

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 06.06.2025 13:57:47  
Уникальный программный ключ:  
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82479

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

|          |                                         |
|----------|-----------------------------------------|
| Институт | Магистратура                            |
| Кафедра  | Сервисных технологий и бизнес-процессов |

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Язык деловых межкультурных коммуникаций

|                                                                 |                                                     |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Уровень образования                                             | магистратура                                        |
| Направление подготовки                                          | 43.04.01      Направление подготовки                |
| Программа                                                       | Управление бизнес-проектами в креативных индустриях |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 2 года                                              |
| Форма обучения                                                  | очная                                               |

Рабочая программа учебной дисциплины «Язык деловых межкультурных коммуникаций» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 9 от 09.04.2025 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины «Язык деловых межкультурных коммуникаций»:

Доцент Ю.В. Чернова

И.о. заведующего кафедрой: Т.Т. Черкашина

## **1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

Учебная дисциплина «Язык деловых межкультурных коммуникаций» изучается в первом и втором семестрах.

Курсовая работа/Курсовой проект – не предусмотрены.

### **1.1. Форма промежуточной аттестации:**

второй семестр                      - зачет

### **1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП**

Учебная дисциплина «Язык деловых межкультурных коммуникаций» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, и является элективной дисциплиной.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предыдущему уровню образования в части сформированности универсальных компетенций.

Результаты обучения по учебной дисциплине используются при прохождении всех видов практик, научно–технических семинаров предусмотренных ОПОП и выполнении ВКР.

## **2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Целями изучения дисциплины «Язык деловых межкультурных коммуникаций» являются:

- овладение обучающимися понятийным аппаратом теории и практики межкультурной коммуникации;
- развитие способности правильной интерпретации конкретных проявлений коммуникативного поведения в различных культурах;
- формирование навыков культурной восприимчивости и развитие интеркультурной коммуникативной компетенции, позволяющей осуществлять адекватную коммуникативно-языковую деятельность в условиях межкультурного общения;
- овладение навыками самостоятельного анализа и систематизации материала; освоения методов исследовательской работы, навыков научного мышления и обобщения;
- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины.

### **2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:**

| Код и наименование компетенции                                                                                                                                                                                                                           | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                                                                                                           | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-4<br>Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия                                                                                       | ИД-УК-4.1<br>Подготовка и редактирование различных академических текстов                                                                                                                                                       | -готовит и редактирует тексты различной сложности;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                                                                                                                                                                                                          | ИД-УК-4.2<br>Готовность к участию в профессиональных дискуссиях и грамотное использование деловой, устной и письменной коммуникации                                                                                            | -использует знания об особенностях деловой коммуникации в устной и письменной формах;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                                                                                                                                                                                                                          | ИД-УК-4.3<br>Навыки межличностного делового общения, в том числе на иностранных языках с применением профессиональных языковых форм и средств                                                                                  | -анализирует проведенную деловую встречу и переговоры с целью критической оценки своего поведения и учета совершенных ошибок;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| УК-5<br>Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия                                                                                                                                                 | ИД-УК-5.1<br>Адекватный учет особенностей поведения людей различного социального и культурного статуса в процессе взаимодействия                                                                                               | -оценивает и учитывает роль невербальных коммуникаций в деловом общении;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                                                          | ИД-УК-5.2<br>Навыки взаимодействия в условиях межкультурных коммуникаций                                                                                                                                                       | -осуществляет деловую коммуникацию, выявляет и устраняет стереотипы и языковые ошибки;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| ПК-5<br>Способен применять при реализации профессиональной деятельности проектный подход, выстраивая деловую межкультурную коммуникацию и командную работу на принципах системного критического мышления, взаимодействия, самоорганизации и саморазвития | ИД-ПК-5.1<br>Готовность к участию в дискуссиях на профессиональные темы, грамотное использование профессиональной терминологии. Навыки межличностного делового профессионального общения, в том числе с иностранными коллегами | <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует готовность к участию в дискуссиях на профессиональные темы и владение профессиональной терминологией, а также способность к грамотному использованию деловой, устной и письменной коммуникации в профессиональном контексте;</li> <li>– обладает навыками межличностного делового профессионального общения, которые позволяют ему успешно взаимодействовать с коллегами, клиентами и партнерами;</li> <li>– способен эффективно взаимодействовать, в том числе, с иностранными коллегами.</li> </ul> |

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|                         |   |      |    |      |
|-------------------------|---|------|----|------|
| по очной форме обучения | 2 | з.е. | 64 | час. |
|-------------------------|---|------|----|------|

3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий  
(очная форма обучения)

| Структура и объем дисциплины     |                                   |            |                                      |                              |                              |                                 |                                             |                                                   |                                  |
|----------------------------------|-----------------------------------|------------|--------------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------|
| Объем дисциплины<br>по семестрам | форма промежуточной<br>аттестации | всего, час | Контактная аудиторная работа,<br>час |                              |                              |                                 | Самостоятельная работа<br>обучающегося, час |                                                   |                                  |
|                                  |                                   |            | лекции, час                          | практические<br>занятия, час | лабораторные<br>занятия, час | практическая<br>подготовка, час | курсовая работа/<br>курсовой проект         | самостоятельная<br>работа<br>обучающегося,<br>час | промежуточная<br>аттестация, час |
| 1 семестр                        |                                   | 32         | 8                                    | 8                            |                              |                                 |                                             | 16                                                |                                  |
| 2 семестр                        | зачет                             | 32         |                                      | 4                            |                              |                                 |                                             | 24                                                | 4                                |
| Всего:                           | зачет                             | 64         | 8                                    | 12                           |                              |                                 |                                             | 40                                                | 4                                |

## 3.2. Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очная форма обучения)

| Планируемые<br>(контролируемые)<br>результаты<br>освоения:<br>код(ы)<br>формируемой(ых)<br>компетенции(й) и<br>индикаторов<br>достижения<br>компетенций | Наименование разделов, тем;<br>форма(ы) промежуточной аттестации                                                                        | Виды учебной работы |                              |                                                           |                                 | Самостоятельная<br>работа, час | Виды и формы контрольных<br>мероприятий, обеспечивающие по<br>совокупности текущий контроль<br>успеваемости;<br>формы промежуточного контроля<br>успеваемости |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------|-----------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                         |                                                                                                                                         | Контактная работа   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         |                                                                                                                                         | Лекции, час         | Практические<br>занятия, час | Лабораторные<br>работы/<br>индивидуальные<br>занятия, час | Практическая<br>подготовка, час |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Первый семестр                                                                                                                          |                     |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
| УК-4<br>ИД-УК-4.1<br>ИД-УК-4.2<br>ИД-УК-4.3<br>УК-5<br>ИД-УК-5.1<br>ИД-УК-5.2<br>ПК-5<br>ИД-ПК-5.1                                                      | Лекция 1<br>Межкультурная коммуникация как наука и практика.                                                                            | 1                   |                              |                                                           |                                 | 2                              | Контроль посещаемости                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                         | Лекция 2<br>Культурообразующая природа языка как<br>семиотического кода культуры и глобализационные<br>процессы современного мира.      | 1                   |                              |                                                           |                                 | 2                              | Контроль посещаемости                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                         | Лекция 3<br>Лингвистическое сопровождение международной<br>коммуникации.                                                                | 1                   |                              |                                                           |                                 | 2                              | Контроль посещаемости                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                         | Лекция 4<br>Русская деловая культура: традиции и перспективы.                                                                           | 1                   |                              |                                                           |                                 | 2                              | Контроль посещаемости                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                         | Лекция 5<br>Особенности межкультурного диалога с западными и<br>восточными партнерами.                                                  | 2                   |                              |                                                           |                                 | 2                              | Контроль посещаемости                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                         | Лекция 6<br>Национально-культурные особенности устной формы<br>межкультурного дискурса. Специфика невербального<br>общения.             | 2                   |                              |                                                           |                                 | 2                              | Контроль посещаемости                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие 1<br>Языковая картина мира: доминанты ментальности.<br>Деловые культуры и их ценностный компонент.                 |                     | 4                            |                                                           |                                 | 2                              | Устный опрос                                                                                                                                                  |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие 2<br>"Коммуникативный плен": мифы и реальность.<br>Специфика письменного диалога в русской и<br>зарубежной школах. |                     | 4                            |                                                           |                                 | 2                              | Домашнее задание                                                                                                                                              |

| Планируемые<br>(контролируемые)<br>результаты<br>освоения:<br>код(ы)<br>формируемой(ых)<br>компетенции(й) и<br>индикаторов<br>достижения<br>компетенций | Наименование разделов, тем;<br>форма(ы) промежуточной аттестации                                         | Виды учебной работы |                              |                                                           |                                 | Самостоятельная<br>работа, час | Виды и формы контрольных<br>мероприятий, обеспечивающие по<br>совокупности текущий контроль<br>успеваемости;<br>формы промежуточного контроля<br>успеваемости |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------|-----------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                         |                                                                                                          | Контактная работа   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         |                                                                                                          | Лекции, час         | Практические<br>занятия, час | Лабораторные<br>работы/<br>индивидуальные<br>занятия, час | Практическая<br>подготовка, час |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | ИТОГО за первый семестр                                                                                  | 8                   | 8                            |                                                           |                                 | 16                             |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Второй семестр                                                                                           |                     |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие 3<br>Выбор стратегий и тактик межличностных стилей взаимодействия.                  |                     | 1                            |                                                           |                                 | 6                              | Устный опрос;<br>Доклады                                                                                                                                      |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие 4<br>Сотрудничество или противостояние: основные модели переговоров и их специфика. |                     | 1                            |                                                           |                                 | 6                              | Тестирование                                                                                                                                                  |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие 5<br>Воздействие национальной культуры на невербальный язык.                        |                     | 1                            |                                                           |                                 | 6                              | Дискуссия;<br>Доклад                                                                                                                                          |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие 6<br>Человеческий фактор и его роль в межкультурном диалоге.                        |                     | 1                            |                                                           |                                 | 6                              | Дискуссия;<br>Эссе                                                                                                                                            |
|                                                                                                                                                         | Зачет                                                                                                    |                     |                              |                                                           |                                 | 4                              | Зачет                                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                         | ИТОГО за второй семестр                                                                                  |                     | 4                            |                                                           |                                 | 28                             |                                                                                                                                                               |

## 3.3. Краткое содержание учебной дисциплины

| № п/п                       | Наименование раздела и темы дисциплины                                                                                              | Содержание раздела (темы)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                           | <b>Лекция 1</b><br>Вводная лекция.<br>Межкультурная коммуникация как наука и практика.                                              | Межкультурная коммуникация как научная дисциплина, её возникновение и развитие. Предмет межкультурной коммуникации и её междисциплинарный характер; ключевые подходы к пониманию термина «межкультурная коммуникация» и определению межкультурной коммуникации как процесса. Современные направления развития межкультурной коммуникации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 2                           | <b>Лекция 2</b><br>Культурообразующая природа языка как семиотического кода культуры и глобализационные процессы современного мира. | Проблемы аксиологии в коммуникациях; новые этические проблемы в условиях глобализации; основы и принципы межкультурного взаимодействия и коммуникации в различном социокультурном контексте; основные подходы к изучению и осмыслению культурного многообразия, выявление универсальных когнитивных схем; компетенции, необходимые в межкультурных коммуникациях                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 3                           | <b>Лекция 3</b><br>Лингвистическое сопровождение международной коммуникации.                                                        | Культура и язык. Картина мира: понятие, формы существования, основные характеристики, проблемы отражения картины мира в языке. Языковая и концептуальная картина мира. Интерактивные и языковые стратегии устной и письменной коммуникации в разных культурах. Способы организации дискурса, выбор темы общения и приемов ее ведения, поддержание коммуникации. Речевые стратегии и способы ведения дискурса в разных культурах. Частотность использования тех или иных речевых актов и языковые способы их реализации. Оценка коммуникативных действий со стороны участников коммуникации. Политкорректность как социокультурное и лингвистическое явление: содержание термина «политкорректность», история его возникновения, языковые средства выражения «политкорректности». |
| 4                           | <b>Лекция 4</b><br>Русская деловая культура: традиции и перспективы.                                                                | Понятие межкультурной компетентности. Типология коммуникативных неудач в межкультурной коммуникации. Критерии успешности межкультурного общения и пути его оптимизации. Толерантность как результат межкультурной коммуникации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 5                           | <b>Лекция 5</b><br>Особенности межкультурного диалога с западными и восточными партнерами.                                          | Понятие и сущность культуры. Элементы культуры. Функции культуры. Основные модели культурных различий. Культура и поведение. Понятия культурной нормы и культурной ценности. Динамика и комплексность культуры. Оппозиция «свой-чужой» и культурная идентичность. Динамика культуры: источники и механизмы изменений культуры. Культура и поведение. Культура и ценности. Барьеры в межкультурном взаимодействии. Этноцентризм и его роль в межкультурной коммуникации. Культурный шок в освоении «чужой» культуры. Симптомы, формы проявления, модели культурного шока, обратный культурный шок.                                                                                                                                                                                |
| 6                           | <b>Лекция 6</b><br>Специфика невербального общения.                                                                                 | Понятие невербальной коммуникации, ее функции и виды. Связь невербальной культуры с культурой народа. Специфика вербальной и невербальной коммуникации в ситуациях межкультурного общения. Роль паравербальной коммуникации. Национально-культурный аспект коммуникации. Функции коммуникации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Практические занятия</b> |                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 1                           | <b>Практическое занятие 1</b><br>Вводное занятие.<br>Языковая картина мира:                                                         | Устная дискуссия по материалам Лекции 1.<br>Определение межкультурной коммуникации. Формы межкультурной коммуникации (косвенная, непосредственная или                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|   |                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | доминанты ментальности. Деловые культуры и их ценностный компонент.                                                                      | опосредованная). Факторы, способствующие межкультурной коммуникации и затрудняющие её. Детерминанты межкультурной коммуникации (отношение к природе, времени, пространству, общению, личной свободе, природе человека). Связь межкультурной коммуникации с другими науками: антропологией, социолингвистикой, страноведением и лингвострановедением, культурологией. Роль фоновых знаний в межкультурной коммуникации. Языковые реалии. Понятие «обоюдного кода». Выдача домашнего задания (Работа с текстом)                                                                                                                                                |
| 2 | <b>Практическое занятие 2</b><br>"Коммуникативный плен": мифы и реальность. Специфика письменного диалога в русской и зарубежной школах. | Защита домашнего задания. Обсуждение. Взаимооценка.<br>Разбор теоретического материала. Сущность и механизм процесса восприятия. Культурный аспект восприятия. Стереотипы восприятия в межкультурной коммуникации: механизмы формирования, функции и значение стереотипов для межкультурной коммуникации. Предвззсудки и предубеждения в межкультурной коммуникации: понятие и сущность предвззсудка, механизм формирования, типы, корректировка и изменение предвззсудков. Гендерный аспект межкультурной коммуникации. Понятие национального характера. Стереотипные представления о национальном характере.<br>Распределение тем докладов для занятия № 3 |
| 3 | <b>Практическое занятие 3</b><br>Выбор стратегий и тактик межличностных стилей взаимодействия.                                           | Защита докладов с презентациями. Обсуждение. Взаимооценка.<br>Разбор теоретического материала. Культурная специфика. Модели культурно-коммуникативной вариативности: концепция «культурной грамматики» Э.Т. Холла, параметрическая модель культуры Г. Хофстеде и др. Критерии описания культур. Система взаимоотношений: индивидуалистские и коллективистские культуры. Социальная структура: высококонтекстуальные и низкоконтекстуальные культуры (имплицитная, невербальная культура и эмплицитная, вербальная культура).<br>Самостоятельная работа. Подготовка к тестированию                                                                            |
| 4 | <b>Практическое занятие 4</b><br>Сотрудничество или противостояние: основные модели переговоров и их специфика.                          | Прохождение тестирования.<br>Разбор теоретического материала.<br>Модели восприятия времени: монокронные и полихронные культуры; линейная, гибкая и круговая модели. Коммуникативная дистанция: иерархическая и демократическая. Отношения власти, признаки и символы власти (уровень образования, профессия, семейные связи, возраст, пол, язык, произношение, стиль одежды, титулы и звания, организация рабочего места). Пространственная коммуникация (контактные и неконтактные культуры). Маскулинность – фемининность.<br>Распределение тем докладов для занятия № 5                                                                                   |
| 5 | <b>Практическое занятие 5</b><br>Воздействие национальной культуры на невербальный язык.                                                 | Защита докладов с презентациями. Обсуждение. Взаимооценка.<br>Дискуссия по материалам Лекции 5.<br>Разбор теоретического материала.<br>Визуальный контакт: прямой, непрямой. Язык тела: мимика, поза, жесты (кинесика). Язык прикосновений (такесика).<br>Пространственная коммуникация (проксемика): 4 типа дистанции.<br>Распределение тем эссе для занятия № 6                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 6 | <b>Практическое занятие 6</b><br>Человеческий фактор и его роль в межкультурном диалоге. Зачет                                           | Представление эссе. Обсуждение. Взаимооценка.<br>Дискуссия по теме занятия № 6<br><br><b>Зачет</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

### 3.4. Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям и практическим занятиям, зачету;
- изучение специальной литературы;
- изучение разделов/тем, не выносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;
- выполнение домашних заданий в виде докладов;
- написание эссе;
- подготовка к тестированию.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам/разделам дисциплины;
- проведение консультаций перед зачетом,
- консультации по организации самостоятельного изучения отдельных разделов/тем, базовых понятий учебных дисциплин бакалавриата, которые формировали УК, в целях обеспечения преемственности образования.

### 3.5. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяются следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

| использование<br>ЭО и ДОТ | использование ЭО и ДОТ | объем,<br>час | включение в учебный<br>процесс                     |
|---------------------------|------------------------|---------------|----------------------------------------------------|
| смешанное<br>обучение     | лекции                 | 18            | в соответствии с<br>расписанием учебных<br>занятий |
|                           | практические занятия   | 18            |                                                    |

#### 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

##### 4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций.

| Уровни сформированности компетенции(-й) | Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации | Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации | Показатели уровня сформированности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                         |                                                                                                     |                                                                                 | универсальной(-ых) компетенции(-й)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | общепрофессиональной(-ых) компетенций | профессиональной(-ых) компетенции(-й)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                         |                                                                                                     |                                                                                 | <b>УК-4</b><br><b>ИД-УК-4.1</b><br><b>ИД-УК-4.2</b><br><b>ИД-УК-4.3</b><br><b>УК-5</b><br><b>ИД-УК-5.1</b><br><b>ИД-УК-5.2</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                       | <b>ПК-5</b><br><b>ИД-ПК-5.1</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| высокий                                 |                                                                                                     | зачтено                                                                         | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на высоком уровне проявляет уважение к людям, имеющим другие взгляды и мнения, и умеет адекватно реагировать на различные культурные и социальные нормы поведения;</li> <li>– демонстрирует отличные навыки эффективной коммуникации с представителями других культур, умение находить общие темы и строить диалог на основе взаимопонимания;</li> <li>– отлично демонстрирует навыки подготовки и редактирования различных академических текстов, таких как эссе, рефераты, научные статьи, курсовые работы и диссертации;</li> <li>– на высоком уровне способен</li> </ul> |                                       | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на высоком уровне демонстрирует готовность к участию в дискуссиях на профессиональные темы и владение профессиональной терминологией, а также способность к грамотному использованию деловой, устной и письменной коммуникации в профессиональном контексте;</li> <li>– отлично демонстрирует навыки межличностного делового профессионального общения, в том числе с иностранными коллегами.</li> </ul> |

|            |  |         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------|--|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|            |  |         | <p>реагировать на критику и отстаивать свою точку зрения;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отлично применяет коммуникации, включая официальную корреспонденцию и другие виды деловой переписки;</li> <li>– осуществляет общение на иностранных языках в профессиональной области.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| повышенный |  | зачтено | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на повышенном уровне умеет работать в коллективе, в котором есть люди разных национальностей, и учитывает их культурные особенности при выполнении задач;</li> <li>– хорошо адаптируется к особенностям культуры и традиций других стран при проведении бизнес-встреч и переговоров способен провести анализ;</li> <li>– допускает единичные негрубые ошибки;</li> <li>– анализирует тему и выбирает соответствующую литературу, составляя план, формулируя цели и задачи работы, аргументировав свои выводы и используя научный язык и терминологию;</li> <li>– хорошо использует деловую лексику и терминологию;</li> <li>– на повышенном уровне анализирует и оценивает аргументы других участников дискуссии;</li> <li>– хорошо использует языковые средства при написании деловой корреспонденции на иностранных</li> </ul> |  | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на повышенном уровне демонстрирует навыки межличностного делового профессионального общения, которые позволяют ему успешно взаимодействовать с коллегами, клиентами и партнерами;</li> <li>– на повышенном уровне применяет при реализации профессиональной деятельности проектный подход, выстраивая деловую межкультурную коммуникацию и командную работу.</li> </ul> |

|         |  |         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------|--|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|         |  |         | языках.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| базовый |  | зачтено | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– удовлетворительно демонстрирует взаимодействие с людьми различного социального и культурного статуса, учитывая их особенности;</li> <li>– на базовом уровне способен адекватно оценивать культурные различия и учитывать их в процессе общения с представителями других культур;</li> <li>– способен удовлетворительно оформлять текст согласно требованиям научного стиля, таким как оформление списка литературы, ссылок и аннотаций;</li> <li>– способен работать с информацией, анализировать и систематизировать данные, а также выражать свои мысли и идеи в письменной форме в соответствии с научными требованиями;</li> <li>– способен удовлетворительно составлять и презентовать профессиональные отчеты и презентации, а также подробно объяснять свои исследования и выводы;</li> <li>– на базовом уровне осуществлять учет культурных различий при общении на иностранных языках.</li> </ul> |  | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– удовлетворительно показывает готовность к участию в дискуссиях на профессиональные темы, грамотное использование профессиональной терминологии;</li> <li>– на базовом уровне способен эффективно взаимодействовать с иностранными коллегами и успешно представлять свою компанию на международном уровне.</li> </ul> |

|        |  |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------|--|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| низкий |  | не зачтено | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материала, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации;</li> <li>– испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами;</li> <li>– выполняет задания шаблона, без проявления творческой инициативы;</li> <li>– отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы;</li> <li>– отражает неэффективность коммуникации с представителями других культурных и языковых сообществ.</li> </ul> |
|--------|--|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Язык деловых межкультурных коммуникаций» проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

### 5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

| № пп | Формы текущего контроля                                                                                          | Примеры типовых заданий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.   | Устный опрос на тему «Языковая картина мира: доминанты ментальности. Деловые культуры и их ценностный компонент» | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Докажите верность утверждения "Человек – это субъект языка и культуры".</li> <li>2. С чем связана актуальность изучения межкультурной коммуникации в современном мире?</li> <li>3. Какие основные межкультурные противоречия обнажил XXI век?</li> <li>4. Как понимают постмодернисты процесс межкультурной коммуникации?</li> <li>5. Дайте определение межкультурной коммуникации и раскройте ее суть.</li> <li>6. Что относится к культурно значимым скрепам? Приведите примеры.</li> <li>7. Почему культуру называют "второй природой"?</li> <li>8. Расскажите о внедрении термина <i>культура</i> в научный обиход.</li> <li>9. Расскажите об основных функциях культуры. Приведите примеры.</li> <li>10. Дайте определение лакун и расскажите об их типах. Приведите примеры.</li> <li>11. Какие факторы определяют разнообразие культур?</li> <li>12. Чем вызваны трудности межкультурного общения и каковы пути их преодоления?</li> <li>13. Каковы симптомы культурного шока и способы его преодоления?</li> <li>14. Подготовьте сообщение, соглашаясь или опровергая риторический вопрос Дантона "Разве можно</li> </ol> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>унести Отечество на подошвах башмаков?"</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>15. Расскажите о национальных стереотипах и их функциях.</li> <li>16. Какие параметры предложил Г. Хофстеде для описания культур? Определите место России в его классификации.</li> <li>17. Охарактеризуйте культуры с высокой/ низкой дистанцией власти. Приведите примеры.</li> <li>18. Дайте характеристику культур с низким/высоким уровнем избегания определенности.</li> <li>19. Опишите теорию классификации культур Р. Льюиса по доминантному способу деятельности.</li> <li>20. Чем отличаются классификации культур по их отношению ко времени у Э.Холла и Р. Льюиса?</li> <li>21. Н.Винер<sup>1</sup>, рассуждая о национальных культурах, утверждал, что "мы в самом прямом смысле являемся терпящими кораблекрушение пассажирами на обреченной планете. Но даже во время кораблекрушения человеческая порядочность и человеческие ценности не обязательно должны исчезнуть, и мы должны сохранять их, пока остается хоть какая-нибудь возможность. Пусть мы погружаемся, но лучше, если это произойдет с сознанием собственного достоинства". Выразите свое отношение к позиции ученого и аргументируйте свой ответ.</li> <li>22. Согласны ли вы с утверждением "Язык – ядро национальной культуры, важнейшее средство ее интеграции"? Аргументируйте свой ответ.</li> <li>23. Докажите верность тезиса: язык и культура – это взаимосвязанные и взаимообусловленные семиотические системы. Аргументируйте свою позицию.</li> <li>24. В какой степени знаки играют роль в формировании и развитии человеческого сознания?</li> <li>25. Согласны ли вы со следующей точкой зрения: язык выступает в роли посредника между миром и человеком?</li> <li>26. Каков механизм влияния языка на сознание человека?</li> <li>27. Как связаны язык и мышление?</li> <li>28. Назовите и охарактеризуйте основные функции языка и культуры. Дайте определение культуры применительно к языковой картине мира.</li> <li>29. Дайте определение дискурса и расскажите о специфике межкультурного дискурса. Приведите примеры.</li> <li>30. Какие языковые единицы называют "строительным материалом" общения?</li> <li>31. Что входит в понятие <i>лингвистическая типология</i>?</li> <li>32. Расскажите о культуuroобразующей природе языка.</li> <li>33. Как влияют глобализационные процессы на изменение мировой системы языков? Выразите свое отношение к этим процессам.</li> <li>34. Что такое языковая картина мира? Какова ее роль в восприятии человеком реального мира?</li> <li>35. Охарактеризуйте основные ценностно-целевые компоненты деловых культур.</li> </ol> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

<sup>1</sup> американский учёный, выдающийся [математик](#) и [философ](#), основоположник [кибернетики](#) и теории [искусственного интеллекта](#), сын профессора славянских языков Гарвардского университета. *Винер Н.* Человек управляющий. СПб.: Питер, 2001. С. 3–196.

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>36. Расскажите, как связаны понятия <i>деловая культура</i> и <i>национальная картина мира</i>?</p> <p>37. Г.Гийом считал, что "диалог философа и лингвиста ведет к диалогу антрополога и лингвиста". Можно ли согласиться с этим утверждением в контексте проблем национального характера? Обоснуйте свою позицию.</p> <p>38. Как повлияло на формирование характера русского делового человека расположение России между двумя цивилизациями?</p> <p>39. Прав ли Ф. И. Тютчев, утверждая, что "умом Россию не понять"? Аргументируйте свою точку зрения.</p> <p>40. С чем связана "восточность" русских деловых людей?</p> <p>41. Докажите, что философия русской деловой культуры социцентрична.</p> <p>42. Какие черты русской деловой культуры нашли отражение в фольклоре? Приведите примеры.</p> <p>43. На чем основано непонимание иностранцами нравственного идеала любимых героев народных сказок?</p> <p>44. Докажите, что категория пространства является универсальной ценностно-смысловой компонентой деловой культуры.</p> <p>45. Можно ли согласиться с утверждением, что культурное пространство – это специфический текст, который несет в себе несколько сообщений? Каких именно?</p> <p>46. Согласны ли вы с утверждением, что семиотический код деловой культуры скрыт в языке? Аргументируйте свою точку зрения.</p> <p>47. Какие нравственные каноны отражены в стереотипах национального мировосприятия?</p> <p>48. В какой степени национальная ЯКМ является критерием самоидентификации человека? Обоснуйте свои выводы.</p> <p>49. Какие ценности являются общими для культур Запада и каким образом они находят выражение в языке?</p> <p>50. Каковы особенности восприятия «чужого» и общения с ним в английской ЯКМ?</p> <p>51. Как во французской ЯКМ выражаются идеалы свободы?</p> <p>52. Объясните, почему в России прижилось заимствование «тимбилдинг».</p> <p>53. Как распределяются представители западных культур с точки зрения отношения к ходу времени?</p> <p>54. Назовите основные коммуникативные табу в западных культурах.</p> <p>55. Дайте общую характеристику культуры Востока.</p> <p>56. Какие национально специфические черты объединяют представителей высокотекстуальных культур?</p> <p>57. В чем, на ваш взгляд, состоят особенности межличностного дискурса стран Востока?</p> <p>58. Охарактеризуйте специфику межкультурной коммуникации в странах Арабского мира. Приведите примеры.</p> <p>59. В чем состоит особенность организации межкультурного диалога с индийцами?</p> <p>60. Подготовьте сообщение об этико-религиозных учениях, определивших особенности</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>межкультурного дискурса Китая.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>61. Охарактеризуйте основные национально-специфические черты межличностного дискурса китайцев.</li> <li>62. В чем состоят своеобразие и трудности в организации межкультурного диалога с японцами?</li> <li>63. Почему диалог с корейскими партнерами по межкультурному диалогу имеет свою специфику?</li> <li>64. Назовите основные интернациональные черты официально-деловой прозы.</li> <li>65. Какова специфика письменного диалога в русской и зарубежной школах делового письма?</li> <li>66. Какие факторы обеспечивают успех международной деловой переписки?</li> <li>67. Почему рекламу можно назвать особой отраслью межкультурной коммуникации?</li> <li>68. Что входит в понятие <i>эффективный рекламный продукт</i> в межкультурной практике?</li> <li>69. В чем состоит особенность рекламной продукции, ориентированной на зарубежных потребителей?</li> <li>70. Расскажите об истории возникновения и роли визитной карточки в межкультурной коммуникации.</li> <li>71. В чем состоят национально-культурные особенности устной формы межкультурного дискурса?</li> <li>72. Почему переговоры считаются универсальной формой межкультурного дискурса?</li> <li>73. Назовите основные виды переговоров и охарактеризуйте параметры их классификации.</li> <li>74. Как национальные стереотипы влияют на речевое поведение переговорщиков? Приведите примеры.</li> <li>75. Назовите основное отличие переговоров от иных деловых практик.</li> <li>76. Назовите основные составляющие процессуального аспекта переговоров.</li> <li>77. Какими характеристиками должен обладать успешный переговорщик?</li> <li>78. Почему необходимо досконально изучать досье партнера по общению?</li> <li>79. Согласны ли вы с утверждением "Не все переговоры можно выиграть, но все переговоры можно не проиграть"? Аргументируйте свой ответ.</li> <li>80. Охарактеризуйте модели переговоров с учетом математической теории игр. Приведите примеры.</li> <li>81. Охарактеризуйте основные переговорные тактики, используемые в межкультурном дискурсе. Приведите примеры.</li> <li>82. К чему приводят непримиримые разногласия в переговорном процессе? Обоснуйте свой ответ.</li> <li>83. В чем состоит логика вопросов в переговорном процессе?</li> <li>84. В чем суть стратегии компромисса?</li> <li>85. Охарактеризуйте основные специфические межличностные стили взаимодействия в межкультурном дискурсе. Приведите примеры.</li> <li>86. В чем суть и назначение агональной риторики?</li> <li>87. Раскройте роль вопросов, риторических уловок и моделей защиты от них. Приведите примеры.</li> <li>88. Что входит в понятия <i>лидер</i> и <i>лидерство</i>?</li> <li>89. Какими качествами должен обладать коммуникативный лидер?</li> <li>90. Назовите и охарактеризуйте основные активные речевые позиции участника переговоров. Приведите примеры.</li> </ol> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                                                          | <p>91. Расскажите о требованиях к ведению деловой беседы по телефону.</p> <p>92. Почему комплимент является продуктивным инструментом межкультурного диалога? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>93. Расскажите о национальной специфике речевого жанра <i>похвала</i> и его отличии от жанра <i>лесть</i>. Приведите примеры.</p> <p>94. Назовите основные модели международных переговоров с людьми разных национальностей.</p> <p>95. Что входит в понятие <i>невербальная коммуникация</i>? Подготовьте сообщение обо всех известных вам видах невербальной коммуникации.</p> <p>96. Расскажите о роли культурных различий в интерпретации языка тела. Приведите примеры.</p> <p>97. Что относится к понятию "организаторы" невербальной коммуникации?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 2. | <p>Домашнее задание на тему «"Коммуникативный плен": мифы и реальность. Специфика письменного диалога в русской и зарубежной школах»</p> | <p><b>Пример</b></p> <p>Компрессия – это основной вид переработки текста. На основе определенных операций с текстом-источником можно построить тексты новых речевых жанров – планы, конспекты, аннотации, тезисы, рефераты, резюме, ВКР. Для этого необходимо четкое понимание содержания текста, понимание смысловой связи частей текста между собой. Компрессия (сжатие) основана на раскрытии смысловой структуры текста-первоисточника и выделении в нем основной информации. Текст, созданный в результате компрессии, по отношению к тексту-первоисточнику, называется вторичным. Умение задать вопрос к тексту – это свидетельство понимания его смысла. Формулировка проблемы - умение коротко назвать суть обсуждаемого в тексте вопроса. Тезис представляет собой главную мысль абзаца, в нем нет примеров и комментариев. Одним словом, умение выделить в абзаце главную мысль позволит студентам сформулировать тезис. Постановка вопроса, номинация проблемы, тезирование, т.е. обобщенно-аналитическая компрессия текста, сжатие информации – это важные умения и навыки специалиста, занятого интеллектуальным трудом.</p> <p>Почему государство и общественные институты, к числу которых принадлежат и СМИ, должны вообще проявлять заботу о языке? Дело в том, что нормальное состояние национального языка, тем более — языка государственного, каким является русский язык, высокий уровень речевой культуры — показатели благополучного состояния общества. Потому что язык не только отражает, но и формирует мышление, регулирует поведение, межличностные и межкультурные отношения, является универсальным инструментом управления, воспитания и т.д.</p> <p>Современный этап развития информационных технологий оказывает огромное, если не определяющее, значение на функционирование общества XXI века. Благодаря новым техническим каналам, в первую очередь глобальной сети Интернет, циркуляция информационных потоков становится все более динамичной. Виртуальное пространство интернета и происходящие в нем процессы коммуникации уже довольно давно находятся под пристальным вниманием ученых самого разного профиля.</p> <p>Говоря об анонимной публичности Интернета и норме, профессор Г.Г. Хазагеров в своей статье</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>«Речевая культура в условиях ослабевшей нормы» отмечает, что возможность адресоваться к большой аудитории и в то же время оставаться анонимным и безответственным послужила катализатором для проявления своеобразной интеллектуальной развязности (Хазагеров, 2011, 97).</p> <p>Например, «дратуи» — искажённый вариант слова «здравствуйте», произнесённый невнятно, наивное приветствие, которое можно произнести почти не открывая рта, без артикуляции. Этот и другие примеры, такие как «шта», «кароч», «пичаль», иллюстрируют тенденцию языкового обнищания и деградации в России. Оторванный от культуры слова человек теряет глубину мысли. Язык тускнеет, теряет свой внутренний смысл, становится просто сигнальной системой.</p> <p>Однако большинство жаргонных слов и выражений просачивается в нашу речь не только из мировой паутины, но и из средств массовой информации: газет, радио, телевидения. Сейчас достаточно очевидно, что язык выполняет свои функции тем лучше, чем совершеннее его реализация в средствах массовой информации. Если ещё несколько десятков лет назад язык газет, журналов, радио- и телевидения считался образцом нормативности и был таковым в восприятии населения, то сейчас, по наблюдениям специалистов, в сознание населения и молодёжи внедряется другая модель. Речь героев многих популярных в последнее время молодёжных сериалов типа «Универ», «Реальные пацаны», «Счастливы вместе», а также различные реалити-шоу наподобие «Дом-2» зачастую пестрит такими выражениями, как: «пипец» (из «Универа»), «шняга», «общага», «беспонтовый» (оттуда же), «чмо», «лошара», «даун», «бабло» («Счастливы вместе»). Газеты и телевидение заговорили языком улицы, о чем свидетельствует широкое использование вульгарных и жаргонных слов. Причём подобные слова употребляются не только в СМИ «жёлтой» направленности, но и в газетах («Комсомольская правда», «Аргументы и факты») и на телеканалах официального уровня (Первый канал, «Россия») Употребление сниженного стиля становится модой современной журналистики, а через СМИ эта «хорошая речь» «внедряется в массы». Таким образом, у молодого поколения складывается впечатление, что говорить «плохо» можно, потому что так говорят успешные представители политических, властных и бизнес структур. Это вызывает осуждение не только лингвистов, культурологов, но и многих равнодушных к жизни языка людей. Теле-, радиоведущие и журналисты стремятся сделать свою речь неформальной, не заботясь о соблюдении этикета, о языковых правах адресата. В стремлении эпатировать, привлечь внимание представители СМИ не задумываются, что оказывают огромное влияние не только на речевую культуру современных школьников, но и на психику детей. Этот факт, неоднократно доказанный учёными и жизнью (инциденты в европейских и американских школах), является ещё одной стороной нашей проблемы.</p> <p>Экология языка должна лежать в основе языковой политики государства, прежде всего в сферах образования, юриспруденции, переговорных процессов, делопроизводства и, конечно, в деятельности средств массовой коммуникации.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                      |                                                                                                                        |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                     | Способы трансформации текста                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                      |                                                                                                                        |
|    |                                                                                     | Постановка вопроса<br>(Вопросный план)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Номинация проблемы, или<br>ее название (Назывной план)                                                                                               | Тезис – выражение основной<br>мысли абзаца (Тезисный<br>план)                                                          |
|    |                                                                                     | <i>Грамматические способы выражения вопроса, номинации и тезиса</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                      |                                                                                                                        |
|    |                                                                                     | Использование<br>вопросительных слов: что<br>такое? почему? с какой целью?<br>и др., н-р:<br>1) Какое влияние на развитие<br>языка оказывает СМИ?<br>2) Что понимается под<br>лингвоэкологией?<br>3) Какие факторы служат<br>катализаторами для<br>проявления своеобразной<br>интеллектуальной<br>развязности?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 1) Отглагольное<br>существительное в И.п.<br>2) Конструкция со словом <i>как</i> ,<br>3) Сочинительная связь, т.е.<br>использование союза <i>и</i> . | 1) Что? есть что?<br>2) Что? – это что?<br>3) Что? представляет собой<br>что?<br>4) Что? является чем? и др., н-<br>р: |
| 3. | Устный опрос на тему «Выбор стратегий и тактик межличностных стилей взаимодействия» | 1. Что такое межличностные стили взаимодействия?<br>2. Как можно оценить эффективность своего межличностного стиля взаимодействия?<br>3. Какие бывают межличностные стили взаимодействия?<br>4. В чем заключается значение выбора межличностного стиля взаимодействия?<br>5. Что такое межличностная тактика взаимодействия?<br>6. Какая межличностная тактика взаимодействия лучше всего подходит для разрешения конфликтов?<br>7. Какой межличностный стиль взаимодействия лучше всего подходит для эффективной коммуникации?<br>8. Какой межличностный стиль взаимодействия лучше всего подходит для лидерской роли?<br>9. Какой межличностный стиль взаимодействия наиболее эффективен для преодоления препятствий и достижения целей?<br>10. Как выбрать подходящий межличностный стиль взаимодействия для конкретной ситуации?<br>11. Как можно развивать свои межличностные навыки?<br>12. Какие преимущества могут быть у человека, который умеет выбирать эффективный межличностный стиль взаимодействия?<br>13. Какой межличностный стиль взаимодействия наиболее эффективен для убеждения людей?<br>14. Какой межличностный стиль взаимодействия наиболее эффективен для общения с разными типами личностей? |                                                                                                                                                      |                                                                                                                        |

|    |                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                               | <p>15. Какой межличностный стиль взаимодействия наиболее эффективен для создания позитивного рабочего окружения?</p> <p>16. Какой межличностный стиль взаимодействия наиболее эффективен для управления конфликтами?</p> <p>17. Какие ошибки чаще всего допускают люди при выборе межличностного стиля взаимодействия?</p> <p>18. Какие факторы могут влиять на выбор межличностного стиля взаимодействия?</p> <p>19. Как можно использовать знания о межличностных стилях?</p> <p>20. Как можно улучшить межличностное взаимодействие в команде или группе?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 4. | Доклад на тему «Выбор стратегий и тактик межличностных стилей взаимодействия» | <p><b>Тематика докладов и презентаций по языку деловых межкультурных коммуникаций:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. История становления межкультурных коммуникаций.</li> <li>2. Междисциплинарные основания межкультурных коммуникаций и эволюция западной мысли в области межкультурных коммуникаций.</li> <li>3. Предмет изучения межкультурных коммуникаций.</li> <li>4. Парадигма социальных наук в исследованиях межкультурных коммуникаций.</li> <li>5. Интерпретативная парадигма в исследованиях межкультурных коммуникаций</li> <li>6. Критическая парадигма в исследованиях межкультурных коммуникаций.</li> <li>7. Основные формы аккультурации.</li> <li>8. Кросс-культурная теория адаптации (cross-cultural adaptation theory). Культурный шок.</li> <li>9. У-образная теория (U-curve theory). Интегративная модель (integrated model).</li> <li>10. Транснационализм. Мультикультурная идентичность.</li> <li>11. Теория четырех измерений культуры Г. Ховстеде.</li> <li>12. Теория управления беспокойством и неопределенностью Гудикунста.</li> <li>13. Теория высоко- и низконтекстуальных культур Э. Холла</li> <li>14. Теория культурной грамотности Э. Хирша.</li> <li>15. Понятия субкультура и постсубкультура. Современные теории субкультур.</li> <li>16. Методы изучения культурных систем и межкультурных ситуаций</li> <li>17. Уровни межкультурных коммуникаций.</li> <li>18. Культурна экспансия, культурный конфликт, культурная диффузия</li> <li>19. Полисемантизм взаимосвязи языка и культуры.</li> <li>20. Национальнообразующий характер языка.</li> <li>21. Глобализация культуры: противоречия и перспективы.</li> <li>22. Проблема культурной дистанции в современном мире.</li> <li>23. Ксенофобия в условиях глобализации.</li> <li>24. Осевые культуры: особенности восприятия.</li> <li>25. Предрассудки и стереотипы в межкультурном взаимодействии.</li> <li>26. Антиномичный дуализм языка: гносеологическая специфика.</li> <li>27. Культурные лакуны (языковые, поведенческие, психологические, этнографические) и проблемы</li> </ol> |

|    |                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                                      | межкультурной коммуникации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 5. | Тестирование на тему «Сотрудничество или противостояние: основные модели переговоров и их специфика» | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что такое переговоры? а) процесс взаимодействия между двумя или более сторонами с целью достижения соглашения; б) процесс разговора между двумя или более сторонами без конкретной цели; в) процесс конфликта между двумя или более сторонами.</li> <li>2. Какие основные модели переговоров существуют? а) модель «я выиграл, ты проиграл»; б) модель «я проиграл, ты выиграл»; в) модель «я выиграл, ты выиграл».</li> <li>3. Какую модель переговоров можно назвать сотрудничеством? а) модель «я выиграл, ты проиграл»; б) модель «я проиграл, ты выиграл»; в) модель «я выиграл, ты выиграл».</li> <li>4. Какую модель переговоров можно назвать противостоянием? а) модель «я выиграл, ты проиграл»; б) модель «я проиграл, ты выиграл»; в) модель «я выиграл, ты выиграл».</li> <li>5. Что такое BATNA? а) лучшая альтернатива для переговоров; б) наихудшая альтернатива для переговоров; в) средняя альтернатива для переговоров.</li> <li>6. Какая стратегия переговоров подразумевает взаимную выгоду и уважение интересов обеих сторон? а) сотрудничество; б) конкуренция; в) компромисс.</li> <li>7. Какую модель переговоров лучше использовать при решении сложных проблем, когда важно сохранить долгосрочные отношения? а) сотрудничество; б) конкуренция; в) компромисс.</li> <li>8. Что такое «расширенный стол» в переговорах? а) метод, при котором все стороны приглашаются присоединиться к переговорам; б) метод, при котором стороны приглашаются рассмотреть широкий круг вопросов в рамках переговоров; в) метод, при котором одна из сторон увеличивает свои требования в рамках переговоров.</li> <li>9. Какой метод переговоров предполагает уступки с целью достижения соглашения? а) сотрудничество; б) конкуренция; в) компромисс.</li> <li>10. Что такое зона возможного соглашения (ЗВС)? а) диапазон, в котором возможно достижение соглашения между сторонами; б) диапазон, в котором стороны не могут достичь соглашения; в) диапазон, в котором одна сторона получает преимущество над другой.</li> <li>11. Какую модель переговоров лучше использовать в ситуации, когда необходимо быстро принять решение? а) сотрудничество; б) конкуренция; в) компромисс.</li> <li>12. Что такое «мягкие» переговоры? а) переговоры, основанные на дружеских отношениях между сторонами; б) переговоры, основанные на уважении культурных различий между сторонами; в) переговоры, основанные на эмоциональных компонентах.</li> <li>13. Какая модель переговоров предполагает ограниченный доступ к информации? а) сотрудничество; б) конкуренция; в) компромисс.</li> <li>14. Какую стратегию переговоров лучше использовать, если у сторон нет общих интересов? а)</li> </ol> |

|    |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                            | <p>сотрудничество; б) конкуренция; с) компромисс.</p> <p>15. Какой метод переговоров основывается на уважении культурных различий между сторонами? а) метод «мягких» переговоров; б) метод «жестких» переговоров; с) метод «зеркальных» переговоров.</p> <p>16. Что такое переговорное искусство? а) умение достигать желаемых результатов в переговорах; б) умение быстро принимать решения в переговорах; с) умение убеждать другую сторону в своей правоте.</p> <p>17. Какой метод переговоров подразумевает наличие третьей стороны? а) метод «мягких» переговоров; б) метод «жестких» переговоров; с) метод «медиации».</p> <p>18. Какую модель переговоров лучше использовать в ситуации, когда стороны хотят максимизировать свою выгоду? а) сотрудничество; б) конкуренция; с) компромисс.</p>                                                                            |
| 6. | Дискуссия на тему «Воздействие национальной культуры на невербальный язык» | <p>1. Как национальная культура влияет на невербальный язык человека?</p> <p>2. Какие виды невербальной коммуникации наиболее чувствительны к национальной культуре?</p> <p>3. Могут ли некоторые невербальные сигналы означать разное в разных культурах?</p> <p>4. Как национальные стереотипы влияют на интерпретацию невербальных сигналов?</p> <p>5. Можно ли научиться интерпретировать невербальный язык других культур и как это сделать?</p> <p>Также, для обсуждения можно предложить конкретные примеры из разных культур, чтобы проиллюстрировать влияние национальной культуры на невербальный язык. Кроме того, можно обратить внимание на актуальность данной темы в условиях глобализации и межкультурной коммуникации, а также на важность понимания невербального языка в личной и профессиональной жизни.</p>                                                  |
| 7. | Доклад на тему «Воздействие национальной культуры на невербальный язык»    | <p>Примерные темы</p> <p>1. "Роль национальной культуры в формировании невербальной коммуникации"</p> <p>2. "Как различные культуры влияют на интерпретацию невербальных сигналов"</p> <p>3. "Влияние национальных стереотипов на невербальный язык"</p> <p>4. "Как национальные культуры влияют на жесты и мимику"</p> <p>5. "Важность понимания невербального языка в межкультурной коммуникации"</p> <p>6. "Как понимание невербального языка помогает в бизнесе и межкультурных отношениях"</p> <p>7. "Как перекладывать свою невербальную коммуникацию на другие культуры"</p> <p>8. "Национальные культуры и их влияние на пространство и физические контакты"</p> <p>9. "Невербальный язык и его использование в рекламе и маркетинге в разных культурах"</p> <p>10. "Как различные культуры используют мимику, жесты и другие невербальные сигналы в танцах и театре"</p> |
| 8. | Дискуссия на тему «Человеческий фактор и его роль в межкультурном диалоге» | <p>1. «Как восприятие своей и чужой культур может повлиять на межкультурный диалог?»</p> <p>2. «Какие роли играют предрассудки и стереотипы в межкультурном диалоге и как их можно преодолеть?»</p> <p>3. «Какую роль играет эмпатия в межкультурном диалоге и как ее можно развивать?»</p> <p>4. «Какие типы межкультурной коммуникации существуют и какой подход наиболее эффективен в</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|    |                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                       | <p>достижении взаимопонимания?»</p> <p>5. «Как лучше готовиться к межкультурному диалогу и какие методы помогают достичь успеха?»</p> <p>6. «Какой роль терпимости и уважения к другим культурам в межкультурном диалоге?»</p> <p>7. «Какие трудности могут возникнуть в межкультурном диалоге и как их можно преодолеть?»</p> <p>8. «Какое влияние на межкультурный диалог оказывают культурные различия в общении и взаимодействии?»</p> <p>9. «Какими навыками и качествами должен обладать успешный межкультурный коммуникатор?»</p> <p>10. «Как межкультурный диалог помогает повысить качество жизни и преодолеть социальные и культурные различия?»</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 9. | Эссе на тему «Человеческий фактор и его роль в межкультурном диалоге» | <p><b>Тематика для написания эссе по языку деловых межкультурных коммуникаций:</b></p> <p>1. «Как эмпатия и уважение к культурным различиям влияют на качество межкультурного диалога?»</p> <p>2. «Какие навыки и качества необходимы для успешного межкультурного диалога?»</p> <p>3. «Как влияют предрассудки и стереотипы на межкультурный диалог и как их можно преодолеть?»</p> <p>4. «Как национальные культуры формируют невербальный язык и как это влияет на межкультурный диалог?»</p> <p>5. «Какие типы межкультурной коммуникации существуют и какой подход наиболее эффективен в достижении взаимопонимания?»</p> <p>6. «Как подготовиться к межкультурному диалогу и какие методы помогают достичь успеха?»</p> <p>7. «Как научиться приспосабливаться к культурным различиям и как это влияет на межкультурный диалог?»</p> <p>8. «Какие трудности могут возникнуть в межкультурном диалоге и как их можно преодолеть?»</p> <p>9. «Как межкультурный диалог помогает повысить качество жизни и преодолеть социальные и культурные различия?»</p> <p>10. «Как влияют культурные различия на переговоры и как научиться достигать взаимопонимания при переговорах с представителями других культур?»</p> |

## 5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

| Наименование<br>оценочного<br>средства<br>(контрольно-<br>оценочного<br>мероприятия) | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                          | Шкалы оценивания        |                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                              | 100-балльная<br>система | Пятибалльная<br>система |
| Доклад                                                                               | Обучающийся продемонстрировал глубокие знания поставленной проблемы, раскрыл ее сущность, слайды были выстроены логически последовательно, содержательно, приведенные иллюстрационные материалы поддерживали |                         | 5                       |

| Наименование<br>оценочного<br>средства<br>(контрольно-<br>оценочного<br>мероприятия) | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Шкалы оценивания        |                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 100-балльная<br>система | Пятибалльная<br>система |
|                                                                                      | текстовый контент, презентация была оформлена с учетом четких композиционных и цветовых решений. При изложении материала студент продемонстрировал грамотное владение терминологией, ответы на все вопросы были четкими, правильными, лаконичными и конкретными.                                                                                                                                                                                                                                       |                         |                         |
|                                                                                      | Обучающийся продемонстрировал знания поставленной проблемы, слайды были выстроены логически последовательно, но не в полной мере отражали содержание заголовков, приведенные иллюстрационные материалы не во всех случаях поддерживали текстовый контент, презентация не имела ярко выраженной идентификации с точки зрения единства оформления. При изложении материала студент не всегда корректно употреблял терминологию, отвечая на все вопросы, студент не всегда четко формулировал свою мысль. |                         | 4                       |
|                                                                                      | Обучающийся слабо ориентировался в материале, в рассуждениях не демонстрировал логику ответа, плохо владел профессиональной терминологией, не раскрывал суть проблем. Презентация была оформлена небрежно, иллюстрации не отражали текстовый контент слайдов.                                                                                                                                                                                                                                          |                         | 3                       |
|                                                                                      | Обучающийся не выполнил задания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                         | 2                       |
| Эссе                                                                                 | Обучающийся продемонстрировал глубокие знания поставленной проблемы, раскрыл ее сущность, текст выстроен логически последовательно, содержательно, приведены аргументы. При изложении материала студент продемонстрировал грамотное владение терминологией.                                                                                                                                                                                                                                            |                         | 5                       |
|                                                                                      | Обучающийся продемонстрировал глубокие знания поставленной проблемы, раскрыл ее сущность, текст выстроен логически последовательно, содержательно, но приведенные аргументы не в полной мере доказывали авторские рассуждения. При изложении материала студент продемонстрировал грамотное владение терминологией.                                                                                                                                                                                     |                         | 4                       |
|                                                                                      | Обучающийся слабо ориентировался в поставленной проблеме, в рассуждениях не демонстрировал логику ответа, плохо владел профессиональной терминологией, не раскрыл суть проблемы, приведенные аргументы не доказывали авторские рассуждения.                                                                                                                                                                                                                                                            |                         | 3                       |

| Наименование<br>оценочного<br>средства<br>(контрольно-<br>оценочного<br>мероприятия) | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Шкалы оценивания        |                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 100-балльная<br>система | Пятибалльная<br>система |
|                                                                                      | Обучающийся не выполнил задания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                         | 2                       |
| Тестирование                                                                         | За выполнение каждого тестового задания испытуемому выставаются оценки в зависимости от процента правильных ответов:<br>«2» - равно или менее 50%<br>«3» - 51% - 64%<br>«4» - 65% - 84%<br>«5» - 85% - 100%                                                                                                                                     |                         | 2-5                     |
| Домашнее задание                                                                     | Обучающийся не участвует в дискуссии и уклоняется от ответов на вопросы.                                                                                                                                                                                                                                                                        |                         | 5                       |
|                                                                                      | Домашнее задание выполнено в полном объеме и без грамматических и лексических ошибок.                                                                                                                                                                                                                                                           |                         | 4                       |
|                                                                                      | Домашнее задание выполнено с незначительным количеством лексических и грамматических ошибок или не в полном объеме.                                                                                                                                                                                                                             |                         | 3                       |
|                                                                                      | Домашнее задание выполнено неполностью и содержит лексические и грамматические ошибки.                                                                                                                                                                                                                                                          |                         | 2                       |
| Устный опрос                                                                         | Обучающийся активно участвует в дискуссии по заданной теме. В ходе комментариев и ответов на вопросы опирается на знания лекционного материала и знания из дополнительных источников. Использует грамотно профессиональную лексику и терминологию. Убедительно отстаивает свою точку зрения. Проявляет мотивацию и заинтересованность к работе. |                         | 5                       |
|                                                                                      | Обучающийся участвует в дискуссии по заданной теме, но в ходе комментариев и ответов на вопросы опирается в большей степени на остаточные знания и собственную интуицию. Использует профессиональную лексику и терминологию, но допускает неточности в формулировках.                                                                           |                         | 4                       |
|                                                                                      | Обучающийся слабо ориентировался в материале, в рассуждениях не демонстрировал логику ответа, плохо владел профессиональной терминологией,                                                                                                                                                                                                      |                         | 3                       |

| Наименование<br>оценочного<br>средства<br>(контрольно-<br>оценочного<br>мероприятия) | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Шкалы оценивания        |                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 100-балльная<br>система | Пятибалльная<br>система |
|                                                                                      | не раскрывает суть в ответах и комментариях                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                         |                         |
|                                                                                      | Обучающийся не участвует в дискуссии и уклоняется от ответов на вопросы.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                         | 2                       |
| Дискуссия                                                                            | Обучающийся дал полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.                                                                                                                                |                         | 5                       |
|                                                                                      | Обучающийся дал полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.                                                          |                         | 4                       |
|                                                                                      | Обучающийся дал полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 2-3 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.                                                                                                                                                                  |                         | 3                       |
|                                                                                      | Обучающийся дал неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины. |                         | 2                       |

## 5.3. Промежуточная аттестация:

| Форма промежуточной аттестации | Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Зачет<br>в устной форме        | <p>Вопросы к зачету</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>19. Межкультурная коммуникация как наука и практика.</li> <li>20. Актуальность межкультурной коммуникации как науки и практики</li> <li>21. Язык и культура как взаимосвязанные и взаимообусловленные семиотические системы.</li> <li>22. Факторы, определяющие разнообразие культур.</li> <li>23. Основные функции культуры.</li> <li>24. Основные ценностно-целевые компоненты деловых культур</li> <li>25. Лакуны в межкультурной коммуникации.</li> <li>26. Параметры для описания культур по Г. Хофстеде. Определите место России в его классификации.</li> <li>27. Теория классификации культур Р. Льюиса по доминантному способу деятельности.</li> <li>28. Отличие классификации культур по их отношению ко времени у Э. Холла и Р. Льюиса.</li> <li>29. Национально специфические черты представителей высокотекстуальных культур.</li> <li>30. Национально специфические черты представителей низкотекстуальных культур.</li> <li>31. Охарактеризуйте культуры с высокой/низкой дистанцией власти.</li> <li>32. Дайте характеристику культур с низким/высоким уровнем избегания определенности.</li> <li>33. Культурный шок и способы его преодоления.</li> <li>34. Основные интернациональные черты официально-деловой прозы.</li> <li>35. Переговоры как процессуальный акт.</li> <li>36. Основные параметры национальных стилей организации и ведения переговоров.</li> <li>37. Национальные особенности речевого поведения участников переговоров, выбор ими тактик и стратегий в переговорном процессе.</li> <li>38. Концепция переговоров "воинов и лавочников" как метод торга.</li> <li>39. Основные модели межкультурных переговоров и их специфика.</li> <li>40. Специфика переговоров с американцами.</li> <li>41. Специфика переговоров с японцами.</li> <li>42. Специфика переговоров с французами.</li> <li>43. Специфика переговоров с арабами.</li> <li>44. Специфика переговоров с китайцами.</li> <li>45. Специфика переговоров с англичанами.</li> <li>46. Специфика переговоров с немцами.</li> </ol> |

|  |                                                                                               |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | 47. Специфика невербальной коммуникации.<br>48. Основные межкультурные противоречия XXI века. |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины

| Форма промежуточной аттестации | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                 | Шкалы оценивания     |                    |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------|
|                                |                                                                                                                                                                                                                                                     | 100-балльная система | Зачтено/не зачтено |
| Зачет                          | Обучающийся знает основные определения, последователен в изложении материала, демонстрирует базовые знания дисциплины, владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.                                                |                      | зачтено            |
|                                | Обучающийся не знает основных определений, непоследователен и сбивчив в изложении материала, не обладает определенной системой знаний по дисциплине, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий. |                      | не зачтено         |

### 5.5. Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

| Форма контроля                   | 100-балльная система | Пятибалльная система |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|
| Текущий контроль:                |                      |                      |
| - тестирование                   |                      | 2 – 5                |
| - доклад                         |                      | 2 – 5                |
| - домашнее задание               |                      | 2 – 5                |
| - устный опрос                   |                      | 2 – 5                |
| - дискуссия                      |                      | 2 – 5                |
| - эссе                           |                      | 2 – 5                |
| Промежуточная аттестация (зачет) |                      | зачтено/ не зачтено  |
| Итого за семестр                 |                      |                      |

## 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- проблемная лекция;
- проектная деятельность;
- групповые дискуссии;
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
- дистанционные образовательные технологии;
- использование на лекционных занятиях видеоматериалов и наглядных пособий.

## 7. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Характеристика материально-технического обеспечения дисциплины соответствует требованиям ФГОС ВО.

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

| Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.                                           | Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>119071, г. Москва, Малый Калужский переулок, дом 1, строение 3, ауд.1453</b>                                                                                                                                |                                                                                                                                                                            |
| аудитории для проведения занятий лекционного типа                                                                                                                                                              | комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории:<br>– ноутбук;<br>– проектор;<br>– экран.          |
| аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, по практической подготовке, групповых и индивидуальных консультаций | комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории:<br>– ноутбук;<br>– проектор;<br>– экран.          |
| <b>Помещения для самостоятельной работы обучающихся</b>                                                                                                                                                        | <b>Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся</b>                                                                                                       |
| читальный зал библиотеки                                                                                                                                                                                       | компьютерная техника;<br>подключение к сети «Интернет»                                                                                                                     |

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

| Необходимое оборудование                                                                   | Параметры                       | Технические требования                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Персональный компьютер/ноутбук/планшет, камера, микрофон, динамики, доступ в сеть Интернет | Веб-браузер                     | Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс. Браузер 19.3 |
|                                                                                            | Операционная система            | Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux                         |
|                                                                                            | Веб-камера                      | 640x480, 15 кадров/с                                                                                    |
|                                                                                            | Микрофон                        | любой                                                                                                   |
|                                                                                            | Динамики (колонки или наушники) | любые                                                                                                   |
|                                                                                            | Сеть (интернет)                 | Постоянная скорость не менее 192 кБит/с                                                                 |

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

## 9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| № п/п                                                                  | Автор(ы)                                 | Наименование издания                                                          | Вид издания (учебник, УП, МП и др.) | Издательство             | Год издания | Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)                                                                                                                                         | Количество экземпляров в библиотеке Университета |
|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>10.1 Основная литература, в том числе электронные издания</b>       |                                          |                                                                               |                                     |                          |             |                                                                                                                                                                                                                               |                                                  |
| 1.                                                                     | Черкашина Т.Т. и др.                     | Язык деловых межкультурных коммуникаций                                       | Учебник                             | М.: НИЦ ИНФРА-М          | 2017        | <a href="http://znanium.com/catalog/product/554788">http://znanium.com/catalog/product/554788</a>                                                                                                                             |                                                  |
| 4.                                                                     | Кашаева Е.Ю., Павлова Л.Г.               | Коммуникативная эффективность делового общения                                | Монография                          | М.: РИОР НИЦ ИНФРА-М     | 2016        | <a href="http://znanium.com/catalog/product/519225">http://znanium.com/catalog/product/519225</a>                                                                                                                             |                                                  |
| 5.                                                                     | Садохин А.П.                             | Межкультурная коммуникация                                                    | Учебное пособие                     | М.: НИЦ ИНФРА-М          | 2016        | <a href="http://znanium.com/catalog/product/542898">http://znanium.com/catalog/product/542898</a>                                                                                                                             |                                                  |
| 6.                                                                     | Таратухина Ю.В., Авдеева З.К.            | Деловые и межкультурные коммуникации                                          | Учебник и практикум                 | М.: Юрайт                | 2018        | <a href="https://biblio-online.ru/book/B2B8927E-3F14-44DA-A3DE-80A1BFB73914/delovye-i-mezhkulturnye-kommunikacii">https://biblio-online.ru/book/B2B8927E-3F14-44DA-A3DE-80A1BFB73914/delovye-i-mezhkulturnye-kommunikacii</a> |                                                  |
| 7.                                                                     | Кирнозе З.И., Зинченко В.Г., Зусман В.Г. | Межкультурная коммуникация. От системного подхода к синергетической парадигме | Учебное пособие                     | М.: Флинта               | 2007        | <a href="http://znanium.com/catalog/product/131022">http://znanium.com/catalog/product/131022</a>                                                                                                                             |                                                  |
| 8.                                                                     | Химик В.В., Волкова Л.Б.                 | Культура речи и деловое общение                                               | Учебник и практикум                 | М.: Юрайт                | 2023        | <a href="https://urait.ru/book/kultura-rechi-i-delovoe-obschenie-511449">https://urait.ru/book/kultura-rechi-i-delovoe-obschenie-511449</a>                                                                                   |                                                  |
| 9.                                                                     | Панфилова А.П., Долматов А.В.            | Культура речи и деловое общение                                               | Учебник и практикум                 | М.: Юрайт                | 2023        | <a href="https://urait.ru/book/kultura-rechi-i-delovoe-obschenie-531486">https://urait.ru/book/kultura-rechi-i-delovoe-obschenie-531486</a>                                                                                   |                                                  |
| <b>10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания</b> |                                          |                                                                               |                                     |                          |             |                                                                                                                                                                                                                               |                                                  |
| 1                                                                      | Черкашина Т.Т. и др.                     | Дебаты, дискуссии, переговоры: игровые технологии коммуникативного лидерства  | Методическое пособие                | М.: Издательский дом ГУУ | 2014        |                                                                                                                                                                                                                               | <b>1</b>                                         |

|                                                                                                            |                                                                           |                                                                                                                         |                             |                 |      |                                                                                                                                             |   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 2                                                                                                          | Панфилова А.П. и др.                                                      | Культура речи и деловое общение                                                                                         | Учебник и практикум         | М.: Юрайт       | 2023 | <a href="https://urait.ru/book/kultura-rechi-i-delovoe-obschenie-531486">https://urait.ru/book/kultura-rechi-i-delovoe-obschenie-531486</a> |   |
| 3                                                                                                          | Куликова Л.В.                                                             | Коммуникация. Стил. Интеркультура: прагматингвистические и культурно-антропологические подходы к межкультурному общению | Учебное пособие             | Красноярск: СФУ | 2011 | <a href="http://znanium.com/catalog/product/443095">http://znanium.com/catalog/product/443095</a>                                           |   |
| 4                                                                                                          | Химик В.В., Волкова Л.Б.                                                  | Культура речи. Научная речь 2-е изд., испр. и доп.                                                                      | Учебное пособие и практикум | М.: Юрайт       | 2023 | <a href="https://urait.ru/book/kultura-rechi-nauchnaya-rech-512907">https://urait.ru/book/kultura-rechi-nauchnaya-rech-512907</a>           |   |
| 5                                                                                                          | Гойхман О.Я. и др.                                                        | Основы теории коммуникации                                                                                              | Учебное пособие             | М.: НИЦ ИНФРА-М | 2012 | <a href="http://znanium.com/catalog/product/253871">http://znanium.com/catalog/product/253871</a>                                           |   |
| 6                                                                                                          | Шарков Ф.И.                                                               | Интегрированные коммуникации: реклама, паблик рилейшнз, брендинг:                                                       | Учебное пособие             | М.: Дашков и К  | 2018 | <a href="http://znanium.com/catalog/product/342869">http://znanium.com/catalog/product/342869</a>                                           |   |
| 10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины авторов РГУ им. А. Н. Косыгина) |                                                                           |                                                                                                                         |                             |                 |      |                                                                                                                                             |   |
| 1                                                                                                          | Черкашина Т.Т., Гейченко С.А., Чернова Ю.В., Будехина С.Ю., Паньшина К.И. | Искусство межкультурного диалога                                                                                        | Методические указания       |                 | 2019 |                                                                                                                                             | 1 |

## 10. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

### 10.1. Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

| №<br>пп | Пе<br>риод | Номер и<br>дата<br>договора                                         | Предмет договора                                                                                                                       | Партнер по<br>договору               | Ссылка на электронный ресурс                                                                                                                                                                           | Срок<br>действ<br>ия<br>догово<br>ра |
|---------|------------|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 1.      | 2023       | Приложение 1 к письму РЦНИ от 07.04.2023 г. № 574                   | О предоставлении доступа к электронным ресурсам Wiley                                                                                  | РЦНИ                                 | <a href="https://onlinelibrary.wiley.com/">База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2019 г. - 2022 г.)<br/>https://onlinelibrary.wiley.com/</a>                                        | Действ ует по 30.06.2023 г.          |
| 2.      | 2023       | РЦНИ Информационное письмо № 1948 от 29.12.2022                     | О предоставлении доступа к базам данных издательства Springer Nature                                                                   | РЦНИ                                 | <a href="https://materials.springer.com/">База данных Springer Materials:<br/>https://materials.springer.com/</a>                                                                                      | Действ ует по 29.12.2023 г.          |
| 3.      | 2023       | РЦНИ Информационное письмо № 1949 от 29.12.2022                     | О предоставлении доступа к базам данных издательства Springer Nature                                                                   | РЦНИ                                 | <a href="http://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols">База данных Springer Nature Protocols and Methods:<br/>http://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols</a> | Действ ует по 29.12.2023 г.          |
| 4.      | 2023       | РЦНИ Информационное письмо № 1955 от 30.12.2022                     | О предоставлении доступа к электронным ресурсам Questel SAS                                                                            | РЦНИ                                 | <a href="https://www.orbit.com/">https://www.orbit.com/</a>                                                                                                                                            | Действ ует по 30.06.2023 г.          |
| 5.      | 2023       | РЦНИ Информационное письмо № 1956 от 30.12.2022                     | О предоставлении доступа к базе данных компании The Cambridge Crystallographic Data Center                                             | РЦНИ                                 | <a href="https://www.ccdc.cam.ac.uk/">https://www.ccdc.cam.ac.uk/</a>                                                                                                                                  | Действ ует по 31.12.2023 г.          |
| 6.      | 2023/2024  | Договор № ПЛ-02-4/18-01.22 от 07.02.2023 г.                         | О предоставлении права использования программного обеспечения                                                                          | ООО «Издательство Лань»              | <a href="https://e.lanbook.com/">https://e.lanbook.com/</a>                                                                                                                                            | Действ ует до 17.02.2024 г.          |
| 7.      | 2022/2023  | Договор № 494 эбс от 12.10.2022 г.                                  | О предоставлении доступа к ЭБС Znanium.com                                                                                             | ООО «ЗНАНИУМ»                        | <a href="https://znanium.com/">https://znanium.com/</a>                                                                                                                                                | Действ ует до 12.10.2023 г.          |
| 8.      | 2022/2023  | Договор № 450-22 Е-44-5 от 05.10.2022 г.                            | О предоставлении доступа к образовательной платформе «ЮРАЙТ»                                                                           | ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» | <a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>                                                                                                                                                      | Действ ует до 14.10.2023 г.          |
| 9.      | 2022/2023  | Лицензионный договор SCIENCE INDEX № SIO-8076/2022 от 25.05.2022 г. | О предоставлении доступа к информационно-аналитической системе SCIENCE INDEX (включенного в научный информационный ресурс eLIBRARY.RU) | ООО НЭБ                              | <a href="https://www.elibrary.ru/">https://www.elibrary.ru/</a>                                                                                                                                        | Действ ует до 25.05.2023             |

|     |           |                                                                                                                         |                                                                                                                |                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                            |
|-----|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 10. | 2022/2023 | Договор № 52-22-ЕП-223-5 Р от 18.02.2022 г. Дополнительное соглашение №1 к Договору № 52-22-ЕП-223-5 Р от 18.02.2022 г. | О предоставлении права использования программного обеспечения. О предоставлении доступа к разделам базы данных | ООО «Издательство Лань» | <a href="https://e.lanbook.com/">https://e.lanbook.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Действует до 18.02.2023 г.                 |
| 11. | 2022      | РФФИ Информационное письмо № 981 от 19.07.2022                                                                          | О предоставлении доступа к электронным ресурсам Questel SAS                                                    | РФФИ                    | <a href="https://www.orbit.com/">https://www.orbit.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Действует с 14.07.2022 г. по 31.12.2022 г. |
| 12. | 2022      | РФФИ Информационное письмо № 1105 от 17.08.2022                                                                         | О предоставлении доступа к базе данных Begell Engineering Research Collection издательства Begell House        | РФФИ                    | <a href="https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html">https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Действует до 31.12.2022 г.                 |
| 13. | 2022      | РФФИ Информационное письмо № 1082 от 11.08.2022                                                                         | О предоставлении доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature     | РФФИ                    | Платформа Springer Link: <a href="https://rd.springer.com/">https://rd.springer.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Действует до 31.12.2022 г.                 |
| 14. | 2022      | РФФИ Информационное письмо № 1045 от 02.08.2022                                                                         | О предоставлении доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature     | РФФИ                    | Платформа Springer Link: <a href="https://rd.springer.com/">https://rd.springer.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Действует до 31.12.2022 г.                 |
| 15. | 2022      | РФФИ Информационное письмо № 1065 от 08.08.2022                                                                         | О предоставлении доступа к электронным научным информационным ресурсам издательства Springer Nature            | РФФИ                    | <a href="http://www.springernature.com/gp/librarians">http://www.springernature.com/gp/librarians</a><br>База данных Nature journals коллекции Academic journals, Scientific American, Palgrave Macmillan (выпуски 2022 г.): <a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a><br><a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a><br>База данных Springer Journals: <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a><br>База данных Springer Materials: <a href="https://materials.springer.com/">https://materials.springer.com/</a><br>База данных Springer Protocols and methods: <a href="https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols">https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols</a> | Действует с 01.09.2022 г. по 31.10.2022 г. |
| 16. | 2022      | РФФИ Информационное письмо № 957 от 08.07.2022                                                                          | О предоставлении доступа к базе данных компании The Cambridge Crystallographic Data Center                     | РФФИ                    | <a href="https://www.ccdc.cam.ac.uk/">https://www.ccdc.cam.ac.uk/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Действует с 01.07.2022 г. по 31.12.2022 г. |

|     |                   |                                                                   |                                                                                           |                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                       |
|-----|-------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
|     |                   |                                                                   |                                                                                           |                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 022 г.                                |
| 17. | 202<br>1/2<br>022 | Договор<br>№ 967-ЕП-<br>44-21 от<br>07.11.2021 г.                 | О предоставлении<br>доступа к ЭБС<br>Znanium.com                                          | ООО<br>«ЗНАНИУ<br>М»                               | <a href="https://znanium.com/">https://znanium.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Действ<br>ует до<br>06.11.2<br>022 г. |
| 18. | 202<br>1/2<br>022 | Договор<br>№ 800 ЕП-44-<br>20 от<br>22.09.2021 г.                 | О предоставлении<br>доступа к<br>образовательной<br>платформе «ЮРАЙТ»                     | ООО<br>«Электронн<br>ое<br>издательств<br>о ЮРАЙТ» | <a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Действ<br>ует до<br>14.10.2<br>022 г. |
| 19. | 202<br>3          | Приложение<br>1 к<br>письму<br>РЦНИ от<br>07.04.2023 г.<br>№ 574  | О предоставлении<br>доступа к<br>электронным<br>ресурсам Wiley                            | РЦНИ                                               | <a href="#">База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2023 г.)</a><br><a href="https://onlinelibrary.wiley.com/">https://onlinelibrary.wiley.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Ресурс<br>бессро<br>чный              |
| 20. | 202<br>3          | Приложение<br>1<br>к письму<br>РЦНИ от<br>29.12.2022 г.<br>№ 1950 | О предоставлении<br>доступа к<br>содержанию баз<br>данных издательства<br>Springer Nature | РЦНИ                                               | <a href="#">База данных Nature journals (год издания – 2023 г. - тематическая коллекция Physical Sciences &amp; Engineering Package):</a><br><a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a><br><a href="#">База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематические коллекции Physical Sciences &amp; Engineering Package) :</a><br><a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a>                                                                                                                                                                             | Ресурс<br>бессро<br>чный              |
| 21. | 202<br>3          | Приложение<br>1<br>к письму<br>РЦНИ от<br>29.12.2022 г.<br>№ 1949 | О предоставлении<br>доступа к<br>содержанию баз<br>данных издательства<br>Springer Nature | РЦНИ                                               | <a href="#">База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематическая коллекция Social Sciences Package) :</a><br><a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a><br><a href="#">База данных Nature Journals - Palgrave Macmillan (год издания – 2023 г. тематической коллекции Social Sciences Package)</a><br><a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a>                                                                                                                                                                                                   | Ресурс<br>бессро<br>чный              |
| 22. | 202<br>3          | Приложение<br>1<br>к письму<br>РЦНИ от<br>29.12.2022 г.<br>№ 1948 | О предоставлении<br>доступа к<br>содержанию баз<br>данных издательства<br>Springer Nature | РЦНИ                                               | <a href="#">База данных Nature journals, Academic journals, Scientific American (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package.):</a><br><a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a><br><a href="#">База данных Adis (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package</a><br><a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a><br><a href="#">База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.: - тематическая коллекция Life Sciences Package) :</a><br><a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a> | Ресурс<br>бессро<br>чный              |
| 23. | 202<br>3          | Приложение<br>1<br>к письму<br>РЦНИ от                            | О предоставлении<br>лицензионного<br>доступа к<br>содержанию базы                         | РЦНИ                                               | <a href="#">eBooks Collections (i.e.2023 eBook Collections, год издания - 2023, в т.ч. выпущенных в 2022 г. - тематическая коллекция Physical</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Ресурс<br>бессро<br>чный              |

|     |                   |                                                                   |                                                                                                                                               |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                              |
|-----|-------------------|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
|     |                   | 29.12.2022 г.<br>№ 1947                                           | данных Springer<br>eBooks Collections<br>издательства Springer<br>Nature                                                                      |                                     | <a href="http://link.springer.com/Sciences, Social Sciences, Life Sciences, Engineering Package:">Sciences, Social Sciences, Life Sciences, Engineering Package:</a><br><a href="http://link.springer.com/">http://link.springer.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |
| 24. | 202<br>2          | Приложение<br>1<br>к письму<br>РФФИ от<br>08.08.2022 г.<br>№1065) | О предоставлении<br>доступа к<br>электронным<br>ресурсам Springer<br>Nature                                                                   | РФФИ                                | <a href="https://www.nature.com/">База данных Nature journals</a><br><a href="https://link.springer.com/">коллекции Academic journals,</a><br><a href="https://link.springer.com/">Scientific American, Palgrave</a><br><a href="https://link.springer.com/">Macmillan (выпуски 2022 г.):</a><br><a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals:</a><br><a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a>                                                                                                                                         | Ресурс<br>бессро<br>чный                     |
| 25. | 202<br>2          | Приложение<br>1<br>к письму<br>РФФИ от<br>30.06.2022 г.<br>№ 910  | О предоставлении<br>доступа к<br>электронным<br>ресурсам Springer<br>Nature                                                                   | РФФИ                                | <a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals:</a><br><a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a><br><a href="https://link.springer.com/">База данных Adis Journals</a><br><a href="https://link.springer.com/">(выпуски 2022 г.):</a><br><a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a>                                                                                                                                                                                                                              | Ресурс<br>бессро<br>чный                     |
| 26. | 202<br>2          | Приложение<br>1<br>к письму<br>РФФИ от<br>30.06.2022 г.<br>№ 909. | О предоставлении<br>доступа к<br>электронным<br>ресурсам Springer<br>Nature                                                                   | РФФИ                                | <a href="https://www.nature.com/">База данных Nature journals</a><br><a href="https://link.springer.com/">(выпуски</a><br><a href="https://link.springer.com/">2022 г.): https://www.nature.com/</a><br><a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals:</a><br><a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                  | Ресурс<br>бессро<br>чный                     |
| 27. | 202<br>1          | Приложение<br>1<br>к письму<br>РФФИ от<br>17.09.2021 г.<br>№ 965  | О предоставлении<br>лицензионного<br>доступа к<br>содержанию базы<br>данных Springer<br>eBooks Collections<br>издательства Springer<br>Nature | РФФИ                                | <a href="http://link.springer.com/">eBooks Collections (i.e.2020 eBook</a><br><a href="http://link.springer.com/">Collections):</a><br><a href="http://link.springer.com/">http://link.springer.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Ресурс<br>бессро<br>чный                     |
| 28. | 201<br>9          | Приложение<br>№ 2 к письму<br>РФФИ № 809<br>от 24.06.2019<br>г.   | О предоставлении<br>сублицензионного<br>доступа к<br>содержанию баз<br>данных издательство<br>Springer Nature                                 | РФФИ                                | <a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals (за</a><br><a href="https://link.springer.com/">2019 г): https://link.springer.com/</a><br><a href="https://link.springer.com/">База данных Nature journals</a><br><a href="https://link.springer.com/">(выпуски</a><br><a href="https://link.springer.com/">2019 г.): https://www.nature.com/</a>                                                                                                                                                                                                                   | Ресурс<br>бессро<br>чный                     |
| 29. | 201<br>8          | Договор<br>№ 101/НЭБ/0<br>486-п от<br>21.09.2018 г.               | О предоставлении<br>доступа к<br>«Национальной<br>электронной<br>библиотеке» (НЭБ)                                                            | ФГБУ РГБ                            | <a href="http://нэб.рф/">http://нэб.рф/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Ресурс<br>бессро<br>чный                     |
| 30. | 201<br>6/2<br>017 | Приложение<br>№ 2 к письму<br>РФФИ № 779<br>от 16.09.2016<br>г.   | О предоставлении<br>доступа к БД<br>издательства<br>SpringerNature<br>(выпуски за 2016-<br>2017 гг)                                           | РФФИ                                | <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a><br><a href="https://www.springerprotocols.com/">https://www.springerprotocols.com/</a><br><a href="https://materials.springer.com/">https://materials.springer.com/</a><br><a href="https://link.springer.com/search?facet-content-type=%ReferenceWork%22">https://link.springer.com/search?fac</a><br><a href="http://zbmath.org/">et-content-</a><br><a href="http://npg.com/">type=%ReferenceWork%22</a><br><a href="http://zbmath.org/">http://zbmath.org/</a><br><a href="http://npg.com/">http://npg.com/</a> | Ресурс<br>бессро<br>чный с<br>01.01.2<br>017 |
| 31. | 201<br>6/2<br>019 | Соглашение<br>№ 2014 от<br>29.10.2016 г.                          | О предоставлении<br>доступа к БД СМИ                                                                                                          | ООО<br>"ПОЛПРЕД<br>Справочник<br>и" | <a href="http://www.polpred.com">http://www.polpred.com</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Ресурс<br>бессро<br>чный                     |
| 32. | 201<br>5/2<br>019 | Договор<br>№ 101/НЭБ/0<br>486 от<br>16.07.2015 г.                 | О предоставлении<br>доступа к<br>«Национальной<br>электронной                                                                                 | ФГБУ РГБ                            | <a href="http://нэб.рф/">http://нэб.рф/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Ресурс<br>бессро<br>чный                     |

|     |                   |                                                           |                                              |                                                                  |                                                               |                          |
|-----|-------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|--------------------------|
|     |                   |                                                           | библиотеке»                                  |                                                                  |                                                               |                          |
| 33. | 201<br>3/2<br>019 | Соглашение<br>№ ДС-884-<br>2013 от<br>18.10.2013 г.       | О сотрудничестве в<br>Консорциуме            | НП<br>НЭИКОН                                                     | <a href="http://www.neicon.ru/">http://www.neicon.ru/</a>     | Ресурс<br>бессро<br>чный |
| 34. | 201<br>3/2<br>019 | Лицензионно<br>е соглашение<br>№ 8076 от<br>20.02.2013 г. | О предоставлении<br>доступа к<br>eLIBRARY.RU | ООО<br>«Националь<br>ная<br>электронная<br>библиотека<br>» (НЭБ) | <a href="http://www.elibrary.ru/">http://www.elibrary.ru/</a> | Ресурс<br>бессро<br>чный |

## 10.2 Перечень программного обеспечения

| №п/п | Наименование лицензионного программного обеспечения                                                                                                                                              | Реквизиты подтверждающего документа   |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 1.   | Windows 10 Pro, MS Office 2019                                                                                                                                                                   | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 2.   | PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone                                                                                                                                                    | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 3.   | V-Ray для 3Ds Max                                                                                                                                                                                | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 4.   | NeuroSolutions                                                                                                                                                                                   | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 5.   | Wolfram Mathematica                                                                                                                                                                              | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 6.   | Microsoft Visual Studio                                                                                                                                                                          | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 7.   | CorelDRAW Graphics Suite 2018                                                                                                                                                                    | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 8.   | Mathcad                                                                                                                                                                                          | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 9.   | Matlab+Simulink                                                                                                                                                                                  | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019. |
| 10.  | Adobe Creative Cloud 2018 all Apps (Photoshop, Lightroom, Illustrator, InDesign, XD, Premiere Pro, Acrobat Pro, Lightroom Classic, Bridge, Spark, Media Encoder, InCopy, Story Plus, Muse и др.) | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 11.  | SolidWorks                                                                                                                                                                                       | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 12.  | Rhinoceros                                                                                                                                                                                       | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 13.  | Simplify 3D                                                                                                                                                                                      | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 14.  | FontLab VI Academic                                                                                                                                                                              | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 15.  | Pinnacle Studio 18 Ultimate                                                                                                                                                                      | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019  |
| 16.  | КОМПАС-3d-V 18                                                                                                                                                                                   | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019  |
| 17.  | Project Expert 7 Standart                                                                                                                                                                        | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019  |
| 18.  | Альт-Финансы                                                                                                                                                                                     | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019  |
| 19.  | Альт-Инвест                                                                                                                                                                                      | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019  |
| 20.  | Программа для подготовки тестов Indigo                                                                                                                                                           | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019  |

|     |                                                                                                                                    |                                      |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 21. | Диалог NIBELUNG                                                                                                                    | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019 |
| 22. | Windows 10 Pro, MS Office 2019                                                                                                     | контракт 85-ЭА-44-20 от 28.12.2020   |
| 23. | Adobe Creative Cloud for enterprise All Apps ALL Multiple Platforms Multi European Languages Enterprise Licensing Subscription New | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 24. | Mathcad Education - University Edition Subscription                                                                                | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 25. | CorelDRAW Graphics Suite 2021 Education License (Windows)                                                                          | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 26. | Mathematica Standard Bundled List Price with Service                                                                               | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 27. | Network Server Standard Bundled List Price with Service                                                                            | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 28. | Office Pro Plus 2021 Russian OLV NL Acad AP LTSC                                                                                   | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 29. | Microsoft Windows 11 Pro                                                                                                           | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

| <b>№ пп</b> | <b>год<br/>обновления<br/>РПД</b> | <b>характер изменений/обновлений<br/>с указанием раздела</b> | <b>номер протокола<br/>и дата заседания<br/>кафедры</b> |
|-------------|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |