

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Наумова Наталия Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.10.2024 14:21:41
Уникальный программный ключ:
6b5279da4e034bffa79172803da5b7b559fc69e2

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Государственное образовательное учреждение высшего образования Московской области
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБЛАСТНОЙ УНИВЕРСИТЕТ
(МГОУ)
Кафедра культуры речи и риторики

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
Протокол от «10» июня 2021 г., № 11
Зав кафедрой  [И.С. Папуша]

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Направление подготовки 45.03.01 Филология
Программа подготовки Реклама с общественностью

Мытищи
2021

Авторы-составители

И.С. Папуша, доктор филологических наук,
заведующий кафедрой культуры речи и риторики

Фонд оценочных средств для обеспечения образовательного процесса бакалавров по дисциплине «Основы теории речевого воздействия» составлен в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

УП 2021

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения.	4
2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	4
3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	5
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	15

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фонд оценочных средств – составная часть образовательной программы по направлению подготовки 45.03.01.Филология на факультете русской филологии МГОУ.

Оценочные средства – фонд контрольных заданий для освоения дисциплины «Основы теории речевого воздействия», а также описаний форм и процедур, предназначенных для определения качества освоения магистрантом учебного материала.

2. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
ДПК – 2. Способен организовывать подготовку рекламной продукции, создавать эффективную коммуникационную инфраструктуру организации, обеспечивать внутреннюю и внешнюю коммуникацию.	1. Работа на учебных занятиях . 2. Самостоятельная работа.

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

Контрольные вопросы для самоподготовки

1. Теория речевого воздействия.
2. Психологические и лингвистические основы манипулирования.
3. Определение речевого воздействия в коммуникативно-прагматическом аспекте.
4. Психологические основы манипулирования.
5. Лингвистические основы манипулирования.
6. Отражательная и моделирующая концепция языка, расширяющая определение суггестии.
7. Стратегии и тактики суггестивного речевого общения.
8. Теория речевой деятельности и стратегии речевого поведения.
9. Типология речевых стратегий.
10. Речевая стратегия и речевая тактика.
11. Речевая тактика и коммуникативные ходы.
12. Семантический тип речевых стратегий
13. Прогнозирование и контроль как базовые элементы речевой стратегии
14. Тактика уговаривания (уговоры, просьба, убеждение: критерии разграничения тактик).
15. Тактика дискредитации (оскорбление, издевка, обвинение: специфика тактик).
16. Три тактики саморепрезентации.
17. Приемы речевого воздействия на различных уровнях языковой системы.
18. Приемы речевого воздействия.
19. Фонетические и морфематические приемы суггестии.
20. Лексические приемы суггестии.
21. Морфологические приемы суггестии.
22. Синтаксические приемы суггестии.
23. Композиция текста как суггестивный прием.
24. Отбор фактов как суггестивный прием.
25. Искажение пропорций передаваемой информации.
26. Выбор объекта сравнения как способ воздействия.
27. Расположение аргументов от сильного к слабому (метод доверия по аналогии или накопления согласия).
28. Темп, тембр и сила голоса как суггестивное средство.
29. Поза и выражение лица как средство воздействия.
30. Самовосприятие невербальных действий («киваю, поэтому соглашаюсь»).
31. Графические приемы суггестии.

Темы докладов

1. Формы делового общения и управленческих воздействий.
2. Компонентный анализ как основа определения прагматического потенциала высказывания (на материале рекламных текстов).
3. Компонентный анализ как основа определения прагматического потенциала высказывания (на материале политического дискурса).
4. Частные императивные значения.
5. Вербальная суггестия.
6. Когнитивный анализ речевого поведения говорящего в ситуации убеждения.
7. Перлокутивный эффект высказывания.
8. Суггестивность масс-медиального дискурса.
9. Диагностирование личностных свойств автора по его речевому поведению.
10. Суггестологический анализ центральных СМИ.
11. Суггестологический анализ рекламной продукции.
12. Суггестологический анализ судебных речей (Кони, Плевако).
13. Суггестологический анализ диалогов «преподаватель – студент», «родитель – ребенок», «руководитель – подчиненный».
14. Стратегии защиты от манипулятора в диалогах (на своих примерах).
15. Нарушение языковых норм как фактор манипулятивного воздействия.
16. Грамматические формы наклонения и времени как средство суггестии (на материале анализа рекламных текстов)
17. Использование лексем сравнительной и превосходной степени в рекламе.
18. Суггестивное функционирование русскоязычных слов в сравнении с заимствованными словами (без боли – с использованием анестезии, убийца – киллер).
19. Проблема эффективности манипулятивных приемов в зависимости от их «узнаваемости».
20. Развитие речевого воздействия как науки.
21. Тенденции современного речевого общения.
22. Речевой портрет говорящего.
23. Речевые игры в общении.
24. Барьеры общения.
25. Негативный коммуникативный сценарий и средства его преодоления.
26. Невербальные средства общения.
27. Коммуникативные барьеры.
28. Технология управления межличностными конфликтами.
29. Речевые конфликты и пути их преодоления.
30. Деловые и личные конфликты.

Темы презентаций

1. Тактики и стратегии в речевом воздействии в связях с общественностью.

2. Нелояльные аргументы и их использование в средствах массовой информации.
3. Риторические приёмы речевого манипулирования в связях с общественностью.
4. Вербальные психотехнические приёмы воздействия на подсознание.
5. Коммуникативная грамотность как условие эффективного речевого воздействия в связях с общественностью.

Текущий контроль предусматривает вопросы:

1. Развитие речевого воздействия как науки.
2. Тенденции современного речевого общения.
3. Речевой портрет говорящего.
4. Речевые игры в общении.
5. Барьеры общения. Негативный коммуникативный сценарий и средства его преодоления.
6. Невербальные средства общения.
7. Коммуникативные барьеры.
8. Технология управления межличностными конфликтами.
9. Речевые конфликты и пути их преодоления.
10. Деловые и личные конфликты.
11. Внешний имидж.
12. Эффективное общение со школьниками.
13. Правила эффективного общения и воздействия.

Примеры тестов по дисциплине «Основы теории речевого воздействия»:

1. «Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:
 - Деловых интересов партнеров
 - Личностных, неделовых интересов партнеров
 - Профессиональных интересов партнеров
2. Адресат манипуляции в деловом общении — это:
 - Партнер, который может стать жертвой манипуляции
 - Партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие
 - Партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия
3. Атрибуцией называется:
 - Все ответы неверны
 - Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей
 - Приписывание определенным группам людей специфических черт
 - Стремление человека быть в обществе других людей

4. В ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:

- Духовные идеалы партнера-адресата
- Когнитивные структуры партнера-адресата
- Потребности и склонности партнера-адресата
- Ценностные установки партнера-адресата

5. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:

- Жестов
- Информационных технологий
- Определенного темпа речи
- Похлопываний по плечу
- Устной речи

6. Все люди делятся на:

- Все ответы верны
- Рациональных и иррациональных
- Сенсорики и интуиты
- Экстравертов и интровертов

7. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:

- Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
- Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
- Рациональное использование партнерами поддерживающих техник
- Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации

8. Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:

- Аудиальными образами
- Зрительными образами
- Тактильными образами

9. Информационно-силовое обеспечение манипулятора в манипулятивных технологиях делового общения складывается из совокупного взаимодействия:

- Когнитивно-рациональных сил адресата психологического воздействия
- Личностно-психологических сил манипулятора
- Привлеченных (заимствованных) сил, которые создаются другими личностями
- Статусно-ресурсных сил манипулятора

10. К механизмам манипулятивного воздействия относятся:

- Механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор
- Потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции
- Психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции
- Психотехнические приемы манипулятивного воздействия

11. К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты можно отнести:

- Временное прерывание адресатом делового контакта с манипулятором
- Использование партнером-адресатом психотехнических приемов встречной манипуляции
- Преобразование партнером-адресатом коммуникативных сигналов манипулятора с учетом собственных интересов
- Целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора

12. К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники:

- «Ложного вовлечения»
- Запутывания
- Расположения
- Скрытого принуждения
- Убеждения

13. К особым техникам пассивной защиты, ориентированным на отражение манипулятивного воздействия, относятся:

- Выстраивание партнером-адресатом смысловых и семантических барьеров с манипулятором
- Дистанцирование партнера-адресата от партнера-манипулятора
- Расположение партнера-адресата к намерениям и установкам манипулятора
- Соккрытие партнером-адресатом своих ситуативно переживаемых эмоций и чувств

14. К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:

- Альтернативные
- Зеркальные
- Информационные
- Риторические

15. К признакам, которые свидетельствуют о наличии манипуляции в деловом общении, относятся:

- Неконгруэнтность коммуникативных сообщений манипулятора
- Поведенческая стратегия делового партнера-коммуникатора, ориентированная на сотрудничество
- Появление у партнера-адресата внутренних ощущений дискомфорта,

эмоционального напряжения и беспокойства

- Присутствие вербализированных и невербальных угрожающих сигналов
- Структурная компоновка дискурсов информации, не релевантная их содержательной значимости для решения деловой проблемы

16. К средствам невербальной коммуникации относятся:

- Все ответы верны
- Кинесика
- Проксемика
- Такетика

17. К техникам малого разговора, применяемого в деловой коммуникации, относятся:

- Высказывания-ссылки с приятными ассоциациями для партнера
- Интересный, увлекательный рассказ
- Позитивные констатации событий или фактов, интересующих партнера
- Убеждающие деловые сообщения
- Цитирование высказываний партнера о его увлечениях, хобби

18. Кинесическими средствами невербального общения выступают:

- Мимика
- Поза
- Покашливание
- Рукопожатие
- Устная речь

19. Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:

- Вербализированную подачу социально значимых для адресата дискурсов информации
- Дозирование информации
- Соккрытие важных смысловых дискурсов информации
- Утаивание информации

20. Манипулятивная стратегия в деловом общении реализуется как:

- Система психотехнических приемов и действий, отражающая долговременные цели манипулятора
- Система совместных поведенческих действий деловых партнеров, имеющая целью компромиссное решение деловой проблемы
- Совокупность поведенческих действий адресата манипуляции

21. Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:

- Открытое принуждение партнера к каким-либо поведенческим действиям
- Психотехнические приемы манипулирования
- Скрытое психологическое воздействие на делового партнера
- Техники расположения и убеждения по отношению к партнеру — адресату воздействия

22. Мишени манипулятивного воздействия — это:

- Локальные психические структуры партнера-адресата, на которые направлено манипулятивное воздействие
- Объекты, включенные в деловую ситуацию
- Структурные уровни психики манипулятора

23. Невербальными средствами общения являются

- Взгляд
- Походка
- Рукопожатие
- Телефон
- Электронная почта

24. Общение — это:

- Все ответы верны
- Процесс передачи информации
- Процесс установления контактов между людьми
- Процесс формирования и развития личности

25. Персональная дистанция в процессе общения:

- 120-350см
- 15-50см
- 50-120см
- Свыше 350см

26. Побудительная информация в деловой коммуникации реализуется в виде:

- Познавательного сообщения
- Призыва
- Приказа
- Просьбы

27. Прием направленного критического слушания целесообразно использовать в деловых ситуациях, связанных с:

- «Прочтением» стенических эмоций партнеров
- Выслушиванием жалоб клиентов
- Дискуссионным обсуждением проблем
- Обсуждением каких-либо инновационных проектов

28. Проксемическими характеристиками невербального общения являются:

- Дистанция между общающимися
- Мимика
- Похлопывание по спине
- Телефон
- Угол общения партнеров

29. Просодическими средствами невербального общения выступают

- Громкость голоса
- Дистанция между общающимися
- Жесты
- Интонация
- Плач

30. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените, как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

Доброе утро, страховая компания «Висент»

- Отрицательно
- Положительно

31. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените, как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

Добрый день. Это центр «Генезис». У телефона Ирина Аникеева. Чем я могу вам помочь?

- Отрицательно
- Положительно

32. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените, как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

Здравствуйте, сервисный центр

- Отрицательно
- Положительно

33. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените, как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

Извините, я не занимаюсь этими вопросами. Вам нужно позвонить в отдел продаж.

- Отрицательно
- Положительно

34. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените, как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

Извините, я работаю в другом отделе, поэтому ничем вам помочь не могу.

- Отрицательно
- Положительно

35. Прочитайте фразу-ответ на входящий телефонный звонок. Оцените, как воспринимает клиент фразу. Если Вы считаете, что фраза положительно воспринимается клиентом, ответьте «положительно», а если отрицательно, то ответьте «отрицательно».

К сожалению, Анна еще обедает.

- Отрицательно
- Положительно

Примерный перечень вопросов для зачёта с оценкой:

1. Понятие «речевое воздействие»: разделы, факторы и аспекты речевого воздействия.
2. Основные этапы становления речевого воздействия как науки.
3. Теория речевого воздействия и риторика.
4. Античный риторический канон и его современная интерпретация в аспекте речевого воздействия.
5. Теория и практика речевого воздействия в России в XXI веке: пути совершенствования.
6. Понятие общения. Виды общения.
7. Функции общения.
8. Тенденции развития современного общения.
9. Содержание понятий «языковой паспорт говорящего», «коммуникативное поведение человека», «коммуникативная культура говорящего» и их роль в общении.
10. Коммуникативная грамотность и речевое воздействие. Современное состояние коммуникативной грамотности.
11. Эффективное общение и его слагаемые.
12. Законы общения, необходимые для эффективного речевого воздействия.
13. Речевое общение и речевое воздействие.
14. Психологические предпосылки современных технологий речевого воздействия: мотивы и потребности.
15. Условия эффективного речевого воздействия.

16. Бесконфликтное общение и речевое воздействие.
17. Стратегии речевого поведения в конфликтном общении.
18. Особенности речевого воздействия в связях с общественностью.
19. Убеждение как способ речевого воздействия. Факторы убеждающего воздействия.
20. Убеждение и аргументация.
21. Понятие «аргументация»: субъект, объект, цель и средства аргументации.
22. Виды аргументации.
23. Политическая аргументация и ценности общественного сознания.
24. Способы и виды убеждения.
25. Внушение как речевой способ неаргументированного воздействия. Эффективность внушения.
26. «Внушение», «установка», «массовое сознание»: содержание этих понятий и их взаимосвязь.
27. Личностный принцип и принцип стереотипа как основные принципы внушения.
28. Провокативное речевое воздействие в связях с общественностью.
29. Провокативные стратегии и их место в структуре текста.
30. Манипулирование и языковое манипулирование.
31. Основные сферы речевого воздействия и языкового манипулирования.
32. Манипулирование через обращение к эмоциям.
33. Манипулирование через обращение к социальным установкам.
34. Манипулирование через обращение к представлениям о мире.
35. Речевое воздействие в разных стратегиях рекламирования.
36. Скрытые и явные сравнения как средство языкового манипулирования.
37. Манипуляции классом сравнения.
38. Манипуляции с параметрами сравнения.
39. «Речевое манипулирование», «речевое насилие», «речевая агрессия», «речевая демагогия»: содержание и соотношение понятий.
40. Понятие имплицатуры. Конвенциональные имплицатуры.
41. Теоретические имплицатуры и имплицатуры речевого воздействия.
42. Речевоздействующий потенциал лексической системы языка. Языковая игра, основанная на многозначности, омонимии, паронимии.
43. Антонимические противопоставления в аспекте речевого воздействия.
44. Ресурсы фразеологии в аспекте речевого воздействия.
45. Грамматический контраст как приём речевого воздействия.
46. Словообразовательная игра как средство речевого воздействия.
47. Ресурсы синтаксиса в аспекте речевого воздействия.
48. Фонетические ресурсы речевого воздействия.
49. Выразительные средства языка в аспекте речевого воздействия. Языковая метафора.
50. Нелояльные аргументы, их употребление в средствах массовой информации.

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

Итоговая шкала оценивания включает «базовую», «сверхбазовую» и «вариативную» части.

Базовая часть (пороговый уровень сформированности) включает в себя оценённые в баллах различные виды работ бакалавра, предусмотренные данной программой, выполнение которых даёт возможность набрать до 70 баллов и претендовать на положительную оценку на зачёте («удовлетворительно», «хорошо»).

Сверхбазовая часть (продвинутый уровень сформированности) включает в себя оценённые в баллах все виды работ бакалавра, предусмотренные данной программой (в т.ч и работы базовой части). Выполнение всех видов работ даёт возможность набрать более 70 баллов и претендовать на зачёте на оценку («хорошо», «отлично»).

Вариативная часть (ниже порогового уровня сформированности) предусмотрена на тот случай, когда студент не набирает достаточное количество баллов для допуска к зачёту.

Посещение каждого занятия оценивается (100% -80% посещаемость – 18-10б., 70-40% -9-3б., 30-0% - 2-0б.).

Контроль работы на практических занятиях предполагает оценку устных ответов на поставленные вопросы (100% -80% правильных ответов – 3б-30б., 70-40% -29-18-б., 30-0% - 17-0 б.).

БАЗОВАЯ ЧАСТЬ			
<i>Вид контроля</i>	<i>Тема /форма аттестационной работы</i>	<i>Мин Кол-во баллов</i>	<i>Макс Кол-во баллов</i>
Контроль посещаемости	Посещение лекционных и практических занятий	0	18
Контроль работы на занятиях	Контроль работы на практических занятиях	0	36
Контроль самостоятельной работы	Проверка конспектов (1 раз в семестр)	0	6
Рубежный контроль	Тестирование (по 0, 5 балла за выполненное задание)	0	10
Всего за семестр			70

Преподавание дисциплины «Основы теории речевого воздействия» предполагает следующие **формы учебной деятельности**: лекционный курс, практические занятия, самостоятельную и индивидуальную работу.

В **лекционном курсе** следует уделить внимание теоретическим вопросам имиджелогии в логически выдержанной форме. Основными целями лекции являются системное освещение ключевых понятий и положений по соответствующей теме, обзор и оценка существующей проблематики, ее методологических и социокультурных оснований, возможных вариантов решения, дача методических рекомендаций для дальнейшего изучения курса, в том числе литературы и источников. Лекционная подача материала, вместе с тем, не предполагает исключительную активность преподавателя. Лектор должен стимулировать студентов к участию в обсуждении вопросов лекционного занятия, к высказыванию собственной точки зрения по обсуждаемой проблеме.

Практические занятия по дисциплине «Основы теории речевого воздействия» направлены на развитие самостоятельности студентов в исследовании изучаемых вопросов и приобретение профессиональных умений и навыков. Практические занятия проводятся в форме обсуждения проблемных вопросов в группе при активном участии студентов, они способствуют углубленному изучению наиболее фундаментальных и сложных проблем курса, служат важной формой анализа и синтеза исследуемого материала, а также подведения итогов самостоятельной работы студентов, стимулируя развитие профессиональной компетентности, навыков и умений. На практических занятиях студенты учатся работать с научной литературой, четко и доходчиво излагать проблемы и предлагать варианты их решения, аргументировать свою позицию, оценивать и критиковать позиции других, свободно публично высказывать свои мысли и суждения, грамотно вести полемику и представлять результаты собственных исследований. При проведении практических занятий преподаватель должен ориентировать студентов при подготовке использовать в первую очередь специальную научную литературу (монографии, статьи из научных журналов).

Контроль работы на практических занятиях предполагает оценку устных ответов на поставленные вопросы. Ответы можно оценивать по четырём важнейшим параметрам: знание фактического материала по обсуждаемому вопросу; умение показывать причинно-следственные связи; владение дополнительной литературой; способность убедительно отстаивать свою точку зрения и уважительно вести дискуссию.

Процесс формирования компетенций учащихся не может быть полноценным без продуманной системы средств их измерения и оценивания. Наиболее эффективные средства измерения компетенций учащихся: рефераты, контрольная работа, тесты минимальной компетентности, конспекты.

Проверка **конспектов** практикуется с условием, что у каждого студента конспекты будут проверены один раз за время изучения дисциплины. Содержание конспекта оценивается от 0 до 6 баллов, в зависимости от уровня осмысления материала, предложенного студентам для самостоятельного изучения.

Методические рекомендации к составлению конспекта

Конспектирование предполагает письменную фиксацию информации, в виде краткого изложения основного содержания научного текста. Целью конспектирования является составление записи, позволяющей студенту с нужной полнотой восстановить полученную из научного источника информацию. Эффективной формой является составление тезисного конспекта, представляющего собой кратко сформулированные основные мысли изучаемого материала. Основными требованиями к составлению конспекта является:

- запись выходных данных источника;
- соответствие представленного в конспекте материала основным положениям выбранного источника;
- чёткая формулировка основных мыслей источника;
- усвоение содержания законспектированного научного исследования.

Шкала оценивания конспекта

Уровни оценивания		Баллы
№	Содержание	
4	Ключевая идея статьи отражена в конспекте полностью, что показывает глубокое понимание содержания конспектируемого текста	6
3	Основная идея статьи показана, однако понимание ее вызывает сомнение	5
2	Идея ясна, но ее понимания автором нет, конспект сделан шаблонно.	4
1	Идея статьи с трудом проглядывается, отсутствует понимание ее автором, наличие ошибок в изложенном материале.	3-2
0	Идея статьи в конспекте не отражена.	0-1

Тестирование даёт возможность набрать до 10 баллов, исходя из оценки за каждый правильный ответ – 0, 5 балла). Тестирование проводится по мере прохождения изучаемого курса. Комплект тестов разрабатывается преподавателем, ведущим дисциплину, и утверждается на заседании кафедры. При оценивании выполнения тестов следует учитывать, что поскольку тесты на компетентность чаще всего критериально-ориентированные (в качестве критерия рассматриваются знания, умения и компетенции, которые должны быть сформированы у ученика), то показателем уровня сформированности компетентности можно считать выполнение заданий теста на 60-70%. Проведение тестирования призвано закрепить результаты учебной работы и сформировать индивидуальную траекторию подготовки студентов к промежуточному контролю. В ходе тестирования осуществляется проверка знания обучающимися базовой

лингвистической терминологии, умение определять статус различных языковых единиц, определять те или иные языковые факты.

Устный опрос – форма контроля, предполагающая групповое обсуждение под руководством преподавателя достаточно широкого круга проблем. Как форма контроля опрос позволяет преподавателю в сравнительно небольшой срок выяснить уровень знаний студентов целой группы по данному разделу курса.

Шкала оценивания индивидуального собеседования и устного опроса

Критерии оценивания	Высокий	Оптимальный	Удовлетворит.	Неудовлетворит.
Уровень усвоения материала, предусмотренного программой	5	4	3	2
Умение выполнять задания, предусмотренные программой	5	4	3	2
Уровень знакомства с литературой, предусмотренной программой	5	4	3	2
Уровень знакомства с интернет-ресурсами, предусмотренными программой	5	4	3	2
Уровень раскрытия причинно-следственных связей	5	4	3	2
Уровень самостоятельности в формулировке выводов	5	4	3	2
Всего	5	4	3	0-2

Требования к индивидуальному собеседованию и опросу:

- овладение студентами навыком обобщения изученных тем лекционного курса и научной литературы;
- умение оперировать научными терминами и понятиями;
- умение аргументировать своё мнение, тем самым представлять глубину осознания и усвоения материала.

СВЕРХБАЗОВАЯ ЧАСТЬ			
Вид контроля	Тема /форма аттестационной работы	Мин Кол-во баллов	Макс Кол-во баллов
Контроль самостоятельной работы	Проверка доклада	0	15
Контроль выполнения контрольной работы	Проверка контрольной работы	0	15
Всего за семестр			30

Для оценивания интегрированных и практико-ориентированных заданий используются несколько критериев, оцениваемых в 10-15 баллов (0 – признак не сформирован, 1-5 балл – чётко не выражен, 6-10 балла – выражен чётко; 11-15 – критерии выполнения творчески переосмыслены студентом):

Шкала оценивания доклада, уровни оценивания:

Вид оцениваемой Деятельности	Уровни оценивания			
	Минимальный	Удовлетворит.	Оптимальный	Высокий
Формулирование представленной информации в виде проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и / или выводы необоснованны	Проблема раскрыта. Проведён анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и / или обоснованы студентом.	Проблема раскрыта полностью. Проведён анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы.
Предложение способа решения проблемы	Способ решения не представлен.	Информация не систематизирована. Не используются профессиональные термины	Информация систематизирована. Нарушены некоторые логические связи.	Способ решения представлен логично и последовательно. Использованы 5 и более профессиональных терминов.
Демонстрация способа решения проблемы	Не использованы современные технологии.	Технологии использованы частично	Используются технологии, но есть ошибки.	Информация продемонстрирована без ошибок, с использованием широкого спектра технических возможностей.
Всего баллов	6-0	9-7	12-10	15-13

Методические рекомендации к подготовке доклада

При написании доклада студенту необходимо:

- а) отобрать учебную и научную литературу по вопросу исследования;
- б) составить план доклада, в котором следует отразить: *введение*, в котором ставится цель и задачи исследования; *историю и теорию вопроса* (которая может являться составной частью введения или представлять самостоятельную главу); *основную часть работы*; *заключение*, в котором подводятся итоги исследования, а также освещается перспектива дальнейшего изучения проблемы, темы, вопроса; *список литературы, лексикографических источников*; *приложение* (словник, картотека, таблицы, схемы и т. п.).
- в) при описательном характере темы исследования необходимо осветить точки зрения на проблему ученых, выделить распространенный взгляд на существо проблемы, представить свою точку зрения;
- г) если анализируется конкретный языковой материал, следует его отобрать из определенных источников, классифицировать по одному или

нескольким признакам, описать классификацию, сделать выводы по проведенному анализу;

д) если доклад предполагает использование словарей, выписываются данные словарей, они сравниваются с данными собственных наблюдений, в заключение делаются выводы;

е) в работе с текстом языковой материал, извлеченный из текста, анализируется в системной интерпретации, при этом вначале исследуется фонетико-фонологический уровень языковых единиц, затем лексико-фразеологический, далее – грамматический;

ж) в заключении подводятся итоги исследования, освещается перспектива дальнейшего изучения проблемы, темы, вопроса.

Шкала оценивания контрольной работы:

Вид оцениваемой Деятельности	Уровни оценивания			
	Минимальный	Удовлетворит.	Оптимальный	Высокий
Владение навыками анализа фактического материала, предложенного в работе	Анализ языковых фактов не представлен. Отсутствуют выводы	Есть попытка анализа, но неправильная. Выводы не сделаны и / или выводы необоснованны	Проведён анализ языковых фактов без привлечения аргументации. Не все выводы сделаны и / или обоснованы студентом.	Проблема раскрыта полностью. Проведён анализ языковых фактов с привлечением дополнительной литературы и достаточной аргументацией
Знание теоретического материала	Способ решения не представлен.	Информация не систематизирована. Не используются профессиональные термины	Информация систематизирована. Нарушены некоторые логические связи.	Способ решения представлен логично и последовательно. Использованы 5 и более профессиональных терминов.
Умение обобщать анализируемые языковые факты	Не использованы современные технологии.	Технологии использованы частично	Используются технологии, но есть ошибки.	Информация продемонстрирована без ошибок, с использованием широкого спектра технических возможностей.
Умение видеть связи между языковыми фактами;	Способ решения не представлен.	Информация не систематизирована. Не используются профессиональные термины	Информация систематизирована. Нарушены некоторые логические связи.	Способ решения представлен логично и последовательно. Использованы 5 и более

		ые термины		профессиональн ых терминов.
Отсутствие в контрольной работе орфографических, пунктуационных, стилистических, графических и прочих ошибок	Большое количество ошибок, бессистемность выполнения.	Информация не систематизирована. Не используются профессиональные термины, есть достаточное количество грубых ошибок	Информация систематизирована. Нарушены некоторые логические связи. Наблюдаются некоторые негрубые ошибки	Способ решения представлен логично и последовательно. Работа выполнена безошибочно либо с незначительным и недочетами
Всего баллов	0-1	6-2	10-6	15-11

Самостоятельная работа предусматривает не только выполнение обязательных для всех домашних заданий к лабораторным занятиям, зачету или экзамену, но и чтение дополнительной литературы, выполнение заданий исследовательского характера, привлечение различного рода словарей. Индивидуальная работа должна учитывать различную степень лингвистической и общекультурной подготовки студентов, их отношение к предмету.

Контролируемая самостоятельная работа включается в план самостоятельной работы каждого студента в обязательном порядке. Студент, приступающий к изучению дисциплины, получает информацию обо всех формах самостоятельной работы по курсу с выделением обязательной и контролируемой самостоятельной работы.

Контроль над самостоятельной работой студентов осуществляется в виде: текущей работы с лекционным материалом, предусматривающей проработку конспекта лекций и учебной литературы; изучения материала, вынесенного на самостоятельную проработку; подбора и обзора литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме дисциплины; подготовки реферата.

Критерии оценивания самостоятельной работы:

- умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников (0-5 баллов);
- умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстраций теоретических положений (0-5 баллов);
- умение самостоятельно решать проблему/задачу на основе изученных методов, приемов, технологий (0-5 баллов);
- умение ясно, четко, логично и грамотно излагать собственные размышления, делать умозаключения и выводы (0-5 баллов);
- умение пользоваться ресурсами глобальной сети (0-5 баллов).

Формой контроля знаний, умений и навыков по дисциплине (промежуточная аттестация) является **зачёт с оценкой во 2-м семестре**. Вопросы предполагают контроль общих методических знаний и умений,

способность студентов проиллюстрировать их примерами, индивидуальными материалами, составленными студентами в течение курса.

Зачёт с оценкой «отлично» (81-100 б.) выставляется, если студент показал знание теории, видение логической структуры и закономерностей соответствующей науки, хорошее осмысление основных вопросов проблемы, умение при этом раскрывать содержательную сторону понятия, используя иллюстративный материал; умение оценивать и анализировать единицы языка и речи. Ответ по форме логичен, содержателен.

Зачёт с оценкой «хорошо» (61-80 б.) выставляется студенту, если он показал хорошие результаты по теории, умение отбирать, классифицировать, анализировать единицы языка и речи. Однако осмыслил он теоретический материал односторонне, не совсем чётко разграничил единицы языка и речи.

Зачёт с оценкой «удовлетворительно» (41-60 б.) получает студент, если ответ на вопросы нечёток, наблюдается смешение понятий, он делает ошибки в анализе.

Зачёт с оценкой «неудовлетворительно» (21-40 б.) выставляется, если студент не владеет (или владеет в незначительной степени) основным программным материалом в объёме, необходимым для профессиональной деятельности; наличие пробелов в знании основного учебно-программного материала, непонимание сущности излагаемых вопросов; допущение принципиальных, грубых ошибок в выполнении заданий, предусмотренных программой. Как правило, неудовлетворительная оценка выставляется обучающимся, у которых возникнут трудности при дальнейшем освоении ОП ВО и осуществлении профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа студентов в процессе изучения дисциплины «Основы теории речевого воздействия» предполагает работу с учебной и научной литературой; конспектирование научных источников; подготовку докладов и устных сообщений по результатам самостоятельного теоретического материала. Контроль преподавателем осуществляется в ходе беседы по темам, на индивидуальных консультациях; проверки краткого реферата или прослушивания доклада.

Выполнение любого практического и контрольного задания требует от студента знания теоретического материала, умения правильно излагать мысли с помощью кода.

В том случае, если студент набрал менее 40 баллов, то он выбирает из ниже приведённой таблицы один или несколько видов работы.

ВАРИАТИВНАЯ ЧАСТЬ			
Форма аттестационной работы	Тема /форма аттестационной работы	Мин Кол-во баллов	Макс Кол-во баллов
Контрольная работа по одному из разделов курса	Анализ одной из речевых ситуаций (фонетический, морфологический, стилистический, нормативный)	0	10
Подготовка презентации	Презентация по выбранной заранее (в начале семестра) теме.	0	10
Написание теста	Тестирование (по 0,5 балла за выполненное		10

по всему курсу	задание)		
Всего за семестр			30

Шкала оценивания презентации

Вид оцениваемой деятельности	Уровни оценивания			
	Минимальный	Удовлетворительный	Оптимальный	Высокий
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
Баллы за каждый вид	2-0	5-3	9-6	10-7