     | Семантический барьер   | 1              | Возникает из-за различий в восприятии, предубеждений, стереотипов и эмоционального состояния участников коммуникации |
|                                                               |                                            | Б                                                                                                                                                                                     | Психологический барьер | 2              | Связан с различиями в языке, терминологии, жаргоне и значениях слов                                                  |
|                                                               |                                            | В                                                                                                                                                                                     | Культурный барьер      | 3              | Обусловлен различиями в культурных нормах, ценностях и традициях коммуникантов                                       |
|                                                               |                                            | Г                                                                                                                                                                                     | Технический барьер     | 4              | Проявляется в виде технических сбоев, шумов, помех и проблем с каналами передачи информации                          |
|                                                               |                                            |                                                                                                                                                                                       |                        | 5              | Связан с физическим расстоянием между коммуникантами                                                                 |
| Запишите выбранные цифры под                                  |                                            |                                                                                                                                                                                       |                        |                |                                                                                                                      |

|                                                                     |                                                  | соответствующими буквами:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                       |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---|------|---|---|---------------------|---|-----------------------------------------------------------------------|---|--------------------------|---|----------------------------------------------------------------------|---|--------------------------|---|---------------------------------------------------|---|---------------------------|---|----------------------------------------------------------|--|--|---|----------------------------------------------|---|---|---|---|--|--|--|--|
|                                                                     |                                                  | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | А                                                                     | Б | В    | Г |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
| А                                                                   | Б                                                | В                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Г                                                                     |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
|                                                                     |                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                       |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
| Задание закрытого типа на установление соответствия (ПКО-3.2)       | Прочитайте текст и установите соответствие       | <p>Установите соответствие между видами коммуникативных стратегий и их основными целями.</p> <p>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца</p> <table><tr><th colspan="2">Виды стратегий</th><th colspan="2">Цели</th></tr><tr><td>А</td><td>Стратегия убеждения</td><td>1</td><td>Формирование позитивного имиджа и представление себя в выгодном свете</td></tr><tr><td>Б</td><td>Стратегия информирования</td><td>2</td><td>Достижение взаимовыгодного результата через совместное решение задач</td></tr><tr><td>В</td><td>Стратегия сотрудничества</td><td>3</td><td>Передача объективной информации и фактов адресату</td></tr><tr><td>Г</td><td>Стратегия самопрезентации</td><td>4</td><td>Воздействие на мнения, установки и поведение собеседника</td></tr><tr><td></td><td></td><td>5</td><td>Создание атмосферы эмоционального напряжения</td></tr></table> <p>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:</p> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> | Виды стратегий                                                        |   | Цели |   | А | Стратегия убеждения | 1 | Формирование позитивного имиджа и представление себя в выгодном свете | Б | Стратегия информирования | 2 | Достижение взаимовыгодного результата через совместное решение задач | В | Стратегия сотрудничества | 3 | Передача объективной информации и фактов адресату | Г | Стратегия самопрезентации | 4 | Воздействие на мнения, установки и поведение собеседника |  |  | 5 | Создание атмосферы эмоционального напряжения | А | Б | В | Г |  |  |  |  |
| Виды стратегий                                                      |                                                  | Цели                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                       |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
| А                                                                   | Стратегия убеждения                              | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Формирование позитивного имиджа и представление себя в выгодном свете |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
| Б                                                                   | Стратегия информирования                         | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Достижение взаимовыгодного результата через совместное решение задач  |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
| В                                                                   | Стратегия сотрудничества                         | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Передача объективной информации и фактов адресату                     |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
| Г                                                                   | Стратегия самопрезентации                        | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Воздействие на мнения, установки и поведение собеседника              |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
|                                                                     |                                                  | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Создание атмосферы эмоционального напряжения                          |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
| А                                                                   | Б                                                | В                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Г                                                                     |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
|                                                                     |                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                       |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
| Задание закрытого типа на установление последовательности (ПКО-3.3) | Прочитайте текст и установите последовательность | <p>Установите правильную последовательность этапов коммуникационного процесса по модели Шрамма.</p> <p><b>Этапы:</b></p> <p>1. Формирование сообщения и определение его содержания;</p> <p>2. Декодирование сообщения получателем;</p> <p>3. Кодирование и передача сообщения;</p> <p>4. Обратная связь и подтверждение понимания.</p> <p>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</p> <table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                       |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |
|                                                                     |                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                       |   |      |   |   |                     |   |                                                                       |   |                          |   |                                                                      |   |                          |   |                                                   |   |                           |   |                                                          |  |  |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |  |

|                                                                                                                                                                                             |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |  |  |  |   |   |   |   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--|--|--|---|---|---|---|
| Задание закрытого типа на установление последовательности (ПКО-3.3)                                                                                                                         | Прочитайте текст и установите последовательность                                              | <p>Установите правильную последовательность этапов подготовки к публичному выступлению.</p> <p><b>Этапы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Анализ аудитории и определение целей выступления;</li><li>2. Составление плана и структуры выступления;</li><li>3. Подготовка презентационных материалов;</li><li>4. Репетиция и отработка выступления.</li></ol> <p>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</p> <table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |  |  |  | 1 | 2 | 3 | 4 |
|                                                                                                                                                                                             |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |  |  |  |   |   |   |   |
| 1                                                                                                                                                                                           | 2                                                                                             | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 4 |  |  |  |   |   |   |   |
| Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности) (ПКО-3.3) | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа | <p>В процессе деловой коммуникации возникла конфликтная ситуация между руководителем и подчиненным. Какой порядок действий будет наиболее эффективным для разрешения конфликта?</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Сначала выслушать позицию подчиненного, затем выразить свою точку зрения, обсудить возможные решения и прийти к соглашению;</li><li>2. Сразу предложить готовое решение конфликта, не вдаваясь в подробности ситуации;</li><li>3. Выразить свою позицию, затем выслушать подчиненного и принять окончательное решение;</li><li>4. Передать разрешение конфликта третьему лицу, не участвующему в ситуации.</li></ol> <p><b>Правильный ответ: 1</b></p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Ответ 1 верный, так как:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- демонстрирует уважение к позиции подчиненного;</li><li>- позволяет выявить истинные причины конфликта;</li><li>- создает атмосферу доверия и открытости;- способствует поиску взаимовыгодного решения;</li><li>- формирует конструктивный подход к разрешению конфликта.</li></ul> <p>Остальные варианты менее эффективны, так как:</p> <p>Вариант 2 игнорирует причины конфликта, может вызвать дополнительное недовольство, не решает основную проблему.</p> <p>Вариант 3 не учитывает эмоциональное состояние подчиненного, может восприниматься как давление, снижает шансы</p> |   |  |  |  |   |   |   |   |

|                                                                                                                                                                                             |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                             |                                                                                               | на конструктивный диалог.<br>Вариант 4 перекладывает ответственность на других, затягивает процесс разрешения конфликта, может нарушить субординацию.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности) (ПКО-3.2) | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа | <p>Вы проводите деловую встречу с потенциальным клиентом. Какой порядок представления участников будет наиболее эффективным с точки зрения делового этикета?</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сначала представить младших по должности старшим, затем мужчин женщинам;</li> <li>2. Сначала представить женщин мужчинам, затем старших по должности младшим;</li> <li>3. Сначала представить старших по должности младшим, затем женщин мужчинам;</li> <li>4. Сначала представить тех, кто пришел первым, затем остальных по порядку появления.</li> </ol> <p><b>Правильный ответ: 3</b></p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Ответ 3 верный, так как:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдает иерархические принципы делового этикета;</li> <li>- демонстрирует уважение к старшим по должности;</li> <li>- учитывает гендерный аспект коммуникации;</li> <li>- способствует созданию благоприятной атмосферы встречи;</li> <li>- соответствует международным стандартам делового общения.</li> </ul> <p>Остальные варианты менее эффективны, так как:</p> <p>Вариант 1 нарушает иерархические принципы, может быть воспринят как неуважение к старшим по должности.</p> <p>Вариант 2 хотя учитывает гендерный аспект, но игнорирует иерархию, может создать неловкую ситуацию на деловой встрече.</p> <p>Вариант 4 зависит от случайных факторов появления, не учитывает статус и должность участников, может нарушить деловой протокол.</p> |
| Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора                                                                                 | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа | <p>Какой из перечисленных принципов коммуникации является базовым для формирования эффективной системы обратной связи в организации?</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Принцип однозначности — информация должна передаваться в четкой и недвусмысленной форме;</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (из терминологии, фактов, параметров, принципов)<br>(ПКО-3.3)                                                                                                                                               |                                                                                                 | <p>2. Принцип своевременности — обратная связь должна предоставляться в оптимальные сроки;</p> <p>3. Принцип системности — обратная связь должна быть частью общей коммуникационной системы;</p> <p>4. Принцип достоверности — информация должна быть проверенной и объективной.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора<br>(из терминологии, фактов, параметров, принципов)<br>(ПКО-3.1)                                | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа   | <p>Какой из перечисленных параметров наиболее важен при оценке эффективности деловой презентации?</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <p>1. Длительность выступления — время, отведенное на презентацию материала;</p> <p>2. Степень вовлеченности аудитории — активность участников и их интерес к содержанию;</p> <p>3. Количество использованных слайдов — объем визуальных материалов;</p> <p>4. Техническая оснащенность — качество оборудования и вспомогательных средств.</p>                                                                                                                                                                                                     |
| Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора<br>(из разряда решения типовых задач, сопоставления, последовательности)<br>(ПКО-3.2) | Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов | <p>В процессе проведения переговоров необходимо выбрать стратегии поведения, которые обеспечат максимально эффективный результат. Какие из предложенных стратегий являются оптимальными для достижения взаимовыгодного соглашения?</p> <p>Выберите все правильные варианты:</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <p>1. Стратегия сотрудничества — поиск решения, учитывающего интересы обеих сторон;</p> <p>2. Стратегия компромисса — частичное удовлетворение интересов каждой стороны;</p> <p>3. Стратегия соперничества — стремление добиться максимального удовлетворения собственных интересов;</p> <p>4. Стратегия приспособления — уступка интересам противоположной стороны.</p> |
| Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из разряда решения типовых                                                           | Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов | <p>При проведении деловой презентации необходимо выбрать способы привлечения внимания аудитории. Какие из перечисленных методов являются наиболее эффективными для удержания внимания слушателей?</p> <p>Выберите все правильные варианты:</p> <p><b>Варианты ответов:</b></p> <p>1. Использование визуальных материалов — графики, схемы, презентации;</p> <p>2. Интерактивные элементы — вопросы к</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|                                                                                                                                                                                  |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| задач, сопоставления, последовательности) (ПКО-3.1)                                                                                                                              |                                                                                                 | аудитории, опросы, обсуждения;<br>3. Монолог докладчика — непрерывное повествование без перерывов;<br>4. Сторителлинг — использование историй и примеров из практики.                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из терминологии, фактов, параметров, принципов) (ПКО-3.1) | Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов | Какие из перечисленных характеристик относятся к основным свойствам эффективной деловой коммуникации?<br>Выберите все правильные варианты:<br><b>Варианты ответов:</b><br>1. Целенаправленность — наличие конкретной цели и задачи коммуникации;<br>2. Непрерывность — постоянный процесс обмена информацией;<br>3. Многоканальность — использование различных способов передачи информации;<br>4. Формализованность — строгое соблюдение установленных правил и норм.      |
| Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора (из терминологии, фактов, параметров, принципов) (ПКО-3.1) | Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов | Какие из перечисленных факторов способствуют успешному установлению делового контакта?<br>Выберите все правильные варианты:<br><b>Варианты ответов:</b><br>1. Профессионализм коммуникатора — компетентность в обсуждаемой теме;<br>2. Эмоциональная открытость — демонстрация личных переживаний и чувств;<br>3. Соблюдение делового этикета — следование правилам и нормам делового общения;<br>4. Гибкость в общении — способность адаптироваться к различным ситуациям. |
| Задание открытого типа с развернутым ответом (ПКО-3.1)                                                                                                                           | Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ                                      | Дайте определение термина «коммуникативная компетентность специалиста».<br><b>Правильный ответ;</b><br>Коммуникативная компетентность представляет собой совокупность знаний, умений и навыков эффективного взаимодействия с партнерами, позволяющую достигать поставленных целей в процессе профессиональной коммуникации.                                                                                                                                                 |
| Задание открытого типа с развернутым ответом (ПКО-3.3)                                                                                                                           | Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ                                      | Укажите 4 основных способа преодоления коммуникативных барьеров в профессиональной среде.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |