

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Костромской государственный университет»

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЁМЫ КОММУНИКАЦИИ
В СОВРЕМЕННЫХ МЕДИА

Составлен в соответствии с учебным планом КГУ и программой
дисциплины для подготовки бакалавра по направлению подготовки
42.03.05 Медиакоммуникации

Направленность: «Медиакоммуникации и социальные технологии»

Квалификация выпускника: бакалавр

Кострома

2024

Разработал: Белякова Е.Н., заведующая кафедрой МКиТ, к.филол.н., доцент

Утверждено:

На заседании кафедры медиакоммуникаций и туризма.

Протокол заседания кафедры №2 от 17.10.2024г.

Заведующий кафедрой МКиТ

Белякова Е.Н., к.филол.н., доцент.

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Шифр и название компетенции

ПК-1. Способен участвовать в координации работы технических, управленческих, творческих подразделений организаций сферы медиа и их взаимодействий с внешней средой.

Индикаторы компетенций:

ПК-1.1. Знает основы структурирования медиаорганизаций и принципы взаимодействия медиаорганизаций со внешней средой

ПК-1.2. Умеет координировать работу технических, управленческих, творческих подразделений медиаорганизаций

ПК-1.3. Владеет навыками выстраивания взаимодействия медиаорганизации со внешней средой

ПК-6. Способен подготовить материалы для выпуска программы (интервью, ток-шоу, круглые столы или теледебаты, выпуски новостей) и провести выпуск программы в соответствии с ее жанровыми требованиями и спецификой.

Индикаторы компетенций:

ПК-6.1. Осуществляет поиск, подбор будущих участников программы, выстраивает контакты с ними.

ПК-6.2. Обрабатывает/редактирует информацию, поступающую от ньюсмейкеров и корреспондентов.

ПК-6.3. Создает собственные материалы.

ПК-6.4. Осуществляет ведение программы (тематической рубрики, информационных лент ПК), проведение интервью, разносторонне используя коммуникативные навыки.

Критерий	Показатель	Наименование оценочного средства
Знать	– основные виды коммуникаций, принципы выстраивания различных коммуникативных моделей и факторы, влияющие на выстраивание и результативность коммуникации; - психологические приемы, способствующие повышению качества коммуникации	Выполнение практических заданий
Уметь	– вести диалог, создавая оптимальные психологические условия, обеспечивающие получение необходимой информации; формировать контакты, необходимые для создания медиапродукта	Выполнение практических заданий
Владеть	– навыками выстраивания коммуникации, применяя различные психологические приемы и техники	Выполнение практических заданий

1.2. Шкала оценивания сформированности компетенций

Для оценивания компетенций обучающегося на этапе их формирования по результатам освоения программы данной дисциплины применяются шкалы оценивания: «зачтено»/«не зачтено»; «неудовлетворительно»/«удовлетворительно»/«хорошо»/«отлично».

При применении технологий, использующих иные шкалы измерения (тестирование, балльно-рейтинговой, рейтинговой и т.д.), они для окончательного оформления переводятся в четырехбалльную шкалу по следующим параметрам: 80 и более процентов максимально-возможной суммы – «отлично», 60-80 процентов максимально-возможной суммы – «хорошо», 30-60 процентов максимально-возможной суммы – «удовлетворительно», менее 30 % - «неудовлетворительно».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине используется 4-балльная шкала и шкала «зачтено-не зачтено».

Шкала «зачтено-не зачтено».

Оценка «зачтено» ставится:

- если обучающийся демонстрирует полное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности;

- если обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

- если обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: в ходе контрольных мероприятий обучающийся показывает владение менее 50% приведенных показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Оценка «не зачтено» ставится, если обучающийся демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность (менее 25%) знаний, умений, навыков в соответствии с приведенными показателями.

4-балльная шкала соотносится с целями дисциплины и предполагаемыми результатами ее освоения, то есть оценивается тот уровень освоения компетенций, который заявлен в рамках обучения по данной дисциплине.

Оценка «отлично» ставится, если студент демонстрирует полное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

Оценка «хорошо» ставится, если студент демонстрирует частичное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: в ходе

контрольных мероприятий студент показывает владение менее 50% приведенных показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность (менее 30%) знаний, умений, навыков в соответствии с приведенными показателями.

2. КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (примерный)

2.1 Типовые задания по дисциплине

Тема: Коммуникативные барьеры

1. Понятие «коммуникативные барьеры»

Дайте определение понятия «коммуникативные барьеры». Расскажите о причинах и последствиях их возникновения.

2. Виды коммуникативных барьеров и способы их преодоления

Расскажите о различных видах коммуникативных барьеров, отдельно указывая на причины возникновения барьеров каждого вида.

3. Виды коммуникативных барьеров в медиакommunikации

Подумайте и ответьте на вопрос: какие коммуникативные барьеры и в каких случаях имеют место в медиакommunikации? Как их обнаружить? Как работать по преодолению коммуникативных барьеров?

Подготовьте устные ответы на следующие вопросы:

1. Что такое личное восприятие? Чем обусловлены ошибки восприятия, ведущие к непониманию и конфликтам при взаимодействии разных людей? (*повторить всю информацию о коммуникативных барьерах*)
2. Что такое самовосприятие? Как добиться формирования адекватного представления личности о себе? Расскажите о модели, разработанной американскими психологами и получившей название «окно Джохары».
3. Что такое социальный стереотип? Назовите положительные и отрицательные стороны стереотипизации. Перечислите наиболее известные стереотипы.

Вопросы для письменной работы по теме:

1. Какие факторы влияют на восприятие партнера в коммуникации? Приведите примеры из личного опыта или художественной литературы, когда имели место эти факторы в коммуникативных ситуациях. Прокомментируйте эти ситуации: как и почему работали эти факторы?
2. Опишите на конкретном примере из личного опыта или художественной литературы, как Вы понимаете процесс взаимного восприятия и понимания партнеров в коммуникативной ситуации (см. п. «Механизмы восприятия и понимания», с. 136-138 учебника В.Н.Лавриненко «Психология и этика делового общения»).

Тема: Коммуникативная компетентность. Вербальное общение

Задание на овладение приемами антиманипулятивного поведения:

напротив каждого приема ухода/отказа партнера от диалога запишите вариант нейтрализации этого приема

Приемы ухода/отказа от диалога	Приемы нейтрализации
Вербальные	Вербальные
<p>Партнер перехватывает инициативу. Переводит разговор на другую тему (<i>формулы: А как ты думаешь...? Подожди, вот я давно хотел сказать/выяснить.... А как ты относишься к...? Давай поговорим о...</i>)</p>	<p>Вы...</p>
<p>Партнер перехватывает инициативу. Переводит разговор на личность собеседника (<i>формулы: А у тебя как с этим вопросом? Почему ты об этом спрашиваешь? А сам как думаешь? Ты всегда незэтично/глупо/странно себя ведешь. Я давно хотел выяснить, почему тебя интересуют одни глупости/сплетни/слухи.... Откуда в тебе столько злости/предвзятости/хамства?</i>)</p>	<p>Вы...</p>
<p>Партнер игнорирует ваш вопрос, молчит, улыбается</p>	<p>Вы...</p>
<p>Партнер игнорирует ваш вопрос, говорит о своем (как бы размышляет вслух)</p>	<p>Вы...</p>
<p>Партнер выстраивает активную защиту. Дает негативную оценку происходящему (<i>формулы: С чем связаны эти вопросы?! Я не обязан на них отвечать. Это мое личное дело</i>)</p>	<p>Вы...</p>
<p>Партнер выстраивает активную защиту. Нападает на собеседника, угрожает (<i>формулы: Ты кто такой, чтобы меня об этом спрашивать?! На каком основании?! Знаешь, кто ты, после этого?! Понимаешь, что будет, если я передам этот разговор ...?!</i>)</p>	<p>Вы...</p>
<p>Партнер обижается на вопрос/комментарий, расстраивается, демонстрирует свою слабость и</p>	<p>Вы...</p>

уязвимость, замыкается в себе	
Партнер смеется на ваш вопрос/комментарий, акцентируя внимание на отдельном выражении/слове, игнорирует суть вопроса	Вы...
Партнер отвечает не на поставленный вопрос, а на тот, который хотел бы услышать	Вы...
Партнер навязывает вам свой вариант диалога (<i>формулы: Спроси меня лучше о.... Почему бы тебе не поинтересоваться о.... Если бы я была на твоем месте...</i>)	Вы...
Партнер приводит факты из жизни или высказывает суждения, не принятые в обществе, шокирующие вас, стремится вызвать у вас чувство неудобства	Вы...
Партнер отказывается отвечать на вопрос (<i>формулы: Я не буду об этом говорить. Без комментариев</i>)	Вы...
Невербальные	Невербальные
Партнер избегает визуального контакта / пристально смотрит на вас, навязывая визуальный контакт	Вы...
Партнер увеличивает дистанцию, отворачивается от вас / сокращает дистанцию, наступает	Вы...
Партнер держит паузу, не дает обратную связь / перебивает, не дослушивает вопрос/суждение	Вы...

Задание для письменной работы по теме «Коммуникативная компетентность. Защитные механизмы психики»:

Из художественной литературы, кино, театра и жизненного опыта приведите примеры проявления в поведении людей описанных механизмов защит (не менее 5). Сопроводите описание примеров комментариями: по каким признакам вы идентифицировали вид защиты; что ее спровоцировало или чем она была вызвана; о какой личностной проблеме она свидетельствует; к каким последствиям приводит.

Задание для проверочной работы по дисциплине

Продолжите фразу:

Человек вступает в коммуникацию по одной из следующих причин:.....

Удачной является та коммуникация, в которой.....

Объективные факторы, которые следует учитывать при выстраивании коммуникации –
.....

Субъективные факторы, которые следует учитывать при выстраивании коммуникации –
.....

Приемы коммуникации, которые вы запомнили.....

2.2 Задания для самостоятельной работы по дисциплине

№	Название раздела, темы	Методические рекомендации и задания	Форма контроля
1	Ролевое поведение в процессе подготовки, ведения и завершения коммуникации	Опираясь на работы Э. Бёрна и на материалы лекции, выделите особенности поведения человека в ролевых состояниях (транзакциях) родителя, ребёнка и взрослого. Понаблюдайте за собственным поведением: в каких ситуациях Вы склонны принимать одну из этих ролей? С чем это связано, на Ваш взгляд? Опишите эти ситуации.	Проверка записей, собеседование.
2	Типы и виды коммуникации. Требования к их психологической организации	1. Определите темы собственных блиц-опросов (не менее 2-х). Аргументируйте выбор тем. Определите принцип отбора интервьюируемых. Сформулируйте вопрос. Проведите блиц-опрос, оформите его результаты, продумав композиционное решение.	Проверка записей, собеседование.
3	Тренинг коммуникативной компетентности. Вербальное общение	Вспомните и запишите 2–3 небольшие истории из собственной жизни для пересказа на тренинговом занятии. В основе историй должен быть сюжет, кроме того, в них должны присутствовать яркие образы, вызывающие эмоции. Зафиксируйте собственные эмоции от воспоминаний. Подумайте, каким образом вы будете передавать их окружающим в процессе собственного рассказа.	Проверка записей, работа на тренинговом занятии.
4	Правила и техники активного слушания	1. Самостоятельно проанализируйте дома 2 интервью (по собственному выбору). Проследите, какие виды активного слушания	Проверка записей, работа на

		использует интервьюер и в каких целях? Достигает ли он ожидаемого результата? Какие недостатки и достоинства ведения интервью Вы можете назвать? Что могли бы порекомендовать? 2. Подготовьте проект собственного интервью (портретного или проблемного): обозначьте задачу, продумайте собственную роль, стиль поведения, определите основные микротемы, составьте вопросы.	тренинговым занятием.
5	Техники ведения малого разговора	Смоделируйте и запишите ведение малого разговора в различных техниках. Прокомментируйте свой выбор.	Проверка записей, работа на тренинговом занятии.
6	Психологическое обеспечение коммуникации	Самостоятельно подготовьте и проведите интервью/беседу, зафиксировав его (в записи или в печатном виде). Дайте психологическое обоснование собственным действиям, прокомментируйте поведение собеседника.	Проверка записей, работа на тренинговом занятии, собеседование.

2.4. Вопросы к зачёту

1. Понятие «коммуникация» и психологические требования, предъявляемые к выстраиванию коммуникации.
2. Виды и формы коммуникации. Психологические приемы привлечения и удержания внимания. Психологические приемы, вызывающие доверие собеседника.
3. Факторы, влияющие на выстраивание коммуникации. Коммуникативные барьеры. Защитные механизмы психики.
4. Особенности восприятия и самовосприятия в коммуникации. Стереотипизация.
5. Ролевое поведение в коммуникации.
6. Агрессивное поведение и манипуляция в коммуникации. Антиманипулятивное поведение (психологические приемы).
7. Концептуальное понимание проблемы уверенности. Основные критерии уверенного поведения, его отличие от агрессивного поведения. Психологические приемы, способствующие формированию модели уверенного поведения.
8. Коммуникативная компетентность как совокупность коммуникативных способностей, умений и знаний.
9. Особенности вербального взаимодействия. Основные техники вербализации.

2.5. Вопросы к экзамену

1. Виды медиакommunikации. Цель коммуникации. Модель речевой коммуникации. Способы взаимодействия коммуникантов в процессе передачи информации.
2. Формы и типы речевой коммуникации. Этикетные формы общения. Психологические аспекты речевой коммуникации. Драматургия коммуникации.

3. Правила поведения оратора в процессе выступления перед аудиторией (презентации, ведения медиапрограммы). Вербальные и невербальные приёмы привлечения и удержания внимания. Голос и интонация в ораторском искусстве.
4. Правила ведения диалога (интервью, беседы). Правила эффективного слушания в ситуации диалога. Уточняющие, развивающие, провоцирующие вопросы в процессе ведения диалога
5. Защитные механизмы психики и их роль в коммуникации.
6. Эго-состояния и речевое общение (состояние родителя; состояние взрослого; состояние ребёнка). Трансакция, виды трансакций.
7. Понятие речевой стратегии и тактики; их использование в монологической и диалогической речи (привести примеры речевых стратегий и тактик).
8. Слушание как вид речевой деятельности, его аспекты и качественные характеристики, недостатки традиционного слушания. Факторы эффективности слухового восприятия, упражнения для развития слуховой памяти.
9. Коммуникативные барьеры и способы их преодоления.
10. Проблема психологической совместимости.
11. Типологические особенности личности и их проявления в коммуникативной ситуации.
12. Конфликт в коммуникации. Модели развития конфликтных ситуаций и способы их преодоления.
13. Манипуляция в коммуникации. Приемы антиманипулятивного поведения.
14. Понятие самопрезентации. Формы и виды самопрезентации. Способы организации самопрезентации. Стратегии самопрезентации. Фазы самопрезентации. Ошибки самопрезентации.
15. Собеседование и резюме – две наиболее типичные формы самопрезентации. Психологические аспекты составления резюме и прохождения собеседования.
16. Самопрезентация в медиадеятельности, её формы и виды. Особенность организации самопрезентации автора/ведущего медиапрограмм. Вербальные и невербальные формы работы с аудиторией: формирование ожиданий зрителей/слушателей/читателей и работа со сформированными ожиданиями.

Задания к экзамену

1. Саморефлексия: я и мои социальные роли.

- Определите круг социальных ролей, наиболее комфортных и приемлимых для вас в обыденной жизни/деловой сфере.
- Что и по каким невербальным сигналам/признакам может «прочитать» о вас человек при первой встрече?
- В каких социальных ролях вам удобнее/продуктивнее вести интервью (указать вид и цель интервью), медиапрограмму (указать характер программы, целевую аудиторию), вести диалог с работодателем, представителем власти (представить модель этого диалога).

2. Моделирование ролевого поведения.

- Составьте примерный план-конспект интервью, где Вы как ведущий будете выступать в одной из трансакций (родитель-ребенок-взрослый), указав
- цель и тему этого интервью
 - целевую аудиторию
 - основные микротемы/или предполагаемые вопросы
 - тактические приемы для достижения цели.

3. Выполните анализ одной из медиапрограмм/одного из медиатекстов по следующему плану:

- Название анализируемого материала, его автор, источник СМИ.
- Формат/жанр, цель и функции материала.
- Доминантные способы выстраивания коммуникации, проявленные в материале, их адекватность/неадекватность обозначенной цели.
- Коммуникативная роль автора/ведущего, её признаки, адекватность/неадекватность обозначенной цели.

4. Дайте характеристику конфликтным типам личности (неуправляемый, демонстративный, сверхточный, ригидный, «танк»); обозначьте, каким эго-состоянием соответствует их поведение; приведите примеры популярных личностей, чьё поведение отвечает описаниям одному из конфликтных типов личностей (ответ аргументируйте)

5. Составьте резюме для приема на работу в любое медиа (желательно указать, в какое медиа пишется резюме) в должности корреспондента/редактора/ведущего программы (по выбору студента: выбранное нужно подчеркнуть или выделить жирным шрифтом) по следующему плану:

1. ФИО, возраст, образование, опыт работы.
2. Причины выбора этого медиа и этой должности.
3. Перечень личных качеств, соответствующих функционалу выбранной должности.
4. Область знаний, в которой Вы чувствуете себя уверенно.
5. Ваши сильные и слабые стороны
6. Ваши жизненные приоритеты.
7. Ваши вопросы работодателю.
8. Главные условия Вашей продуктивной деятельности (определенный уровень з/п, психологический климат в коллективе, определённый график работы и т.д.) .
9. Дополнительная информация

При заполнении резюме учтите следующие факторы:

Ваша характеристика должна отвечать функционалу выбранной должности.

Ваши ответы должны предполагать понимание интересов работодателя.

Ваши ответы должны демонстрировать уровень Вашей компетентности

6. Дайте сравнительную характеристику выстраивания коммуникативного пространства на различных каналах ТВ, радио или в сети Интернет (например, программы новостей на ГТРК «Кострома» и ОТРК «Русь», политические ток-шоу на каналах ОРТ 1 и Россия 1 или интервью на ТВ и в сети Интернет) по следующему плану:

- Название анализируемых программ, источник СМИ.
- Формат/жанр, цель и функции программ.
- Невербальные способы выстраивания медиакоммуникации: формирование системы ожиданий аудитории.
- Стили поведения ведущих, их признаки, соответствие/несоответствие обозначенной цели и формируемым ожиданиям аудитории.
- Особенности выстраивания вербальной коммуникации в программах.
- Доминантные способы выстраивания коммуникации, проявленные в программах, их адекватность/неадекватность обозначенной цели.
- Коммуникативная роль ведущих, её признаки, адекватность/неадекватность обозначенной цели.