

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭС

(подпись) Н.З. Солодилова

29.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

(49318)Искусство убеждать

Направление подготовки (специальность): **41.03.01 Зарубежное регионоведение**

Направленность: **профиль«Международные отношения»**

Уровень высшего образования: **бакалавриат**

Форма обучения: **очная;**

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: **Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ);**

Трудоемкость дисциплины: **3 з.е. (108час)**

Уфа 2023

Рабочую программу дисциплины разработал(и):

_____ Салишева Э.Г., доцент кафедры ТГРС

Рецензент

_____ Кузьминых К.А., доцент кафедры ТГРС

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ);, обеспечивающей преподавание дисциплины 25.01.2023, протокол №12.

Заведующий кафедрой

Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ)_____ Л.Д. Матвеева

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ_____ С.Д. Галиуллина

Год приема 2023 г.

Рабочая программа зарегистрирована 08.06.2023 № 6 в ОПЛА и внесена в электронную базу данных

1. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплины, предшествующие изучению данной дисциплины (исходя из формирования этапов по компетенциям): ESG-трансформация бизнеса;Автоматизированные системы управления обслуживающих организаций;Агент торговый (курс рабочей профессии);Администратор (курс рабочей профессии);Администрирование компьютерных сетей;Академия молодежного туризма: экскурсионная деятельность;Архитектура и функциональная структура цифровых сервисов в креативных индустриях;Бармен (курс рабочей профессии);Бизнес-платформы и бизнес-архитектура экосистем бизнеса;Введение в восточную философию;Визуальные коммуникации в дизайне;Горничная (курс рабочей профессии);Деловой этикет;Информационные технологии закупочной деятельности (курс рабочей профессии);История: 5 подходов к историческому развитию;Комплексная (расширенная) аналитика экосистемы данных в бизнесе;Конкурентная разведка;Конституционное право России. Общая часть;Креативные индустрии и глобальные тренды современности;Креативные технологии в дизайне;Лидерство и командообразование;Личностный рост;Международное право: трансграничные операции (Lex mercatoria);Менеджер по рекламе (курс рабочей профессии);Методы программирования и распределенные информационные системы: базовый уровень;Микроэкономика;Основы дизайна;Основы критического мышления;Основы мехатроники и робототехники ;Основы наук о Земле;Основы персонализированного и функционального питания;Официант (курс рабочей профессии);Предпринимательство в креативных индустриях;Проектные мастерские "Общественные проекты";Психодиагностика;Религия и мир;Системная динамика устойчивого развития;Современные концепции права природопользования;Современные экономические концепции;Социальные медиа;Традиционная философия Восточной Азии;Тревел-блоггинг – журналистика путешествий;Управление в креативных индустриях, креативные проекты;Управление пространственным развитием территории;Управление экосистемами бизнеса;Философия и этика цифрового общества;Финансовая грамотность;Цифровой маркетинг и медиа;Школа "Путеводитель предпринимателя";Школа «Цифровое государство: шаг в будущее»;Школа антикоррупционной деятельности;Школа навыков цифровых коммуникаций;Экология;Этика цифрового общества;Этикет на все случаи жизни;Эффективное управление продажами в гостинице;Эффективное управление продажами в системе обслуживания;Эффективные переговоры

Дисциплины, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее (исходя из формирования этапов по компетенциям): Активные процессы в современном русском языке;Бизнес-аналитика;Большие данные с точки зрения права: введение в проблематику;Брендинг и фирменный стиль;Гражданское право;Конституционное право России: особенная часть;Корпоративное право;Научно-исследовательская работа (по теме выпускной квалификационной работы);Национальные интересы России в глобальном мире;Онлайн-технологии в обучении;Оценка и прогнозирование устойчивого развития бизнеса;Практика устного и письменного перевода;Противодействие финансовому мошенничеству и управление индивидуальным риском;Профессиональные проектные мастерские;Психология коммуникации;Сетевое администрирование: от теории к практике;Социокультурные аспекты социальной робототехники;Удивительная Арктика;Управление вкусовыми ощущениями человека;Управление и документационное обеспечение разработки цифровых сервисов;Успешная карьера: от ограничений к возможностям;Экология: от клеток к Гее;Экономика "зеленых" инноваций;Этика коммуникаций цифровой среды

Блок: Блок 1. Дисциплины (модули);

Обязательная или часть, формируемая участниками образовательных отношений (в том числе элективные дисциплины): Часть, формируемая участниками образовательных отношений;

Форма обучения: очная

Семестр, в котором преподается дисциплина	Трудоемкость дисциплины				Вид промежу- точной аттестации
	Зачет- ные едини- цы	Часы			
		Общая	В том числе		
			контакт- ная	СРО	
6	3	108	46	62	диф.зачет;
ИТОГО:	3	108	46	62	

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

№ пп.	Формируемые компетенции	Шифр/ индекс компетен- ции
1	Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов	ПК-1-БРА-22-5

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Шифр компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Шифр результата обучения	Результат обучения
ПК-1-БРА-22	ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	З(ПК-1-БРА-22)	Знать: технологии убеждения и успешных коммуникаций, инструменты эффективного общения, алгоритмы подготовки к убеждающему воздействию
		У(ПК-1-БРА-22)	Уметь: убеждать и влиять на различные целевые аудитории
		В(ПК-1-БРА-22)	Владеть: навыками воздействия в разнообразных целевых аудиториях, логическими основами убеждения

3. Структура дисциплины

3.1. Виды учебной работы и трудоемкость (всего и по семестрам, в часах)

Форма обучения: очная

Вид учебной работы	Всего и по семестрам , часы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Контактная работа, всего в том числе:	46						46						
лекции (всего)	20						20						
-в т.ч. лекции on-line курс	0												
практические занятия (ПЗ)	24						24						
-в т.ч. практические занятия on-line курс	0												
лабораторные работы (ЛР)	0												
контролируемая самостоятельная работа (защита курсового проекта, курсовой работы и др. работ (при наличии))	0												
-в т.ч. лабораторные работы on-line курс	0												
иная контактная работа (сдача зачета, экзамена, консультации)	2						2						
проектная деятельность (ПД)	0												
Самостоятельная работа обучающихся (СРО), всего в том числе: (указать конкретный вид СРО)	62						62						
выполнение и подготовка к защите курсового проекта или курсовой работы	0												
выполнение и подготовка к защите РГР работы, реферата, патентных исследований, аналитических исследований и т.п	0												
изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку	30						30						
подготовка к лабораторным и/или практическим занятиям	25						25						
подготовка к сдаче зачета, экзамена	7						7						
иные виды работ обучающегося (при наличии)	0												
освоение on-line курса	0												
самостоятельная проектная деятельность (СПД)	0												
ИТОГО ПО ДИСЦИПЛИНЕ	108						108						

4. Содержание дисциплины

4.1. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий (в часах)

Форма обучения: очная

(раздела)Номер темы	Название темы (раздела)	Семестр	Трудоемкость, часы					Шифр результата обучения
			Л	ПЗ	ЛР	СРО	Всего	
1	Влияние в структуре человеческого взаимодействия	6	10	12		31	53	З(ПК-1-БРА-22)
2	Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	6	10	12		31	53	У(ПК-1-БРА-22) В(ПК-1-БРА-22)
ИТОГО:			20	24		62	106	

4.2. Содержание лекционного курса

№ пп.	Номер раздела	Название темы	Трудоемкость, часы		
			очная	очно-заочная	заочная
1	1-Влияние в структуре человеческого взаимодействия	Человек как субъект и адресат влияния. Сознание и поведение личности, групп, масс. Программы поведения и управление поведением. Коммуникативная манипуляция: понятие, механизмы, защита. Особенности восприятия, запоминания и переработки информации в массовой и межлич-	5		

		ностной коммуникации. Эффективная организация сообществ. Современные теории памяти (понятие памяти, психологические теории памяти, нейронные и физико-химические теории памяти, биохимические теории памяти). Трех-компонентная теория памяти (р. аткинсон, р. шифрин). Эффекты края. Теории уровней переработки информации (Ф. Крэйк Р. Локарт, Л. Джекоби, Л. Чермак и др) Сознательное и осознаваемое (рефлексивное), бессознательное и неосознаваемое (рефлекторное) в психологии влияния. Смысловые различия понятий «взаимодействие», «влияние», «убеждение», «внушение», «манипулирование». Влияние общества на человека.			
2	1-Влияние в структуре человеческого взаимодействия	Влияние на сознание и поведение людей. Социальное влияние и когнитивная психология. Исторические этапы развития системы социального влияния и убеждения. История развития методов и концепций влияния, пропаганды и убеждения. Особенности современного этапа	5		

		взаимоотношений личности и социума, личности и группы как системы взаимовлияний. Поведенческие, когнитивные и логико-риторические подходы к убеждению. 6 принципов влияния Чалдини. Группомыслие (И. Джанис) и групповая дискуссия. Типы групп по их отношению к личности (от корпорации к коллективу). Эксперимент Аша и концепции конформности. 15 «Законов» влияния на общественное мнение (Хадли Кентрил). Возможности, пределы и перспективы целенаправленного(осознанного) влияния и убеждения. Технологии влияния как элемент культуры. Разрешенные и осуждаемые схемы влияния. Закон о проблемах влияния. Отличие манипуляции от личного влияния и убеждения.			
1	2-Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	Алгоритмы подготовки к убеждающему воздействию. Публичные выступления. Страхи и методы их проработки (уверенность, позитивный настрой, позитивная визуализация). Три элемента убеждения (логика, этика, эмоция). Три	3		

		компонента послания (слова, интонация, язык тела). Чтение вслух как способ научиться говорить красиво и убедительно. Изучение целевой аудитории при подготовке к выступлению (пол, возраст, доход, образование, род занятий, семейное положение, умонастроение) . Структура речи по формуле PREP. Структура речи: метод «стеклоочистителя» (факт-история-факт-цитата-факт-пример-факт-иллюстрация) как метод повышения эффективности восприятия материала аудиторией. Правила выступления с презентацией. Методы психологической подготовки к публичному выступлению (внутренняя и внешняя визуализация, программирование, эмоционализация, актуализация. Классификация аудиторий по: однородности, размеру, уровню подготовленности, профессиональным особенностям, настроенности (позитивно настроенная аудитория, индифферентная, негативно настроенная аудитория), полу, возрасту.			
2	2-Технологии влия-	Основы мастер-	4		

	ния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	ства составления речи. Подготовка текста выступления. Логика изложения материала. Простая и сложная структуры выступлений. Роды и виды ораторской речи. Речевые жанры. Три вида красноречия: торжественное (речи хвалебные и порицающие); советательное или политическое (речи убеждающие и разубеждающие); судебное (речи обвиняющие и защищающие). Основы теории речевых жанров. Модель речевого жанра. Виды речевых жанров. Риторический канон: инвенция, диспозиция, элокуция, меморио, акцио. Античный риторический канон. Пятичастная структура ораторской речи. Inventio (Изобретение). Dispositio (Расположение). Elocutio (Украшение). Memoria (Память). Actio hipocrisis (Инсценированное речевое действие). Топика. Виды топов. Основные требования к публичной речи (содержательность, информационное насыщение). Требования к выбору темы и формулировке названия. Определение цели, задач выступления. Выявление потенци-			
--	--	---	--	--	--

		альных возможностей темы (круга вопросов, необходимых для раскрытия темы). Определение окончательной стратегии речи (направления изложения). Структура (композиция) ораторской речи. Основные правила диспозиции. Этапы речи, их функции и задачи оратора. Работа над стилем речи. Общие рекомендации по использованию риторических тропов и фигур. Приемы запоминания речи. Исполнение речи.			
3	2-Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	Инструменты эффективного общения. Невербальное речевое воздействие. Мимика и жестикуляция оратора. Язык движений в публичной речи. Приемы и средства установления контакта с аудиторией. Речевая культура оратора. Языковая норма. Стили и формы речи. Изобразительно-выразительные средства. Тропы и фигуры. Техника речи. Воспитание речевого голоса. Дыхание и его тренировка. Техника вибрационного массажа. Дикция и приемы тренировки артикуляционного аппарата. Основы теории аргументации.	3		

		Понятие об аргументации. Элементы доказательства (тезис, аргумент, демонстрация). Основные логические законы. Ошибки и логические уловки в аргументации. Культура дискусивно-полемиической речи. Диалог как форма речевого общения и основа дискусивно-полемиической речи. Общая характеристика полемики (причины возникновения, типы, функции, принципы). Особенности спора (основные стратегии, тактики и приемы спора; полемические приемы, уловки, правила спора). Природа и условия продуктивного спора. Риторическая культура делового общения. Деловой этикет. Технология ведения переговоров. Конфликты в официально-деловом общении и их предупреждение. Риторический анализ текста. Особенности риторического анализа. Его отличие от других видов анализа текста. Риторический анализ текстов разных типов. Контрольные пробы речи (выступление перед аудиторией с информационно-речью). Структура публичного			
--	--	---	--	--	--

		выступления. Составление риторического эскиза выступления. Разработка и исполнение разных речей. Настройка перед непосредственным выступлением (вербализация, осмотр помещения, дыхательные и физические упражнения). Методы удержания внимания аудитории (вопросы, сторителлинг, юмор, ссылка на авторитетные источники, голосовые приемы, примеры из личной жизни).			
	-	ИТОГО:	20		

4.4. Перечень практических занятий

Номер раздела	№ ПЗ	Тема практического занятия	Трудоемкость, часы		
			очная	очно-заочная	заочная
1-Влияние в структуре человеческого взаимодействия	1	Человек как субъект и адресат влияния. Сознание и поведение личности, групп, масс. Программы поведения и управление поведением. Коммуникативная манипуляция: понятие, механизмы, защита. Особенности восприятия, за-	6		

		поминания и переработки информации в массовой и межличностной коммуникации. Эффективная организация сообщений. Современные теории памяти (понятие памяти, психологические теории памяти, нейронные и физико-химические теории памяти, биохимические теории памяти). Трехкомпонентная теория памяти (Р. Аткинсон, Р. Шифрин). Эффекты края. Теории уровней переработки информации (Ф. Крэйк Р. Локарт, Л. Джекоби, Л. Чермак и др) Сознательное и осознаваемое (рефлексивное), бессознательное и неосознаваемое (рефлекторное) в психологии влияния. Смысловые различия понятий «взаимодействие», «влияние», «убеждение», «внушение», «манипулирование». Влияние общества на человека.			
1-Влияние в структуре человеческого взаимодействия	2	Влияние на сознание и поведение людей. Социальное влияние и когнитивная психология.	6		

		Исторические этапы развития системы социального влияния и убеждения. История развития методов и концепций влияния, пропаганды и убеждения. Особенности современного этапа взаимоотношений личности и социума, личности и группы как системы взаимовлияний. Поведенческие, когнитивные и логико-риторические подходы к убеждению. 6 принципов влияния Чалдини. Группомыслие (И. Джанис) и групповая дискуссия. Типы групп по их отношению к личности (от корпорации к коллективу). Эксперимент Аша и концепции конформности. 15 «Законов» влияния на общественное мнение (Хадли Кентрил). Возможности, пределы и перспективы целенаправленного(осознанного) влияния и убеждения. Технологии влияния как элемент культуры. Разрешенные и осуждаемые схемы влияния. Закон о проблемах			
--	--	---	--	--	--

		влияния. Отличие манипуляции от личного влияния и убеждения.			
2-Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	1	Алгоритмы подготовки к убеждающему воздействию. Публичные выступления. Страхи и методы их проработки (уверенность, позитивный настрой, позитивная визуализация). Три элемента убеждения (логика, этика, эмоция). Три компонента послания (слова, интонация, язык тела). Чтение вслух как способ научиться говорить красиво у убедительно. Изучение целевой аудитории при подготовке к выступлению (пол, возраст, доход, образование, род занятий, семейное положение, умонастроение) . Структура речи по формуле PREP. Структура речи: метод «стеклоочистителя» (факт-история-факт-цитата-факт-пример-факт-иллюстрация) как метод повышения эффективности восприятия материала аудитории. Правила выступления с презентацией. Методы психо-	4		

		логической подготовки к публичному выступлению (внутренняя и внешняя визуализация, программирование, эмоционализация, актуализация. Классификация аудиторий по: однородности, размеру, уровню подготовки, профессиональным особенностям, настроенности (позитивно настроенная аудитория, индифферентная, негативно настроенная аудитория), полу, возрасту.			
2-Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	2	Основы мастерства составления речи. Подготовка текста выступления. Логика изложения материала. Простая и сложная структуры выступлений. Роды и виды ораторской речи. Речевые жанры. Три вида красноречия: торжественное (речи хвалебные и порицающие); совещательное или политическое (речи убеждающие и разубеждающие); судебное (речи обвиняющие и защищающие). Основы теории речевых жанров. Модель речевого жан-	4		

		ра. Виды речевых жанров. Риторический канон: инвенция, диспозиция, элокуция, меморио, акцио. Античный риторический канон. Пятичастная структура ораторской речи. Inventio (Изобретение). Dispositio (Расположение). Elokutio (Украшение). Memoria (Память). Actio hipocrisis (Инсценированное речевое действие). Топика. Виды топик. Основные требования к публичной речи (содержательность, информационное насыщение). Требования к выбору темы и формулировке названия. Определение цели, задач выступления. Выявление потенциальных возможностей темы (круга вопросов, необходимых для раскрытия темы). Определение окончательной стратегии речи (направления изложения). Структура (композиция) ораторской речи. Основные правила диспозиции. Этапы речи, их функции и задачи оратора.			
--	--	---	--	--	--

		Рабо-та над стилем речи. Общие реко-мендации по использованию риториче-ских тропов и фи-гур. Приемы запоминания речи. Исполне-ние речи.			
2-Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	3	Инструменты эффективного общения. Невербальное речевое воздей-ствие. Мимика и жестикуля-ция оратора. Язык движений в публичной речи. Приемы и средства установления контакта с аудиторией. Речевая культура ора-тора. Языковая норма. Стили и формы речи. Изобразитель-новыразитель-ные средства. Тропы и фигу-ры. Техника речи. Воспита-ние речевого голоса. Дыха-ние и его тре-нировка. Тех-ника вибраци-онного масса-жа. Дикция и приемы трени-ровки артику-ляционного аппарата. Основы теории аргументации. Понятие об ар-гументации. Элементы до-казательства (тезис, аргу-мент, де-монстрация). Основные ло-гические зако-ны. Ошибки и логические уловки в аргу-	4		

		ментации. Культура дис- кутивно-поле- мической речи. Диалог как форма речевого общения и основа диску- тивно-полеми- ческой речи. Общая харак- тери-стика по- лемики (причи- ны возникнове- ния, типы, функции, прин- ципы). Особен- ности спора (основные стратегии, тактики и прие- мы спора; по- лемические приемы, улов- ки, правила спора). Приро- да и условия продуктивного спора. Риторическая культура дело- вого общения. Деловой эти- кет. Техноло- гия ведения переговоров. Конфликты в официально- деловом обще- нии и их преду- преждение. Риторический анализ текста. Особенности риторического анализа. Его отличие от дру- гих видов ана- лиза текста. Ри- торический анализ текстов разных типов. Контрольные пробы речи (выступление перед аудито- рией с ин- формационной речью). Струк- тура публично- го выступле- ния. Составле- ние риториче-			
--	--	---	--	--	--

		ского эскиза выступления. Разработка и исполнение разных речей. Настройка перед непосредственным выступлением (вербализация, осмотр помещения, дыхательные и физические упражнения). Методы удержания внимания аудитории (вопросы, сторителлинг, юмор, ссылка на авторитетные источники, голосовые приемы, примеры из личной жизни).			
-		ИТОГО:	24		

4.5. Виды СРО

Номер раздела	Вид СРО	Трудоемкость, часы		
		очная	очно-заочная	заочная
1-Влияние в структуре человеческого взаимодействия	подготовка к сдаче зачета, экзамена	3		
1-Влияние в структуре человеческого взаимодействия	подготовка к лабораторным и/или практическим занятиям	13		
1-Влияние в структуре человеческого взаимодействия	изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку	15		
2-Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	подготовка к сдаче зачета, экзамена	4		
2-Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	подготовка к лабораторным и/или практическим занятиям	12		

	ским занятиям			
2-Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку	15		
-	ИТОГО:	62		

Темы для самостоятельной работы обучающихся

Раздел 1. Влияние в структуре человеческого взаимодействия

Концепция прототипов Элеоноры Рош, основные понятия и прототипические эффекты, возможности использования этих

знаний для эффективной организации сообщений.

Когнитивные, социо-психологические, семиотические и социальные предпосылки коммуникативного воздействия и манипулирования.

Раздел 2. Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации

Особенности языка как знаковой системы, служащей для передачи значений в процессе коммуникации. Устная речь и письменная речь- общее и особенное. Способы речевого воздействия: выбор/конструирование слов и выражений; выбор синтаксических конструкций.

Диалог. Понятие о диалоге.

Классификация видов диалога по субъектам: межличностный (диадический) диалог, диалог общественных групп, межкультурный диалог, межкультурный диалог.

Социальный диалог как способ, форма, средство взаимодействия разных сил. Общие проблемы диалогической коммуникации. Диалог культур в глобальном мире.

Стилистика диалогического общения: интимный диалог, доверительный диалог, полукоткрытый диалог, диалог на публику, торжественное собрание.

Психологические манипуляции как скрытое управление сознанием

5. Формы текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации

Перечень оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине приведен Фонде оценочных средств (приложение Б).

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Учебно-методическое обеспечение

Сведения об обеспеченности дисциплины основной, дополнительной и учебно-методической литературой приведены в формах № 1-УЛ и № 2-УЛ (приложение А).

6.2. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, рекомендуемых для освоения дисциплины

Названия современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, рекомендуемых для освоения дисциплины	Ссылки на официальные сайты
Лекторий	https://mipt.lectoriy.ru/

Свободная энциклопедия	https://www.wikipedia.org/
ЭБС Znanium.com	http://znanium.com/
ЭБС Лань	https://e.lanbook.com/
ЭБС «Университетская библиотека онлайн»	https://biblioclub.ru/
Электронная библиотека ИЭС УГНТУ	http://lib-ies.rusoil.net
Электронная библиотека УГНТУ	http://www.bibl.rusoil.net

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

7.1. Перечень специальных аудиторий, кабинетов, лабораторий и пр., используемых при реализации дисциплины с перечнем основного оборудования

№ пп.	Номер помещения	Оснащенность помещения (перечень основного оборудования)	Наименование помещения
1	12-302	Компьютер в комп.(1);МФУ Kyocera(1);Шкаф(ы) для хранения	Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования
2	12-312	Коммутатор(1);Компьютер i3-2120(2);Компьютер i3-3240 21.5" Acer(1);Монитор BENQ E 2210 HDA(3);Моноблок(1);Пр-р HPLaserJet(1);Системный блок Intel Core 2(3);Доступ к электронной информационно-образовательной среде (Корпоративная информационная система УГНТУ); Доступ в интернет;	Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.
3	12-506а	Стол, стулья	Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций
4	12-506а	Стол, стулья	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения.
5	12-506а	Учебно-наглядные пособия по дисциплине, набор демонстрационного оборудования; Столы, стулья;	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).
6	12-506а	Стол, стулья	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения.

7.2. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, используемых в учебном процессе при освоении дисциплины

№ пп.	Наименование ПО	Лицензионная чистота (реквизиты лицензии, свидетельства о гос. регистрации и т.п., срок действия)
1	Microsoft Office	Дата выдачи лицензии 24.09.2018, Поставщик: ООО "Софтлайн Проекты"
2	Microsoft Office	Дата выдачи лицензии 01.01.2007
3	Office Professional Plus	Дата выдачи лицензии 29.09.2019, Поставщик: АО «СофтЛайн Трейд»
4	Антивирус Kaspersky	Дата выдачи лицензии 27.10.2010
5	Антиплагиат.ВУЗ	Дата выдачи лицензии 26.03.2020, Поставщик: АО «Антиплагиат»

8. Организация обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, обучающихся по данной образовательной программе, разрабатывается индивидуальная программа освоения дисциплины с учетом особенностей их психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

Приложение А

Форма № УЛ-1

СВЕДЕНИЯ

об обеспеченности дисциплины основной и дополнительной учебной литературой

Наименование дисциплины: (49318)(49318)Искусство убеждатьНаправление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведениеНаправленность: профиль«Международные отношения»Форма обучения: очная;Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ);

Тип	Назначение учебных изданий	Семестр			Библиографическое описание	Кол-во экз.	Адрес нахождения электронного	Кoeffициент
		очная	очно-заочная	заочная				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Основная литература	Для выполнения СРО;Для выполнения практических занятий;Для изучения теории;	6			Демина, Л. А. Теория и практика аргументации : учебное пособие / Л.А. Демина. — Москва : Норма : ИНФРА-М, 2023. — 272 с. https://znanium.com/catalog/product/1926424	1	http://www.znanium.com	1.00
Основная литература	Для выполнения СРО;Для выполнения практических занятий;Для изучения теории;	6			Михальская, А. К. Риторика : учебник / А.К. Михальская. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 480 с. https://znanium.com/catalog/product/1971063	1	http://www.znanium.com	1.00

Дополнительная литература	Для выполнения СРО; Для выполнения практических занятий; Для изучения теории;	6			Непряхин, Н. Ю. 100 правил убеждения и аргументации / Непряхин Н.Ю. - Москва : Альпина Пабли., 2016. - 131 с. https://znanium.com/catalog/product/911404	1	http://www.znanium.com	1.00
Дополнительная литература	Для выполнения СРО; Для выполнения практических занятий; Для изучения теории;	6			Стадник, Т.А. Секреты ораторского мастерства. Как с успехом выступать публично : учеб. пособие / Т.А. Стадник. - Новосибирск: НГАУ, 2013. - 262 с. - https://znanium.com/catalog/product/516584	1	http://www.znanium.com	1.00
Дополнительная литература	Для выполнения СРО; Для выполнения практических занятий; Для изучения теории;	6			Жунусбек, М. Искусство разговаривать : 10 простых шагов. Как увлекать и убеждать слушателей : практическое руководство / М. Жунусбек. - Москва : Интеллектуальная Литература, 2021. - 193 с. https://znanium.com/catalog/product/1842373	1	http://www.znanium.com	1.00
Примечание – Графы 1-5,8 заполняются кафедрой, графы 7 и 9 - библиотекой								

Составил:

Салишева Э.Г., доцент кафедры ТГРС

Год приема 2023 г.

СВЕДЕНИЯ**об обеспеченности дисциплины учебно-методическими изданиями**Наименование дисциплины: (49318)(49318)Искусство убеждатьНаправление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведениеНаправленность профиль«Международные отношения»Форма обучения очная;Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ);

Назначение учебных изданий	Семестр			Библиографическое описание	Кол-во экз.		Адрес нахождения электронного	Коэффициент
	очная	очно-заочная	заочная		Всего	в том числе		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Для выполнения СРО; Для выполнения практических занятий;	6			Искусство убеждать : учебно-методическое пособие по выполнению практических и самостоятельных работ / УГНТУ, ИЭС, каф. ТГ ; сост. Э. Г. Салишева. - Уфа : УГНТУ, 2023. - 43 Кб. - http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Salisheva16090.pdf	1	0	http://bibl.rusoil.net	1.00
Примечание – Графы 1-5,8 заполняются кафедрой, графы 6,7 и 9 - библиотекой								

Составил:

Салишева Э.Г., доцент кафедры ТГРС

Год приема 2023 г.

Приложение Б

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭС

_____ Н.З. Солодилова
29.06.2023

**Фонд оценочных средств по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине
(49318)Искусство убеждать**

Направление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность: профиль «Международные отношения»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ);

Трудоемкость дисциплины: 3 з.е. (108час)

Уфа 2023

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине разработал (и):

_____ Салишева Э.Г., доцент кафедры ТГРС

—
Рецензент

_____ Кузьминых К.А., доцент кафедры ТГРС

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине рассмотрен и одобрен на заседании кафедры Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ);, обеспечивающей преподавание дисциплины 25.01.2023, протокол №12.

Заведующий кафедрой Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ); _____ Л.Д. Матвеева

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ _____ С.Д. Галиуллина

Год приема 2023 г.

ФОС по текущей успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине
зарегистрирован 08.06.2023 № 6 в отделе МСОП и внесен в электронную базу данных

1. Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Шифр результата обучения	Результат обучения	Индикатор достижения компетенций	Показатели достижения результатов освоения компетенций	Вид оценочного средства
1	Влияние в структуре человеческого взаимодействия	З(ПК-1-БРА-22)	технологии убеждения и успешных коммуникаций, инструменты эффективного общения, алгоритмы подготовки к убеждающему воздействию	ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду	называет алгоритмы и этапы подготовки к убеждающему воздействию	Доклад, сообщение Письменный и устный опрос Тестирование
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	называет 4 вида убеждающего воздействия: Информирование. Разъяснение. Доказательство. Опровержение.	Доклад, сообщение Письменный и устный опрос Тестирование
3	Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации	В(ПК-1-БРА-22)		ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду	демонстрирует владение логическими правилами убеждения: тезис, аргументы, «поле аргументации»	Доклад, сообщение Письменный и устный опрос Разноуровне-

						вые задачи и задания
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики	демонстрирует умения аргументировать тезисы и логики предъявления аргументов в зависимости от эмоционально-оценочная установки аудитории	Доклад, сообщение Письменный и устный опрос Разноуровневые задачи и задания
		У(ПК-1-БРА-22)		ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду	демонстрирует умение аргументировать и убеждать, грамотно использовать рациональную и эмоциональную составляющую в убеждении в зависимости от характера аудитории	Доклад, сообщение Письменный и устный опрос Разноуровневые задачи и задания Тестирование
				ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной	демонстрирует умение применить основные логические правила	Доклад, сообщение

				сферы в рамках развития цифровой экономики	убеждения: тезис, аргументы, «поле аргументации»	Письменный и устный опрос Разноуровневые задачи и задания Тестирование
--	--	--	--	--	--	--

2. Перечень оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

п/п	Вид оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Шкала оценки
1	2	3	4	5
1	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.	Темы докладов, сообщений.	оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если Проблема раскрыта с привлечением большого объема литературы по теме. Представленная информация систематизирована, логически связана, изложена последовательно. Все выводы обоснованы. Ответы на вопросы полные, подтвержденные примерами. Источники указаны в требуемом объеме. Ссылки на источники имеются оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если Проблема раскрыта. Представленная информация систематизирована и изложена последовательно. Не все выводы сделаны и / или обоснованы. Ответы на вопросы полные и / или частично полные. В речи отмечается хороший уровень качеств, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата. Профессиональные понятия по теме представлены в основном с использованием терминов. Доклад оформлен с незначительным количеством ошибок. Указаны источники не по всем разделам доклада. Ссылки на источники имеются. оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если Проблема раскрыта не полностью. Представленная информация не систематизирована. Выводы не сделаны и / или не обоснованы. Ответы только на элементарные вопросы. В оформлении текста доклада допущено значительное количество

				ство ошибок. Указан один источник. Библиографический список отсутствует. оценка «<i>неудовлетворительно</i>» выставляется обучающемуся, если Проблема не раскрыта. Представляемая информация логически не связана. Выводы отсутствуют. Нет ответов на вопросы. Источники информации не указаны. Нет ссылок на источники информации «<i>зачтено</i>» выставляется обучающемуся, если Проблема раскрыта не полностью. Представленная информация не систематизирована. Выводы не сделаны и / или не обоснованы. Ответы только на элементарные вопросы. В оформлении текста доклада допущено значительное количество ошибок. Указан один источник. Библиографический список отсутствует «<i>незачтено</i>» выставляется обучающемуся, если Проблема не раскрыта. Представляемая информация логически не связана. Выводы отсутствуют. Нет ответов на вопросы. Источники информации не указаны. Нет ссылок на источники информации
2	Письменный и устный опрос	Оценочное средство для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Позволяет выявить и восполнить пробелы в знаниях; повторить, закрепить, систематизировать материал; оценить знания, умения, теоретические и практические навыки; определить уровень сформированных у студентов компетенций по дисциплине (модулю)	Совокупность вопросов, заданий, упражнений, тестов для выполнения контрольных работ, домашних заданий, РГР и иных учебных работ. Комплект билетов для текущей и промежуточной аттестации	оценка «<i>отлично</i>» выставляется обучающемуся, если Обучающийся в полном объеме ответил на все вопросы и дополнительные вопросы поставленные преподавателем, умеет работать со всеми видами источников, проявив самостоятельность и знания межпредметного характера, применять принципы учебной дисциплины в жизни. оценка «<i>хорошо</i>» выставляется обучающемуся, если Обучающийся раскрыл содержание вопросов, но в его ответе содержатся недочеты или одна не грубая ошибка; при ответе на поставленные вопросы имеются не-значительные замечания и поправки со стороны преподавателя. Обучающийся может самостоятельно добывать знания, пользуясь различными источниками, имеет развитые практические умения, но обязательно их применять. оценка «<i>удовлетворительно</i>» выставляется обучающемуся, если Обучающийся раскрыл более, чем на 50% содержание вопросов, но его ответ содержит недочеты или 2-3 негрубые ошибки, при ответе на поставленные вопросы преподаватель оказывал ему значительную помощь в виде наводящих вопросов. Обучающийся знает только основные принципы, умеет добывать знания лишь из основных источников, частично сформированы знания и умения. оценка «<i>неудовлетворительно</i>» выставляется обучающемуся, если Обучающийся раскрыл менее, чем на 50% содержание вопросов, его ответ содержит более двух грубых ошибок, при ответе на поставленные вопросы преподаватель оказывал ему постоянную помощь. Обучающийся не умеет самостоятельно работать с источниками, не знает принципов

				учебной дисциплины, у него не сформированы знания и умения «зачтено» выставляется обучающемуся, если Обучающийся раскрыл более, чем на 50% содержание вопросов, но его ответ содержит недочеты или 2-3 негрубые ошибки, при ответе на поставленные вопросы преподаватель оказывал ему значительную помощь в виде наводящих вопросов. Обучающийся знает только основные принципы, умеет добывать знания лишь из основных источников, частично сформированы знания и умения «незачтено» выставляется обучающемуся, если Обучающийся раскрыл менее, чем на 50% содержание вопросов, его ответ содержит более двух грубых ошибок, при ответе на поставленные вопросы преподаватель оказывал ему постоянную помощь. Обучающийся не умеет самостоятельно работать с источниками, не знает принципов учебной дисциплины, у него не сформированы знания и умения
3	Разноуровневые задачи и задания	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностиро-	Комплект разноуровневых задач и заданий	оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если студент проявил самостоятельность и творческий подход с использованием требуемых в задании методов. может объяснить ход выполнения задания оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если соблюдены все требования, предъявленные к заданию, студент проявил самостоятельность и творческий подход с использованием требуемых в задании методов. Может частично объяснить ход выполнения задания оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если соблюдены не все требования, предъявленные к заданию, студент не проявил достаточной инициативы и творческого подхода, задание выполнено без использования требуемых в задании методов, задание выполнено на 50%. оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если задание выполнено формально либо студент не участвовал в выполнении задания, либо выполнял его не самостоятельно. «зачтено» выставляется обучающемуся, если соблюдены не все требования, предъявленные к заданию, студент не проявил достаточной инициативы и творческого подхода, задание выполнено без использования требуемых в задании методов, задание выполнено на 50%. «незачтено» выставляется обучающемуся, если задание выполнено формально либо студент не участвовал в выполнении задания, либо выполнял его не сам

		вать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.		
4	Тестирование	Система стандартизированных простых и комплексных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний, умений и владений обучающегося.	Фонд тестовых заданий.	оценка « <i>отлично</i> » выставляется обучающемуся, если ответил правильно на 100-90% вопросов оценка « <i>хорошо</i> » выставляется обучающемуся, если ответил правильно на 89-81% вопросов оценка « <i>удовлетворительно</i> » выставляется обучающемуся, если ответил правильно на 80-51% вопросов оценка « <i>неудовлетворительно</i> » выставляется обучающемуся, если ответил правильно на 50% и менее вопросов « <i>зачтено</i> » выставляется обучающемуся, если ответил правильно на 60 % и более вопросов « <i>незачтено</i> » выставляется обучающемуся, если ответил правильно на менее 60% вопросов

Приложение В

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Письменный и устный опрос.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Вопросы для подготовки в зачету

1. Роль и значение аргументации в убеждении
2. Вербальные и невербальные методы общения
3. Психологические техники подготовки к публичному выступлению.
4. Отличие манипуляции от личного влияния и убеждения.
5. Программы поведения и управление поведением.
6. Коммуникативная манипуляция: понятие, механизмы, защита.
7. Современные теории памяти (понятие памяти, психологические теории памяти, нейронные и физико-химические теории памяти, биохимические теории памяти). Трех-компонентная теория памяти (Р. Аткинсон, Р. Шифрин). Эффекты края.
8. Сознательное и осознаваемое (рефлексивное), бессознательное и неосознаваемое (рефлекторное) в психологии влияния.
9. Типы групп и аудиторий по их отношению к личности.
10. Технологии влияния как элемент культуры. Разрешенные и осуждаемые схемы влияния. Закон о проблемах влияния.
11. Три компонента послания (слова, интонация, язык тела).
12. Алгоритмы подготовки к убеждающему воздействию.
13. Умения слушать как элемент эффективной коммуникации.
14. Структура (композиция) ораторской речи
15. Аргументы. Ошибки и уловки в аргументах. Элементы доказательства (тезис, аргумент, демонстрация)
16. Образность и выразительность речи. Тропы и фигуры.
17. Дикция и приемы тренировки артикуляционного аппарата.
18. Деловой этикет. Технология ведения переговоров.
19. Конфликты в официально-деловом общении и их предупреждение.
20. Методы удержания внимания аудитории (вопросы, сторителлинг, юмор, ссылка на авторитетные источники, голосовые приемы, примеры из личной жизни).
21. Логика и эмоция в убеждении и их соотношение в зависимости от аудитории и темы общения
22. Убеждение и «поле аргументаций» на переговорах.
23. Виды убеждающего воздействия (Информирование. Разъяснение. Доказательство. Опровержение)
24. Требования к тезису.
25. Требования, предъявляемые к аргументам
26. Логика предъявления аргументов

Ответ на вопрос № 23

1. Информирование. Клиенту предоставляется отсутствующая у него информация. Как правило, подбирается таким образом, чтобы клиент принял нашу точку зрения как путь к желаемому будущему;

2. Разъяснение. Построено на усилении детализации и возможно когда а) мы более информированы в обсуждаемой проблематике, более компетентны в знаниях; б) у нас более выражена способность точно подавать информацию и у клиента появляется ощущение, что мы более компетентны;

3. Доказательство:

Прямое. Применяется в открытых переговорах: сначала выдвигаем доказываемое положение, затем аргументируем через цепочку логических доказательств. Основа убеждения - непротиворечивые и законченные логические формулировки («ясность доказательства»);

Косвенное. Доказательство состоятельности своей точки зрения через систему взаимосвязанных средних и слабых аргументов. Часто привлекаются аналогии, отсылающие к другому, вне поля переговоров, опыту: «так же как...», «это похоже на...». Допущения: «как вы смотрите на...», «а что будет, если...», «я думаю, что так будет лучше.... Большой акцент на эмоциональную сторону переговоров и «перегрузку» объемом информации;

Разделительное (методом исключения). Последовательно критикуются все варианты развития событий, кроме своего («правильного»). Но! Дает положительный результат только тогда, когда сочетает прямое и косвенное доказательства. Кроме того, поскольку процесс переговоров в этом случае самый долгий (раскритиковать несколько подходов, сочетать прямые и косвенные доказательства), то повышаются требования к эмоциональной компоненте переговоров - мало кто из клиентов сможет долго слушать, как во многом он был не прав.

4. Опровержение. Сообщение, доказывающее ложность или неверность высказываемого положения. Такой способ убеждения применяется избирательно, только тогда, когда ни один из вариантов нас не устраивает. Сложность в том, чтобы удержать оппонента в процессе переговоров, когда нет их позитивного завершения. Здесь положительные эмоции в переговорах важны как нигде.

Ответ на вопрос № 24

Тезис. Это способ описания позиции, те элементы, из которых позиция состоит. Например: «Мы здесь, так как надеемся найти точки соприкосновения наших интересов для получения взаимной выгоды». Все это высказывание - позиция. Тезисы позиции: «мы надеемся», «точки соприкосновения», учет «интересов», «взаимная выгода». Еще пример: «Я считаю, что в начале переговоров было бы хорошо договориться о регламенте переговоров». Здесь «регламент переговоров» - тезис.

Доказательством тезиса служат аргументы. Пример аргументации: «Так как это, по моему мнению, увеличит вероятность результативного исхода наших переговоров». Здесь «результативный исход» - аргумент. Аргумент, как правило, отвечает на вопрос «Почему клиент должен сделать так, как вы ему предлагаете?»

Требования к тезису. В любых руководствах по логике вы встретите подобное описание. Здесь мы акцентируем то, что нам необходимо для успешных переговоров:

Тезис остается прежним (иначе возникает ошибка «подмены тезиса») в ходе переговоров;

Тезис при обсуждении должен основываться на фактах (иначе мы получим «деструктивное обсуждение», «скатимся» в эмоции);

Тезис нужно формулировать ясно и четко - от этого будет зависеть и последующая прозрачность аргументации. При неточных формулировках тезиса (и аргументов) мы рискуем, по-разному воспринимая позиции друг друга, незаметно увеличить «поле войны».

Ответ на вопрос № 25

Аргументы. Это доводы в поддержку истинности тезиса (нашего суждения). Истинность тезиса - доказательство его права на существование с нашей точки зрения. Мы хотим, чтобы клиент принял нашу точку зрения через принятие аргументации. Аргументация - последовательность расположения доводов (аргументов) в доказательство своих тезисов.

Требования, которые предъявляются к аргументам:

Аргументы должны соответствовать действительности. Правило «обманывать нехорошо», как всем известно, так же и часто нарушается. Надо ли говорить, насколько разрушительно это сказывается на переговорах.

Аргументы должны быть сформулированы однозначно (неточность в аргументации - свидетельство или некомпетентности оппонента или его стремления манипулировать ходом переговоров); Аргументы не должны противоречить тезису или друг другу. Чем проще цепь логических рассуждений, тем проще клиенту понять, проанализировать и следовать конструктивному обсуждению (с обратной стороны, излишнее усложнение аргументов приведет к сомнениям, затягивающим и усложняющим ход переговоров).

Логика предъявления аргументов:

Если эмоционально-оценочная установка клиента на переговоры не известна, то сильные аргументы располагаем вначале переговоров (цель: привлечь внимание клиента и отказаться его от возможных попыток манипуляций) и в конце (цель: усилить свою позицию непосредственно перед закрытием переговоров);

Если исходная установка клиента позитивная или нейтральная, то начинать переговоры полезно со слабых или средних по силе аргументов, а заканчивать сильными;

Если исходная установка клиента негативная, то начинать лучше с сильных аргументов и стараться побудить клиента как можно быстрее перейти к принятию решений.

Искусство убеждать : учебно-методическое пособие по выполнению практических и самостоятельных работ / УГНТУ, ИЭС, каф. ТГ ; сост. Э. Г. Салишева. - Уфа : УГНТУ, 2023. - 43 Кб. - http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Salisheva16090.pdf

Разноуровневые задачи и задания.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Ролевая игра «Семь богатырей» (30 минут)

Цель: отработать навыки убеждения, умение найти аргументы в пользу своей позиции, презентационные навыки.

Одна участница будет играть роль царевны. Остальные делятся на команды по 3-4 участника.

«Богатырь» должен убедить царевну выйти за него замуж.

На подготовку дается 5 минут, после чего один посланник от каждой группы выступает, обращаясь к царевне со своими аргументами.

Рефлексия (10 минут). После выступлений царевна говорит о том, захотелось ли ей остаться у богатырей, какие плюсы и минусы увидела она в выступлениях каждого.

Ролевая игра «Завтрак с героем» (30 минут)

Цель: потренировать умение убеждать собеседника.

Необходимый материал. Бумага, карандаши.

Каждый студент записывает на листе имя человека из прошлого или настоящего (это может быть и популярная личность) с кем он хотел бы позавтракать и почему.

Поделившись на пары нужно определить с кем из двоих героев вы будите встречаться. На дискуссию выделяется 2 минуты.

Теперь пары объединяются в четверки, которым, в свою очередь, необходимо выбрать только одного героя. На дискуссию так же 2 минуты.

Теперь четвертки объединяются между собой и в течении 2 минут выбирают одного героя.

В завершении все объединяются, и решают с кем будут завтракать.

Рефлексия: (10 минут) Почему остался именно этот герой? Легко было уступать и почему вы уступали?

Ролевая игра «СИТО»

Цели:

- потренироваться в отборе необходимого материала из потока информации, в умении сконцентрироваться на партнере;
- развить память и аудиальное восприятие.

Ход игры: на площадку приглашается доброволец, который садится спиной к группе. По сигналу тренера игроки начинают петь, разговаривать, пересмеиваться. Через две минуты ведущий игрок должен повернуться к зрителям и рассказать об одном из товарищей, чей голос он, используя «сито», различил в общем шуме.

Обсуждение:

- в чем смысл данной игры?
- чем она может быть полезна при формировании коммуникативных навыков?

В общении не малую роль играет интонация. Одну и ту же фразу, слово можно сказать по-разному.

Упражнение «Передать одним словом» (20 минут)

Цель: подчеркнуть важность интонаций в процессе коммуникации.

Участникам раздаются карточки с эмоциями. Участники должны не показывая другим прочитать короткий стишок «уронили мишку на пол» с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на карточке.

Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

Список эмоций: Радость. Удивление. Сожаление. Разочарование.

Подозрительность. Грусть. Веселье. Холодное равнодушие. Спокойствие. Заинтересованность.

Уверенность. Усталость. Волнение.

Упражнение «Всеобщее внимание» (10 минут)

Цель: – развитие умения невербального средства общения.

Всем участники игры выполняют одну и ту же простую задачу любыми средствами, не прибегая к физическим действиям и не разговаривая, нужно привлечь внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее выполняют все участники.

Рефлексия: (5 минут). Кому удалось привлечь к себе внимание других и за счет, каких средств?

Упражнение «Моя проблема в общении» (20 минут)

Цель: узнать, какие проблемы существуют в общении, способы их решения.

Студенты пишут на отдельных листах бумаги в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается твоя основная проблема в общении?» Листки не подписываются, сворачиваются и складываются в общую кучу.

Затем каждый участник произвольно берет любой листок, читает его и пытается найти прием, с помощью которого он смог бы выйти из данной проблемы. Группа слушает его предложение и оценивает, правильно ли понята соответствующая проблема.

Игра Дебаты

Участники разбиваются на команды по 5 человек.

Выдается список тем для дискуссий. Команды готовят аргументы той точки зрения, которой они придерживаются. После подготовки от каждой команды выходит представитель и доказывает свою точку зрения. Выигрывает то, кто смог отстоять свою точку зрения, и опровергнуть аргументы другой стороны.

Темы дискуссий по общественно-политическим вопросам

- Все люди должны иметь право владеть оружием.
- Смертная казнь должна быть отменена.
- Клонирование человека должно быть легализовано.
- Все наркотики должны быть легализованы.
- Следует запретить испытания на животных.
- С несовершеннолетними следует обращаться как с взрослыми.
- Изменение климата - величайшая угроза, стоящая сегодня перед человечеством.
- Следует запретить аборты.
- Пластиковые пакеты следует запретить.

Темы дебатов по образованию

- Домашнее задание следует запретить.

- Школы должны блокировать на своих компьютерах такие сайты, как YouTube, Facebook и Instagram.
- Школьная форма обязательна.
- Стандартизированное тестирование следует отменить.
- Школа должна работать круглый год.
- Вся задолженность по студенческим займам должна быть ликвидирована.
- Обучение на дому лучше, чем традиционное.
- Во всех школах должна быть вооруженная охрана.
- Половое воспитание должно быть обязательным в школах.

Темы дискуссий о здоровье

- Здравоохранение должно быть всеобщим.
- Косметические процедуры должны покрываться медицинской страховкой.
- Все люди должны быть вегетарианцами.
- Эвтаназию следует запретить.
- Вейпинг следует запретить.
- По закону люди должны быть обязаны делать прививки.
- Ожирение следует назвать болезнью.
- Сексуальная ориентация определяется при рождении.
- Продажа человеческих органов должна быть легализована.

Темы дискуссий о технологиях

- Социальные сети улучшили человеческое общение.
- Развитие искусственного интеллекта поможет человечеству.
- У людей должна быть собственная ДНК.
- Людям следует инвестировать в технологии, чтобы исследовать и колонизировать другие планеты.
- Правительствам следует инвестировать в альтернативные источники энергии.
- Боткин и другие криптовалюты следует поощрять или запрещать.
- Альтернативная энергия может эффективно заменить ископаемое топливо.

Задание 1

Прочитайте (посмотрите видео) речь Стива Джобса презентующего iPhone(2007).

Ответьте на вопросы:

1. Как в речи используется эффект ореола, первичности, новизны?
2. Какие еще приемы управления аудиторией демонстрирует оратор?

Задание 2

Сравнения и метафоры объединяют вещи между собой, устанавливая похожесть. Сравнения распознаются более легко, потому что содержат ключевые слова «как» и «подобно».

Заполните пробелы в сравнениях и метафорах.

- Вода для корабля-то же, что _____ для бизнеса
- Цветок вызывает радость так же, как _____ - гнев
- Кран для _____ - то же, что _____ для свободы
- Правда – это _____
- Счастье-это _____
- Любовь – это _____

Задание 3

Выразите мысль без канцеляризмов. «Следует приложить все усилия для устранения негативных последствий этого явления».

Задание 4

Студенты делятся на команды. Каждая из команд выбирает любое известное четверостишие и пересказывает его своими словами. Слова из первоисточников использовать нельзя. Затем команды зачитывают свои произведения, остальные команды должны отгадать стихотворение.

Искусство убеждать : учебно-методическое пособие по выполнению практических и самостоятельных работ / УГНТУ, ИЭС, каф. ТГ ; сост. Э. Г. Салишева. - Уфа : УГНТУ, 2023. - 43 Кб. - http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Salisheva16090.pdf

Доклад, сообщение.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Темы докладов

1. Тональность общения
2. Паузы, способы их заполнения, «слова-паразиты».
3. Факторы внимания
4. Стресс и волнение и способы работы с ними.
5. Зрительный, речевой и голосовой контакт.
6. Речевой имидж оратора.
7. Тема, тезис, главный аргумент выступления (замысел речи). Принципы формулирования темы и тезиса.
8. Топика. Что сказать?
9. Структура публичной речи.
10. Общие принципы организации и расположения материала.
11. Торжественная речь на случай. Тост и комплимент.
12. Аргументы. Классификация и источники
13. Ошибки и уловки в аргументах.
14. Основные дедуктивные модели доказательства.
15. Смысловая и ораторская структура выступления (способы расположения материалов и аргументов).
16. Образность и выразительность речи
17. Тропы и фигуры речи. Ораторский пафос.
18. Ответы на вопросы аудитории. Техника эффективных ответов. Техники ухода от ответа.
19. Обаяние и харизма как система поведения и особенностей речевого имиджа.
20. Логические уловки. Использование особенностей мышления человека. Манипулирование рациональными, убеждающими аргументами.
21. Анализ и обобщение подходов к определению понятия «манипуляция».
22. Анализ, систематизация и уточнение основных понятий, описывающих практику открытого и скрытого влияния на людей.
23. Виды и механизмы защит.
24. Влияние открытое и скрытое.
25. Диалогические технологии.
26. Индивид, группа, толпа, масса как адресаты манипулирования.
27. Индикаторы манипуляции.
28. Использование механизмов социального контроля.
29. Использование психологических автоматизмов (манипулятивные психотехнологии).
30. Основные техники НЛП-воздействия (наведение транса, отражение, пристройки, «якорение», ведение, программирование и др.).
31. Логика и эмоция убеждения и их соотношение в зависимости от аудитории и темы общения
32. Убеждение и «поле аргументаций» на переговорах.
33. Виды убеждающего воздействия (Информирование. Разъяснение. Доказательство. Опровержение)
34. Требования к тезису.
35. Требования, которые предъявляются к аргументам
36. Логика предъявления аргументов

Краткое описание выполнения работы.

Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развёрнутое изложение определённой темы.

Этапы подготовки доклада:

1. Определение цели доклада.
 2. Подбор необходимого материала, определяющего содержание доклада.
- Источник информации должен быть достоверным. Не допускается использование материалов курсовых/контрольных работ студентов, размещенных в сети Интернет. В качестве литературы допускается использование учебников, статистических данных из официальных источников, электронных профессиональных журналов. При обращении к нормативно-правовым документам следует проверить их актуальность.
3. Составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
 4. Общее знакомство с литературой и выделение среди источников главного.
 5. Уточнение плана, отбор материала к каждому пункту плана.
 6. Композиционное оформление доклада (презентация).
 7. Заучивание, запоминание текста доклада, подготовки тезисов выступления.
 8. Выступление с докладом.
 9. Обсуждение доклада.

Требования к презентациям докладов

1. Количество слайдов: минимум 15.
2. Обязательно наличие иллюстраций. Каждая иллюстрация должна быть подписана. Расположение текста и иллюстраций студент выбирает самостоятельно.
3. Количество иллюстраций на каждом слайде – не более 4-х.

Исключается расположение текста непосредственно на иллюстрации (в этом случае иллюстрация перестает выполнять информативную функцию в полном объеме). Текст для удобства прочтения располагается на однотонном фоне. Размер шрифта не должен вызывать затруднений при прочтении в режиме «просмотр с экрана». Если предусмотрен темный фон для размещения текста, следует использовать крупный размер знаков (распознавание буквенных знаков на темном фоне затруднительно).

Цвета фона и текста должны быть контрастными.

Текст на слайдах не должен повторять текст выступления – презентация является визуальным подтверждением смысла доклада.

Последовательность слайдов должна соответствовать логике и культуре подачи материала:

- первый слайд – тема доклада, фамилия и имя автора (авторов).
- далее слайды располагаются в соответствии с содержанием темы.
- список использованных источников

Искусство убеждать : учебно-методическое пособие по выполнению практических и самостоятельных работ / УГНТУ, ИЭС, каф. ТГ ; сост. Э. Г. Салишева. - Уфа : УГНТУ, 2023. - 43 Кб. - http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Salisheva16090.pdf

Тестирование.

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

Перечень вопросов (задач, заданий, тем, комплекта тестовых заданий):

- 1.К Устной форме общения в организации относятся
 1. Соборания
 2. Инструктажи
 3. Общение один на один

4. Устная презентация

5. Служебная записка

Правильный ответ: 1-4

2.Слагаемые убеждения

1. Коммуникатор

2. Сообщение

3. Способ передачи сообщения

4. Аудитория

Правильный ответ: 1-4

3.Признаками неэффективной коммуникации является...

1. Отсутствие четкой цели

2. Неверный выбор языковых средств

3. Неумение выражать свои мысли

4. Неумение слушать

Правильный ответ: 1-4

4.Запрещенными приемами во время беседы являются...

1. Негативная оценка высказываний собеседника

2. Вторжение в личную зону собеседника

3. Обоснованность своих суждений

4. «Вы-подход»

Правильный ответ: 1-2

5. Выдвинутое суждение, которое обосновывается в процессе аргументации – это...

1. Тезис

2. Аргумент

3. Аргументация

4. Сообщение

Правильный ответ: 1

6. Сообщение, доказывающее ложность или неверность высказываемого положения – это..

1. Опровержение

2. Информирование

3. Разъяснение

4. Доказательство

Правильный ответ: 1

7.Доводы в поддержку истинности суждения это ...

1. Аргументы

2. Тезисы

3. Аргументация

4. Опровержение

Правильный ответ: 1

8. Последовательность расположения доводов в доказательство своих тезисов это...

1. Аргументация

2. Аргументы

3. Тезисы

4. Опровержение

Правильный ответ: 1

Искусство убеждать : учебно-методическое пособие по выполнению практических и самостоятельных работ / УГНТУ, ИЭС, каф. ТГ ; сост. Э. Г. Салишева. - Уфа : УГНТУ, 2023. - 43 Кб. - http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/IES/Salisheva16090.pdf

Аннотация к рабочей программе дисциплины (49318)Искусство убеждать

Направление подготовки (специальность): 41.03.01 Зарубежное регионоведение

Направленность: профиль«Международные отношения»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная;

Кафедра, обеспечивающая преподавание дисциплины: Кафедра туризма, гостиничного и ресторанного сервиса (ТГ);

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины

ПК-1-БРА-22 Способность генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики в сфере профессиональных интересов:

-ПК-1.1 Анализирует глобальные тенденции развития общества и оценивает их влияние на профессиональную среду

-ПК-1.2 Участвует в формировании идей для развития профессиональной сферы в рамках развития цифровой экономики

Результат обучения

Знать:

ПК-1-БРА-22-5 технологии убеждения и успешных коммуникаций, инструменты эффективного общения, алгоритмы подготовки к убеждающему воздействию

Уметь:

ПК-1-БРА-22-5 убеждать и влиять на различные целевые аудитории

Владеть:

ПК-1-БРА-22-5 навыками воздействия в разнообразных целевых аудиториях, логическими основами убеждения

Краткая характеристика дисциплины

Влияние в структуре человеческого взаимодействия; Технологии влияния и убеждения в массовой и межличностной коммуникации;

Трудоёмкость (з.е. / часы)

3 з.е. (108час)

Вид промежуточной аттестации

диф.зачет;

Разработчик(и):

_____ Салишева Э.Г., доцент кафедры ТГРС

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой МОИВ _____ С.Д. Галиуллина