

**Оценочные средства для проведения аттестации
по дисциплине «МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»
для обучающихся
по направлению подготовки «Менеджмент», профиль «Стратегический менеджмент
и маркетинг в здравоохранении» (уровень магистратуры)
в 2022-2023 учебном году**

4.1. Оценочные средства для проведения текущей аттестации по дисциплине

Текущая аттестация включает следующие типы заданий: тестирование, решение ситуационных задач, контрольную работу, подготовка докладов, оценку освоения практических навыков (умений).

4.1.1. Примеры тестовых заданий

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1

1. Термин «Межкультурные коммуникации» был введён:

- А) З.Фрейдом;
- Б) Э.Холлом;
- В) Л..С. Выготским;
- Г) А. Адлером

2. Цели коммуникации - это

- А) сокрытие информации, кодирование, не допущение раскрытия принимаемых решений;
- Б) обмен и передача информации, обмен эмоциями, обмен опытом;
- В) средство, с помощью которого сообщение передаётся от источника к получателю

3. Межкультурные коммуникации – это:

- А) совокупность разнообразных форм отношений при проведении спортивных мероприятий;
- Б) совокупность методов и способов ведения бизнеса и воздействия на партнёров с целью получения прибыли;
- В) отношение людей к событиям и фактам социальной действительности и их оценка;
- Г) совокупность разнообразных форм отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам

4. Для осуществления процесса коммуникации необходимо участие:

- А) по крайней мере, двух сторон;
- Б) хотя бы одной стороны;
- В) более чем двух сторон

5. К каналам коммуникации относят:

- А) сокрытие информации, кодирование, не допущение раскрытия принимаемых решений;
- Б) обмен и передача информации, обмен эмоциями, обмен опытом;
- В) средство, с помощью которого сообщение передается от источника к получателю

6. Вербальные средства общения – это:

- А) переписка, приказы, распоряжения, служебные записки;
- Б) использование речи, языка и слов;
- В) жесты, мимика, телодвижения, одежда, взгляды, манера держать себя

7. Невербальные средства общения – это:

- А) переписка, приказы, распоряжения, служебные записки;
- Б) жесты, мимика, телодвижения, одежда, взгляды, манера держать себя;

В) использование речи, языка и слов;

8. К концептуальным подходам определения культуры относится:

А) политический, балансовый, экономический, финансовый, социальный

Б) описательный, социологический, психологический, деятельностный, символический

В) наглядный, доступный, надёжный, информативный, экономный

4.1.2. Примеры ситуационных задач

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-4.3.1, УК-4.3.2, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, УК-5.3.1, УК-5.3.2, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1, ОПК-1.3.1

1. Если Вы проводите переговоры с зарубежной компанией, выясните предварительно основные культурные особенности страны, которую представляют Ваши партнеры.

Американцы сразу перейдут с Вами «на ты», что отнюдь не означает, что переговоры будут легкими. Американские менеджеры обычно прекрасно подготовлены, имеют четко определенную цель, а также ряд альтернативных стратегий. По стилю поведения они очень напористые, активные, мало уступчивые. Для успешной работы с американцами нужно соответствовать их активному стилю общения, иначе они Вас просто забудут, и приготовить помимо основной цели и стратегии ряд альтернативных. Чем больше выбор альтернативных стратегий, тем выше вероятность подписания соглашения.

Европейцы будут держать дистанцию некоторое время, обращаясь к Вам формально. Причем будьте готовы, что немцы, например, могут называть Вас со всеми Вашими титулами, перечисленными в Вашей визитной карточке. Предложить обратиться друг к другу по имени можно через некоторое время, когда Вы лучше узнаете друг друга и почувствуете, что Ваши отношения это допускают. Поведение немцев, швейцарцев, австрийцев на переговорах обычно очень конструктивное, их отличает основательное знание фактического материала, известная жесткость и малоуступчивость. Они довольно формальны, во всяком случае, в начале знакомства.

Французы привнесут в переговоры кажущуюся легкость, за которой скрыта железная воля и строго определенная позиция. Они часто применяют тактику "дожимания" партнеров, могут заставить Вас вернуться к тем вопросам, в которых вы уже, казалось бы, достигли согласия, чтобы получить дополнительные преимущества.

Англичане с удовольствием рассмотрят Ваши альтернативные идеи, ознакомят Вас со своими, т.е. подойдут к решению поставленной задачи очень творчески. Общение с итальянцами, на первый взгляд, не вызывает трудностей. Они довольно открытые, дружелюбные, разговорчивые. Однако здесь не надо путать личные качества характеров и интересы бизнеса. Просто рассматриваемые вопросы они будут обсуждать более шумно и с большими эмоциями, но при необходимости окажут давление, проявят твердость и неуступчивость, если это входит в стратегию их команды. Скандинавы очень похожи на немцев, здесь Вы встретитесь с обстоятельной неторопливостью, фундаментальностью точек зрения, сдержанным поведением

Поведение представителей Азии довольно сильно отличается от поведения как американцев, так и европейцев из-за различия в культурах и традициях. Будьте готовы

ответить поклоном на поклон японцам, следите за жестами китайцев и корейцев. Культура представителей Азии построена на соблюдении жесткой иерархии и беспрекословном подчинении младшего старшему и не только по возрасту, но и по служебному положению. Обычно представителей Азии роднит железная дисциплина, отсутствие споров внутри команды, полное единодушие всех членов команды по отношению к предлагаемому ими решению. Если же руководитель команды представителей Азии отклонит какое-то бы ни было предложение второй стороны, это также встретит бурную поддержку всей команды. Слабыми сторонами этих партнеров являются излишняя жесткость, ограниченное число альтернативных предложений, известная обособленность.

Задание:

1. Изучить информацию по теме;
2. Сформулировать собственное мнение по обсуждаемым вопросам;
3. Сгруппировать страны по типам на основании классификации Э.Холла.

2. На стене офиса закупщика компании British Petroleum висела фотография гоночной яхты. Сначала его бесили торговые представители, начинающие встречу с восторженных вздохов «Какая чудесная яхта!». А затем он начал этим пользоваться. Когда к нему приходил очередной менеджер по продажам и начинал: "Какая красивая фотография. Должно быть, вы очень любите парусный спорт?", то в ответ он слышал: "Терпеть его не могу. Эта фотография висит здесь для того, чтобы напоминать менеджерам по продажам, как много времени тратится на пустую болтовню. Итак, по какому вопросу вы хотели меня видеть?"

Задание:

1. Определить эффективность/неэффективность начала коммуникации, причины коммуникативной неудачи и разработать возможные стратегии поведения участников ситуации

4.1.3. Пример варианта контрольной работы

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1

Вариант 1

1. Культурный шок: полезен или вреден?
2. Как избавиться от стереотипов в процессе МКК?
3. Что важнее в профессиональной деятельности: высококонтекстность или низкоконтекстность?

Вариант 2

1. Как преодолеть культурный шок?
2. Какие качества представителей монохронных и полихронных культур необходимы в профессиональной деятельности?
3. Как в организации офиса проявляются этнокультурные особенности распространения информации

Вариант 3

1. Каковы результаты и последствия аккультурации?
2. В чем польза и вред этнических стереотипов?

3. Какие признаки феминности и маскулинности можно увидеть в российской и зарубежных деловых культурах?

4.1.4. Примеры тем докладов

Проверяемые индикаторы достижения компетенции: УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1

1. Дух народа как манифестация культуры в воззрениях В. фон Гумбольта
2. Теория культурного империализма
3. Интернет как массовое пространство межкультурной коммуникации
4. Личность в межкультурном общении
Теория коммуникативного приспособления (Ховард Джайлз)
5. Барьеры межкультурной коммуникации
6. Эффективные межкультурные коммуникации и факторы, способствующие их достижению
7. Коммуникативная компетентность
8. Типология ценностной ориентации культур Ф. Клакхона и Ф. Стробека
9. Понятие национального характера и менталитета
10. Типы и функции символов
11. «Эффект смысловых ножниц» в знаковом общении
12. Понятие «национального характера». Концепция базовой и модельной личности.
13. Культура и невербальное общение

4.1.5. Примеры заданий по оценке освоения практических навыков (умений)

Проверяемые индикаторы достижения компетенций: УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-4.3.1, УК-4.3.2, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, УК-5.3.1, УК-5.3.2, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1, ОПК-1.3.1

Задание 1.

На основе модели коммуникации Д. Хаймса (SPEAKING – модель) описать любой, выбранный из предложенного, коммуникативный акт по компонентам, формам кодировки информации, обстоятельствам этого акта и распределения коммуникативных ролей.

В сфере бизнес-коммуникации: деловая беседа; совещание / собрание; переговоры; публичное выступление (доклады, сообщения); пресс-конференция; интервью; дебаты, дискуссия; круглый стол; презентация фирмы / продукта; торговая выставка / ярмарка; телефонный разговор; деловой завтрак/обед/ужин/фуршет; деловая переписка.

В сфере научной коммуникации: научная конференция; круглый стол; вебинар (лекция, семинар, совещание, презентация); веб-конференция; публикация; лекционное занятие/семинарское занятие.

Задание 2.

Проведение экскурсии для иностранных студентов.

Задание 3.

Проведение урока или мастер-класса в группе иностранных студентов или проведение для иностранных студентов внеаудиторного занятия.

Задание 4.

Проведение анкетирования и анализ полученных данных.

4.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Промежуточная аттестация включает следующие типы заданий: собеседование.

4.2.1. Перечень вопросов для собеседования

№	Вопросы для промежуточной аттестации	Проверяемые индикаторы достижения компетенций
1.	Межкультурная коммуникация как наука. Предмет и объект МКК. История становления МКК как научной дисциплины	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
2.	Вклад Эдвард Т. Холла, Рэй Бердвистелла, Джордж Трейджера в формирование МКК как научного направления	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
3.	Понятие коммуникации и ее эффективности	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
4.	Пяти - компонентная модель коммуникации Г. Д. Лассвелла	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
5.	Модель коммуникации К. Шеннона и У. Уивера	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
6.	Модель речевого акта Якобсона	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
7.	Модель Хаймса (перечень компонентов коммуникации - SPEAKING)	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6,

		УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
8.	Теория коммуникативного приспособления (САТ)	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
9.	Понятие культуры. Инкультурация. Социализация	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
10.	Взаимодействие культуры и коммуникации	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
11.	Язык как базовый код коммуникации	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
12.	Концептуальная и языковая картина мира	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
13.	Понятие коммуникативного поведения и его норм	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
14.	Коммуникативное поведение и культура	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
15.	Принципы и модели описания коммуникативного поведения по И. А. Стернину	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3,

		УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
16.	Понятие стереотипов	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
17.	Механизмы формирования стереотипов	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
18.	Концепция культурной грамматики Эдварда Холла	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
19.	Классификация культур Ричарда Льюиса	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
20.	Теория культурных измерений Герта Хофстеде	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
21.	Культурная модель Г. Триандиса	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
22.	Невербальные каналы коммуникации: проксемика	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
23.	Невербальные каналы коммуникации: такесика	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1

		ОПК-1.2.1
24.	Невербальные каналы коммуникации: кинесика	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
25.	Понятие аккультурации. Виды стратегий аккультурации	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
26.	Логика взаимодействия стратегий аккультурации	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
27.	Культурный шок и его симптомы	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
28.	Значение культурных ассимиляторов	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
29.	Общая теория конфликта. Виды межкультурных конфликтов	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1
30.	Стратегии разрешения конфликтов. Модель стилей межкультурных конфликтов	УК-4.1.1, УК-4.1.2, УК-4.1.3, УК-4.1.4, УК-4.1.5, УК-4.1.6, УК-4.2.1, УК-4.2.2, УК-4.2.3, УК-5.1.1, УК-5.1.2, УК-5.1.3, УК-5.1.4, УК-5.2.1, ОПК-1.1.1, ОПК-1.2.1

Обсуждено на заседании кафедры экономики и менеджмента, протокол № 13 от «01» июня 2022 г.

Заведующий кафедрой



С.Ю. Соболева

