

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Карпов Евгений Борисович

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.06.2026 16:42:35

Уникальный программный ключ:

34e81b9ebf022d792ddf4ba544335e5b75ea819d7b5c102f098d2f3e86a810b1

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИЦЕЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
АНО ВО МПА

Техника публичного выступления

Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)

Учебный план	40.03.02 Обеспечение законности и правопорядка
Год начала подготовки	2026-2027
Квалификация	бакалавр
Форма обучения	очная
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ

Виды контроля в семестрах:
зачеты 6

1. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ПК-1: Способен соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина, принимать меры к их реализации и восстановлению нарушенных прав
ПК-1.1: Ориентируется в механизмах восстановления нарушенных прав и свобод человека и гражданина
ПК-1.2: Анализирует, толкует и применяет правовые нормы, направленные на соблюдение и защиту прав и свобод человека и гражданина
ПК-1.3: Принимает необходимые меры по обеспечению прав и свобод человека и гражданина в процессе профессиональной деятельности
УК-4: Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
УК-4.1: Устанавливает контакты и организует общение в соответствии с потребностями совместной деятельности, используя современные коммуникационные технологии
УК-4.2: Составляет деловую документацию в соответствии с нормами русского языка и типовую деловую документацию для профессиональных целей на иностранном языке
УК-4.3: Организует обсуждение и представление результатов деятельности на различных публичных мероприятиях на русском языке, выбирая наиболее подходящий формат

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

1.1	Знать:
1.1.1	Базовые понятия риторики, психологические и лингвистические факторы успешной подготовки и верного произнесения речи.
1.2	Уметь:
1.2.1	Применять риторические фигуры при создании влиятельного высказывания.
1.3	Владеть:
1.3.1	Риторическими фигурами.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО КРИТЕРИЯМ ОЦЕНИВАНИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Уровень сформированности профессиональных компетенций каждого обучающегося оценивается по следующей шкале (от 1 до 5):

1 – не справляется с выполнением типовых профессиональных задач, не проявляет ни один из навыков, входящих в компетенцию;

2 – не справляется с выполнением типовых профессиональных задач, проявляет отдельные навыки, входящие в компетенцию;

3 – выполняет типовые профессиональные задачи при консультационной поддержке: пороговый (критический) уровень готовности;

4 – самостоятельно выполняет типовые профессиональные задачи. Для решения нестандартных задач требуется консультационная помощь: пороговый (допустимый) уровень готовности;

5 – все профессиональные (типовые и нестандартные) профессиональные задачи выполняет самостоятельно: повышенный уровень готовности.

Бально-рейтинговая оценка по промежуточной аттестации проводимой в форме экзамена и (или) дифференцированного зачета выставляется в соответствии со следующей шкалой:

50–71 – «удовлетворительно»;

71–92 – «хорошо»;

92–100 – «отлично».

Далее приводятся критерии оценки результатов ответов. Например:

Оценка "ОТЛИЧНО" ставится обучающемуся, показавшему повышенный уровень готовности.

Оценка "ХОРОШО" ставится обучающемуся, показавшему пороговый (допустимый) уровень готовности.

Оценка "УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО" ставится обучающемуся, показавшему пороговый (критический) уровень готовности.

Бально-рейтинговая оценка по промежуточной аттестации проводимой в форме зачета выставляется в соответствии со следующей шкалой:

51–100 – «зачтено».

Далее приводятся критерии оценки результатов ответов. Например:

Оценка "зачтено" ставится обучающемуся, минимально показавшему пороговый (критический) уровень готовности.

3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

3.1. Вопросы для самоконтроля и текущей аттестации

Вариант 1

1. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: 1) общению; 2) деловому общению; 3)

ролевому общению; 4) светскому общению.

а) Сложный многогранный процесс взаимодействия, обмена информацией, взаимного влияния, сопереживания, взаимного понимания друг друга.

б) Общение, участники которого являются представителями некоторой социальной категории. Люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях.

в) Общение не предусматривает понимания личности собеседника. Достаточно знать способ поведения, предписанный обществом.

г) Общение, обеспечивающее успех общего дела и создающее условия для сотрудничества людей.

2. Приписывание причин поведения другому человеку в условиях дефицита информации — это:

а) стереотипизация;

б) каузальная атрибуция;

в) эмпатия;

г) рефлексия.

3. Какой уровень коммуникативного барьера непонимания проявляется в следующей ситуации. Малыш в ванне пускает кораблик. Мама его спрашивает: «Леша, почему твой кораблик плавает?» И в ответ слышит: «Потому что он красивый!»

а) семантический барьер;

б) стилистический барьер;

в) логический барьер.

4. Официально-деловая или социальная дистанция общения составляет:

а) 1,2-3,7

б) 0-0,5 м

в) 0,5-1,2 м

г) более 3,7 м

5. Лицо, генерирующее идею или собирающее информацию и передающее ее называется:

а) коммуникатор

б) отправитель

в) разработчик

г) адресат

6. Отдельное речевое действие (фрагмент коммуникации) называется:

а) коммуникативным актом

б) коммуникативным процессом

в) каналом коммуникации

г) сообщением

7. Психологическими механизмами восприятия являются: 1) идентификация; 2) эмпатия; 3) аттракция; 4) рефлексия.

Какие характеристики соответствуют по смыслу данным механизмам восприятия.

а) Эмоциональный отклик на проблемы партнера; умение представить, что происходит внутри человека, что он переживает, как оценивает события.

б) Представляет форму познания другого человека, основанную на возникновении к нему положительных чувств.

в) Отождествление себя с партнером. На основе попытки поставить себя на его место происходит понимание поведения, привычек другого человека.

г) Способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению. Это не только знание другого, но и знание того, как другой понимает нас.

8. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: а) сотрудничеству; б) компромиссу; в) избеганию; г) соперничеству; д) приспособлению.

1. Открытая борьба за свои интересы.

2. Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон.

3. Стремление выйти из конфликта, не решая его.

4. Урегулирование разногласий через взаимные уступки.

5. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами.

9. Выберите те из определений, которые по смыслу соответствуют понятиям: а) холерик; б) флегматик; в) сангвиник; г) меланхолик.

1. Склонность к переживанию, инертность, застенчивость и робость при общении с незнакомыми людьми, быстрая утомляемость, сдержанность речи и движений.

2. Энергичность, порывистость, неуравновешенность, быстрота смены настроения, работоспособность, склонность к лидерству.

3. Медлительность, сосредоточенность внимания, терпеливость, слабость внешних проявлений, уравновешенность, пассивность, работоспособность, вдумчивость.

4. Жизнерадостность, уравновешенность, общительность, богатство и выразительность мимики, часто меняющиеся привязанности, легкость переживания неудач.

10. Обмен информацией в пределах одного иерархического уровня называется:

а) горизонтальной коммуникацией

б) вертикальной коммуникацией

в) рассредоточенной коммуникацией

г) многофункциональной коммуникацией

11. Специально подготовленная встреча с журналистами для краткого сообщения о деятельности руководящих органов (парламент, правительство и др.), а также о текущих событиях, затрагивающих интересы органов власти и населения называется:

а) пресс-конференции

- б) презентация
 - в) переговоры
 - г) брифинг
12. Приведите в соответствие приемы слушания и их характеристики
- а) Слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи собеседника
 - б) Стремление показать собеседнику, что мы понимаем его состояние(чувства, эмоции)
 - в) Обращение к собеседнику за некоторыми уточнениями
 - г) Пересказывание мысли собеседника своими словами для проверки точности понимания
1. отражение чувств
 2. переразирование
 3. выяснение
 4. резюмирование
13. Пунктуальность при проведении переговоров характеризует национально-психологические особенности:
- а) немцев
 - б) японцев
 - в) французов
 - г) англичан
14. Наиболее эффективное количество участников делового совещания составляет:
- а) 1-5
 - б) 9-15
 - в) 3-9
 - г) 2-7
15. Инициатива завершения телефонного разговора принадлежит:
- а) тому, кто звонил
 - б) тому, кому звонили
 - в) не имеет значения
16. Важнейшими принципами этикета являются:
- а) приоритет старшего
 - б) приоритет женщины
 - в) приоритет младшего
 - г) приоритет мужчины

Вариант 2

1. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: 1) коммуникативной стороне общения; 2) интерактив-ной стороне общения; 3) перцептивной стороне общения.
 - а) Общение, заключающееся в организации межличностного взаимодействия.
 - б) Общение, которое проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений, чувств.
 - в) Общение проявляется через восприятие, понимание и оценку людьми друг друга.
2. Приписывание приятному человеку своих достоинств, а неприят-ному — своих недостатков называется:
 - а) «эффектом ореола»;
 - б) «эффектом проекции»;
 - в) «эффектом упреждения».
3. Кинесика изучает:
 - а) прикосновения в процессе общения;
 - б) внешние проявления человека в общении;
 - в) расположение собеседников в пространстве.
4. Интимная дистанция общения составляет:
 - а) 0-0,5 м
 - б) 0,5-1,2 м
 - в) 1,2-3,7
 - г) более 3,7 м
5. Средством передачи информации (устная передача, совещания, телефонные переговоры, письменная передача, служебные записки, отчеты, электронная почта, компьютерные сети) называется:
 - а) канал
 - б) процесс
 - в) общение
 - г) этап
6. Перевод символов отправителя в мысли получателя:
 - а) расшифровка
 - б) кодирование
 - в) декодирование
 - г) понимание
7. Какая из характеристик по смыслу соответствует понятиям: а) кон-фликт; б) внутриличностный конфликт; в) межличностный конфликт; г) межгрупповой конфликт; д) конфликт между группой и личностью?
 1. Конфликт, возникающий между людьми из-за несовместимости их взглядов, интересов, целей.
 2. Столкновение противоположно направленных целей, позиций, мне-ний, взглядов партнеров по общению.
 3. Состояние неудовлетворенности человека какими-либо обстоятель-ствами его жизни, связанное с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений, потребностей.

4. Столкновение противоположно направленных интересов различных групп.
5. Противоречия, возникающие между ожиданиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами общения.
8. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: а) сотрудничеству; б) компромиссу; в) избеганию; г) соперничеству; д) приспособлению.
1. Открытая борьба за свои интересы.
 2. Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон.
 3. Стремление выйти из конфликта, не решая его.
 4. Урегулирование разногласий через взаимные уступки.
 5. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами.
9. Из предложенных определений выберите те, которые по смыслу соответствуют: а) темпераменту; б) экстраверсии; в) интроверсии.
1. Ориентация на свои ощущения, впечатления и мысли; внешнее спокойствие, небольшой круг знакомых, погружение в воспоминание.
 2. Динамическая характеристика психической деятельности.
 3. Ориентация на происходящее вокруг, на внешние впечатления, легкость вступления в контакт, любовь к риску и действиям.
10. Обмен информацией между иерархическими уровнями организации называют:
- а) вертикальной коммуникацией
 - б) общественной коммуникацией
 - в) горизонтальной коммуникацией
 - г) смешанной коммуникацией
11. Эксклюзивное изложение информации с правом ее публикации, с раскрытием ее источника или без называется:
- а) переговоры
 - б) брифинг
 - в) презентация
 - г) пресс-конференции
12. Какие позиции соответствуют эффективному деловому общению
- а) в процессе делового общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями
 - б) в ходе общения партнеру предоставляется возможность полностью изложить свою точку зрения на решаемую проблему
 - в) партнер слышит только то, что хочет услышать
 - г) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить
 - д) лучшим собеседником является тот, кто умеет слушать
13. Практицизм и прагматизм при проведении переговоров характеризует национально-психологические особенности:
- а) американцев
 - б) японцев
 - в) французов
 - г) англичан
14. Неотъемлемый атрибут производственного процесса, когда необходимо произвести анализ состояния проекта и выработать план его дальнейшего развития называется:
- а) переговоры
 - б) деловое совещание
 - в) собрание
 - г) брифинг
15. Нарушением этикета считаются звонки в квартиру после какого времени?
- а) после 22
 - б) после 18
 - в) после 20
 - г) после 24
16. Суть данного принципа состоит в том, что поведение должно быть красивым, вызывать у людей чувство прекрасного:
- а) этический принцип
 - б) эстетический принцип
 - в) принцип гигиены
 - г) принцип равенства

3.2. Темы письменных работ (контрольных и курсовых работ, рефератов)

1. Риторика как наука. Риторическая теория и практика.
2. История риторики.
3. Основные категории риторики: этос, логос, пафос. Их значимость в современной риторике.
4. Коммуникативная модель риторики. Традиционное учение об идеоречевом цикле.
5. Речевое событие как основная единица речевого общения. Речевая ситуация. Поток речевого поведения. Дискурс.
6. Понятие речевого действия (акта). Речевой акт как единица речевого поведения. Типы речевых действий и типы дискурса.
7. Методы риторического исследования: риторический анализ, эксперимент.
8. Коммуникативный кризис и риторические способы его разрешения.
9. Коммуникативное воздействие и взаимодействие в различных риторических жанрах.
10. Эффективность речи и личность говорящего. Требования к поведению говорящего (речевой артистизм, уверенность, дружелюбие, искренность, объективность, увлеченность предметом речи).
11. Законы современной риторики, их взаимосвязь.

12. Принцип коммуникативного сотрудничества в публичной речи. Разговорность речи. Зрительный контакт. Голосовой контакт.
13. Эпидейктическая речь, ее особенности и принципы ведения. Виды эпидейктической речи. Жанры эпидейктической речи.
14. Аргументирующая речь. Разновидности аргументирующей речи. Особенности и принципы ведения. Жанры аргументирующей речи.
15. Информационная речь, ее особенности и принципы ведения. Задачи оратора в информирующей речи, ее этапы.
16. Принципы и приемы подготовки к речи.
17. Виды и особенности митинговых выступлений. Свойства митинговой аудитории.
18. Техника речевой импровизации. Принципы и приемы подготовки.
19. Способы подготовки к публичному выступлению: эксперимент, план-конспект, текст выступления, воспроизведение. Комбинация различных способов.

3.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

1. Риторика как учение о мысли и речи. Определение риторики.
2. Связь риторики с другими областями гуманитарного знания.
3. Предмет и задачи учебной дисциплины «Риторика».
4. Основные понятия дисциплины «Риторика».
5. Предмет общей и частной риторики.
6. Ораторское искусство Древней Греции.
7. Ораторское искусство Древнего Рима.
8. Русское красноречие XI – XIX вв.
9. Теория и практика риторики в России в XX – начала XXI века.
10. Ритор – оратор – автор. Индивидуально-речевой стиль оратора.
11. Понятие риторического идеала. Требования к оратору.
12. Взаимодействие оратора с аудиторией. Типы аудитории.
13. Законы современной общей риторики.
14. Этапы классического риторического канона.
15. Античный канон и неориторика.
16. Тема речи. Содержание речи. Тезис и аргументация.
17. Риторика и законы логики.
18. Композиция публичного выступления (Вступление. Основная часть. Заключение)
19. Расположение содержания в описании, повествовании, рассуждении.
20. Композиция языковых средств. Понятие о выразительности. Усилители выразительности речи.
21. Усилители образности речи: тропы.
22. Усилители образности речи: фигуры.
23. Типы и виды профессиональной памяти. Способы запоминания.
24. Понятие риторического жанра.
25. Информационная (информативная) речь.
26. Эпидейктическая речь.
27. Аргументирующая речь.
28. Эристика – диалектика – софистика.