

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сурат Лев Игоревич
Должность: Ректор
Дата подписания: 11.08.2026 18:33:05
Уникальный программный ключ:
90e61d348f2245de4566514a87350a9d89d73c851b3f3160a03a9eff20fb4800

**Московский
Институт
Психоанализа**

Негосударственное образовательное частное учреждение
высшего образования «Московский институт психоанализа»
(НОЧУ ВО «Московский институт психоанализа»)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Направление подготовки/специальность	44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)
Направленность (профиль/специализация)	Иностранный язык (английский) и информационные технологии в образовании
Уровень высшего образования	Бакалавриат
Форма обучения	Очная

1. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости

Задания для проведения текущего контроля успеваемости (темы докладов, рефератов, эссе, тестовые задания, кейсовые задания и т.п.) (а также, обязательно представить задания для подготовки к практическим занятиям, а также критерии и шкалу оценивания к ним)

Вопросы для устного опроса.

1. Охарактеризуйте классическую трехчастную структуру презентации (*Introduction — Body — Conclusion*). Какова прагматическая функция каждого этапа в управлении вниманием аудитории?
2. Риторический треугольник Аристотеля (этос, пафос, логос) применительно к академическому докладу. Каким образом учитель-предметник формирует свой авторитет (*Ethos*) на английском языке при отсутствии статуса носителя языка?
3. Техники захвата внимания (*Hook strategies*) во вступлении. Сравнительный анализ эффективности статистического факта, проблемного вопроса и сторителлинга в англоязычной культуре.
4. Месседж-мэппинг (*Message Mapping*). Алгоритм формулирования ключевого сообщения (*Key Message*) и поддерживающих аргументов согласно модели "What-So What-Now What".
5. Концессивные конструкции (*Concession structures*) как инструмент критической дискуссии ("While this method is effective, it has limitations..."). Их роль в построении объективного научного нарратива.
6. Финальный призыв к действию (*Call to Action*). Стратегии завершения презентации без использования клишированной фразы *Thank you for your attention*.
7. Работа со сложными вопросами (*Q&A Session Management*). Протокол перефразирования вопроса (*Paraphrasing/Checking understanding*) перед ответом как стратегия выигрыша времени.
8. Техника работы с визуальным контентом (*Signposting visuals*). Лингвистические маркеры передачи эстафеты от спикера к слайду ("As you can see in the graph...", "Let's turn our attention to...").
9. Методология убеждения (*Persuasion techniques*). Использование когнитивных искажений (например, эффект якоря) через лексико-стилистические средства английского языка.
10. Управление временем (*Time management*). Синхронизация речевого потока с таймингом слайдов: приемы ускорение (*Speeding up*) и замедления (*Slowing down*) повествования.
11. Фонетическая реализация смыслового центра (*Nucleus placement*) в английской фразе. Как перенос ядерного тона меняет иллокутивную силу высказывания (заявление vs вопрос).
12. Просодия связности (*Prosodic chunking*). Разделение информационного потока на синтагмы для облегчения восприятия иностранной аудиторией.
13. Дискурсивные маркеры планирования (*Planning discourse markers*: Well, I mean, Actually). Их функции в заполнении пауз хезитации без потери лица (*Face-saving*).
14. Глагольные метафоры движения (*Verbal metaphors of movement/direction*). Семантика глаголов *highlight*, *shed light on*, *delve into*, *touch upon* в структуре навигации по теме.
15. Хеджирование (*Hedging devices*) в научной презентации. Баланс между категоричностью утверждения и соблюдением норм академической скромности (*Modesty maxim*).

16. Паралингвистические аспекты проксемики. Культура использования пространства сцены или переговорной комнаты (дистанция, передвижение, жестикация) в западной традиции.

17. Интонционные контуры перечисления (*Listing intonation patterns*). Прагматика финального падения тона на последнем элементе списка как сигнал завершенности.

18. Самокоррекция (*Self-repair mechanisms*) в реальном времени. Метакоммуникативные фразы (*What I meant was..., Let me rephrase that...*) как инструмент сохранения ясности.

19. Идиоматика профессионального общения. Функционирование бизнес-идиом (*Ballpark figure, Bottom line, Game changer*) в презентациях управленцев в сфере образования.

20. Голосовой имидж (*Vocal image*). Регистры голоса (Pitch, Tempo, Volume) и их влияние на восприятие экспертности говорящего неносителем языка.

21. Адаптация презентации под мультикультурную аудиторию. Упрощение синтаксиса и избегание культурно-маркированных идиом при работе с азиатской или ближневосточной аудиторией.

22. Технология PechaKucha (20x20). Влияние жесткой синхронизации изображения и текста на когнитивную нагрузку обучающегося.

23. Провокационная презентация (*Devil's advocate technique*). Методика введения оппозиции для стимуляции критического мышления студентов на семинаре.

24. Цифровой этикет онлайн-презентаций (*Netiquette*). Проблема интерпретации молчания участников в Zoom и стратегии искусственного создания обратной связи (*Back-channeling*).

25. Оценка презентации (*Rubric design*). Критерии разделения понятий «беглость» (*Fluency*) и «точность» (*Accuracy*) при оценивании выступлений будущих педагогов.

Критерии и шкалы оценивания работы студентов на практических/лабораторных занятиях

Оценка	Критерии оценивания
«отлично»	Оценка «отлично» выставляется, если студент активно работает в течение всего практического занятия, дает полные ответы на вопросы преподавателя в соответствии с планом практического занятия и показывает при этом глубокое овладение лекционным материалом, знание соответствующей литературы и законодательства, способен выразить собственное отношение по данной проблеме, проявляет умение самостоятельно и аргументированно излагать материал, анализировать явления и факты, делать самостоятельные обобщения и выводы, правильно выполняет учебные задачи.
«хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется при условии: студент активно работает в течение практического занятия, вопросы освещены полно, изложения материала логическое, обоснованное фактами, со ссылками на соответствующие нормативные документы и литературные источники, освещение вопросов завершено выводами, студент обнаружил умение анализировать факты и события, а также выполнять учебные задания. Но в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, имеет место недостаточная аргументированность при изложении материала, четко выраженное отношение студента к фактам и событиям.
«удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется в том случае, когда студент в целом овладел сути вопросов по данной теме, обнаруживает знание лекционного материала, законодательства и учебной литературы, пытается анализировать факты и события, делать выводы и решать задачи. Но на занятии ведет себя пассивно, отвечает только по вызову преподавателя, дает неполные ответы на вопросы, допускает грубые ошибки при освещении теоретического материала.

«неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случае, когда студент обнаружил несостоятельность осветить вопрос вопросы освещены неправильно, бессистемно, с грубыми ошибками, отсутствуют понимания основной сути вопросов, выводы, обобщения.
-----------------------	--

2. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Задания для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины (тестовые задания, кейсовые задания и т.п.)

- Фраза "Let's kick off by..." в начале презентации является дискурсивным маркером:
 - Завершения мысли.
 - Открытия первого сегмента повестки дня (Topic shifting/Opening marker).
 - Выражения несогласия.
 - Извинения за опоздание.
- Максима Качества (Quality Maxim) в контексте презентации нарушается намеренно при использовании:
 - Статистических данных из достоверных источников.
 - Гипотетических примеров ("Imagine a school where...") или стилистических фигур (гипербола) для иллюстрации идеи.
 - Четкой структуры.
 - Проверенных фактов.
- Риторический прием Litotes ("not uncommon" вместо "frequent") используется в научном стиле для:
 - Увеличения длины предложения.
 - Соблюдения принципа академической осторожности (*Hedging*) и снижения категоричности оценки.
 - Запутывания слушателей.
 - Демонстрации незнания темы.
- Перенос ядерного ударения (*Contrastive stress*) на вспомогательный глагол в фразе "I *DO* believe this policy works" служит цели:
 - Указания на прошедшее время.
 - Эмфатического подтверждения истинности пропозиции вопреки возможным сомнениям адресата.
 - Сокращения времени произнесения.
 - Ошибки произношения.
- Стратегия "Downgrading the compliment" (ответ на похвалу: "Oh, it was nothing") направлена на:
 - Унижение себя.
 - Поддержание позитивной вежливости группы и демонстрацию скромности (избегание высокомерия).
 - Отрицание своих заслуг в суде.
 - Окончание разговора.
- Дискурсивный маркер "Having said that..." функционально эквивалентен:
 - "In addition..."
 - "However..." / "On the other hand..." (введение контраргумента или ограничения предыдущего тезиса).
 - "For example..."
 - "Firstly..."
- Прием "Bridging" в секции Q&A используется, когда спикер:
 - Не знает ответа и молчит.

- Б) Должен уйти от неудобного вопроса, вернувшись к ключевым сообщениям своей повестки (*Steering back to key messages*).
- В) Начинает петь.
- Г) Спрашивает имя спрашивающего.
8. Синтаксическая структура "*There are three main points I'd like to cover*" выполняет функцию:
- А) Предсказания будущего.
- Б) Прогнозирования содержания (*Signposting/Forecasting*), помогая аудитории выстроить ментальную схему слушания.
- В) Скрытия количества пунктов.
- Г) Заполнения тишины.
9. Интонационный контур Fall-Rise (нисходяще-восходящий тон) в английской речи чаще всего сигнализирует о:
- А) Полной уверенности.
- Б) Незавершенности, имплицитном условии или вежливом противоречии (*Dependent/Polite contradiction*).
- В) Зевоте спикера.
- Г) Начале новой главы книги.
10. Использование Passive Voice ("*It was decided that...*") в корпоративной презентации часто продиктовано желанием:
- А) Удлинить фразу.
- Б) Деперсонализировать ответственность (*Agent deletion*) и сместить фокус на процесс принятия решения.
- В) Показать знание грамматики.
- Г) Следовать моде.
11. Термин "*Elevator Pitch*" обозначает навык:
- А) Управления лифтом.
- Б) Передачи ключевой информации за строго ограниченное время (обычно 30–60 секунд) случайному собеседнику высокого статуса.
- В) Чистки обуви.
- Г) Написания длинных отчетов.
12. Метакоммуникативная фраза "*Unpack this concept*" означает инструкцию:
- А) Сложить чемодан.
- Б) Деконструировать сложное понятие на составляющие элементы для детального анализа.
- В) Удалить термин из словаря.
- Г) Перейти к следующей теме.
13. Нарушение зрительного контакта (*Eye contact avoidance*) в западной культуре интерпретируется как:
- А) Признак глубокого уважения.
- Б) Отсутствие уверенности, нечестность или социальная неловкость (*Lack of confidence/deception cue*).
- В) Способ лучше видеть слайды.
- Г) Медицинская проблема.
14. Принцип "*Signal-to-Noise Ratio*" в дизайне слайдов требует:
- А) Использования только белого цвета.
- Б) Максимизации плотности значимой информации при минимизации отвлекающих декоративных элементов (*Chartjunk*).
- В) Добавления фоновой музыки.
- Г) Написания текста мелким шрифтом.
15. Глагол "*Delve into*" (в отличие от "*Touch upon*") семантически маркирует:
- А) Поверхностное упоминание.

- Б) Глубокое погружение в детали и всестороннее исследование проблемы.
 - В) Выход из помещения.
 - Г) Начало презентации.
16. Техника "*Reframing Objection as Opportunity*" применяется в продажах и презентациях для:
- А) Согласия с поражением.
 - Б) Трансформации критики или сомнения клиента в аргумент, подтверждающий необходимость продукта/идеи.
 - В) Игнорирования возражений.
 - Г) Оскорбления оппонента.
17. *Дискурсивный маркер "*Mind you...*" вводится для:*
- А) Приказа запомнить дату.
 - Б) Оговорки или добавления важной уточняющей информации, которая может смягчить предыдущее сильное утверждение (*Caveat provider*).
 - В) Прощания с аудиторией.
 - Г) Объявления перерыва.
18. В высококонтекстуальных культурах (Япония, Китай) прямой отказ словом "*No*" во время Q&A заменяется на:
- А) Смех.
 - Б) Уклончивые формулы ("*We will study your proposal carefully*"), сохраняющие гармонию и лицо сторон (*Face-work*).
 - В) Громкий крик.
 - Г) Аплодисменты.
19. Семантическое различие между "*Problem*" и "*Challenge*" в мотивирующей презентации заключается в том, что Challenge:
- А) Является нерешаемой задачей.
 - Б) Маркирует трудность как возможность для роста и проявления компетенций (*Growth mindset framing*).
 - В) Относится только к математике.
 - Г) Пишется короче.
20. Аллюзия на Гамлета ("*To be or not to be*") в заголовке презентации про бюджет школы "*To invest or not to invest: That is the question*" работает как:
- А) Ошибка цитирования.
 - Б) Прецедентный текст, создающий интеллектуальный резонанс (*Intellectual resonance*) и легкую иронию.
 - В) Признак любви к театру.
 - Г) Требование закона.
21. Синтаксическая компрессия в заголовках слайда ("*Budget Overview*" вместо "*Overview of the Budget*") обусловлена:
- А) Неграмотностью автора.
 - Б) Экономией экранного пространства и принципом быстрого считывания информации (*Scanability*).
 - В) Правилами поэзии.
 - Г) Случайным удалением предлога.
22. Речевой акт "*Floor-holding*" (удержание инициативы) реализуется через использование восходящей интонации в конце фразы, которая:
- А) Сигнализирует об окончании речи.
 - Б) Психологически препятствует перехвату инициативы слушателями, создавая ощущение незавершенности высказывания.
 - В) Просит включить свет.
 - Г) Означает сомнение в своем существовании.
23. Идиома "*Takeaway message*" относится к уровню:

- А) Кейтеринга конференции.
 - Б) Ключевого вывода, который аудитория должна унести с собой после окончания выступления.
 - В) Инструкции по уборке зала.
 - Г) Правила входа в здание.
24. Метод "*Think-Pair-Share*" во время презентации используется для:
- А) Замены спикера.
 - Б) Активизации аудитории путем предоставления времени на индивидуальное осмысление, обсуждение с соседом и последующее озвучивание.
 - В) Продажи билетов.
 - Г) Проверки билетов на входе.
25. Высокий уровень владения языком презентации определяется способностью использовать "*Deictic projection*" (проекция дейксиса):
- А) Только указкой на экране.
 - Б) Способностью мысленно переносить точку отсчета («здесь и сейчас») в пространство слайда или гипотетическую ситуацию (*imagine we are in...*).
 - В) Громким голосом.
 - Г) Наличием лазерной указки.

Ключи к тестовым заданиям: 1-Б, 2-Б, 3-Б, 4-Б, 5-Б, 6-Б, 7-Б, 8-Б, 9-Б, 10-Б, 11-Б, 12-Б, 13-Б, 14-Б, 15-Б, 16-Б, 17-Б, 18-Б, 19-Б, 20-Б, 21-Б, 22-Б, 23-Б, 24-Б, 25-Б.

Критерии и шкала оценивания:

Оценка	Количество баллов
«отлично» /зачтено	83-100 баллов
«хорошо»/ зачтено	68-82 балла
«удовлетворительно»/ зачтено	50-67 баллов
«неудовлетворительно»/ не зачтено	0-49 баллов