

**Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

**Направление подготовки/специальность: 13.03.01 Теплоэнергетика и теплотехника**

**Наименование образовательной программы: Теплоснабжение и теплотехническое оборудование**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Заочная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Деловые коммуникации**

**Москва  
2022**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Преподаватель

(должность)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Веселов А.А.
	Идентификатор	R29a5051c-VeselovAIA-96f1d661

(подпись)

А.А. Веселов

(расшифровка  
подписи)

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Хомченко Н.В.
	Идентификатор	R0d1b9495-KhomchenkoNV-644530

(подпись)

Н.В.

Хомченко

(расшифровка  
подписи)

Заведующий  
выпускающей кафедры

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Гаряев А.Б.
	Идентификатор	R75984319-GariayevAB-a6831ea7

(подпись)

А.Б. Гаряев

(расшифровка  
подписи)

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

ИД-1 Определяет стратегию сотрудничества для достижения поставленной цели

ИД-2 Взаимодействует с другими членами команды для достижения поставленной задачи

2. УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

ИД-1 Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Компьютерное задание

1. Вербальные и невербальные коммуникации (Тестирование)

2. Модели коммуникации (Тестирование)

Форма реализации: Письменная работа

1. Средства деловой коммуникации (Реферат)

## БРС дисциплины

6 семестр

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %			
	Индекс КМ:	КМ- 1	КМ- 2	КМ- 3
	Срок КМ:	3	9	12
Культура устной и письменной речи делового человека				
Культура деловой речи	+			
Психологические проблемы деловых коммуникаций	+			
Деловая беседа как основная форма делового общения	+			
Деловая беседа как основная форма делового общения. Акцентологические и орфоэпические нормы				
Акцентологические нормы. Орфоэпические нормы			+	

Деловая беседа		+	
Средства деловой коммуникации. Нормы			
Вербальные средства деловой коммуникации			+
Невербальные средства деловой коммуникации			+
Лексические нормы. Фразеологические нормы. Синтаксические нормы			+
Вес КМ:	35	30	35

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### *I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций*

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
УК-3	ИД-1 <sub>УК-3</sub> Определяет стратегию сотрудничества для достижения поставленной цели	Знать: основные психологические особенности деловой беседы, деловых переговоров, дискуссий, собраний и совещаний, приема подчиненных, общения с коллегами и начальником, публичных выступлений	Модели коммуникации (Тестирование)
УК-3	ИД-2 <sub>УК-3</sub> Взаимодействует с другими членами команды для достижения поставленной задачи	Уметь: вести деловые беседы, деловые переговоры, совещания	Средства деловой коммуникации (Реферат)
УК-4	ИД-1 <sub>УК-4</sub> Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке	Знать: особенности проявления темперамента и характера личности в деловых коммуникациях, психологические приемы влияния на партнера и способы защиты от манипуляций в деловых коммуникациях; этические принципы деловых	Вербальные и невербальные коммуникации (Тестирование) Средства деловой коммуникации (Реферат)

		коммуникаций Уметь: учитывать психологические аспекты при представлении информации	
--	--	---	--

## II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

### КМ-1. Вербальные и невербальные коммуникации

**Формы реализации:** Компьютерное задание

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 35

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Время, отведенное на выполнение задания, устанавливается не более 30 минут. Количество попыток не более 3х. Тестирование проводится с использованием СДО "Прометей". К тестированию допускается пользователь, изучивший материалы, авторизованный уникальным логином и паролем

#### Краткое содержание задания:

Контрольная точка направлена на оценку освоения тем пройденного раздела

#### Контрольные вопросы/задания:

<p>Знать: особенности проявления темперамента и характера личности в деловых коммуникациях, психологические приемы влияния на партнера и способы защиты от манипуляций в деловых коммуникациях; этические принципы деловых коммуникаций</p>	<p>1. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Жестов</li><li>2. Информационных технологий</li><li>3. Устной речи</li><li>4. Определенного темпа речи</li><li>5. Похлопываний по плечу</li></ol> <p>ответ: 3</p> <p>2. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами</li><li>2. Рациональное использование партнерами поддерживающих техник</li><li>3. Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации</li><li>4. Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга</li></ol> <p>ответ: 4</p> <p>3. К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Запутывания</li><li>2. Скрытого принуждения</li><li>3. Расположения</li><li>4. Убеждения</li><li>5. Верны варианты А и Б</li><li>6. Верны варианты В и Г</li></ol> <p>ответ: 5</p> <p>4. К признакам, которые свидетельствуют о наличии манипуляции в деловом общении, относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Поведенческая стратегия делового партнера-</li></ol>
---	--

	<p>коммуникатора, ориентированная на сотрудничество</p> <p>2. Появление у партнера-адресата внутренних ощущений дискомфорта, эмоционального напряжения и беспокойства</p> <p>3. Присутствие вербализированных и невербальных угрожающих сигналов</p> <p>4. Структурная компоновка дискурсов информации, не релевантная их содержательной значимости для решения деловой проблемы</p> <p>5. Верны ответы А И В</p> <p>6. Верны ответы Б и Г</p> <p>ответ: 6</p> <p>5. Прием направленного критического слушания целесообразно использовать в деловых ситуациях, связанных с:</p> <p>1. «Прочтением» стенических эмоций партнеров</p> <p>2. Дискуссионным обсуждением проблем</p> <p>3. Выслушиванием жалоб клиентов</p> <p>4. Обсуждением каких-либо инновационных проектов</p> <p>ответ: 2</p> <p>6. Персональная дистанция в процессе общения:</p> <p>1. 50-120см</p> <p>2. 120-350см</p> <p>3. 15-50см</p> <p>4. Свыше 350см</p> <p>ответ: 1</p>
--	--

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

**КМ-2. Модели коммуникации**

**Формы реализации:** Компьютерное задание

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 30

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Время, отведенное на выполнение задания, устанавливается не более 30 минут. Количество попыток не более 3х. Тестирование



проводится с использованием СДО "Прометей". К тестированию допускается пользователь, изучивший материалы, авторизированный уникальным логином и паролем

### Краткое содержание задания:

Контрольная точка направлена на оценку освоения тем пройденного раздела

### Контрольные вопросы/задания:

<p>Знать: основные психологические особенности деловой беседы, деловых переговоров, дискуссий, собраний и совещаний, приема подчиненных, общения с коллегами и начальником, публичных выступлений</p>	<p>1. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Жестов</li><li>2. Информационных технологий</li><li>3. Устной речи</li><li>4. Определенного темпа речи</li><li>5. Похлопываний по плечу</li></ol> <p>ответ: 3</p> <p>2. Просодическими средствами невербального общения не являются</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Громкость голоса</li><li>2. Дистанция между общающимися</li><li>3. Жесты</li><li>4. Интонация</li><li>5. Верны ответы 1 и 4</li><li>6. Верны ответы 2 и 3</li></ol> <p>ответ: 6</p> <p>3. Прием направленного критического слушания целесообразно использовать в деловых ситуациях, связанных с:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. «Прочтением» стенических эмоций партнеров</li><li>2. Дискуссионным обсуждением проблем</li><li>3. Выслушиванием жалоб клиентов</li><li>4. Обсуждением каких-либо инновационных проектов</li></ol> <p>ответ: 2</p> <p>4. Побудительная информация в деловой коммуникации реализуется в виде:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Призыва</li><li>2. Приказа</li><li>3. Просьбы</li><li>4. Все ответы верны</li></ol> <p>ответ: 4</p>
---	--

### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*  
*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

### **КМ-3. Средства деловой коммуникации**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Реферат

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 35

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Технология проверки связана с выполнением контрольной работы по изученной теме. Время, отведенное на выполнение задания, устанавливается не более 30 минут. Количество попыток не более 3х. Работа проводится с использованием СДО "Прометей". К контрольной работе допускается пользователь, изучивший материалы, авторизированный уникальным логином и паролем

**Краткое содержание задания:**

Контрольная точка направлена на оценку освоения тем пройденного раздела

**Контрольные вопросы/задания:**

Уметь: вести деловые беседы, деловые переговоры, совещания	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Назовите троп. "И объясняли долго, что значит чувство долга" (А. Барто)</li> <li>2. Сформулируйте закон непротиворечия</li> <li>3. Укажите причины использования некорректных приёмов аргументации</li> <li>4. Объясните что может стать причиной амфиболии - двусмысленности?</li> </ol>
Уметь: учитывать психологические аспекты при представлении информации	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приведите практические примеры: Вербальные средства деловой коммуникации</li> <li>2. Приведите практические примеры: Невербальные средства деловой коммуникации</li> <li>3. Составьте несколько примеров с правильным построением публичной речи</li> <li>4. Продемонстрируйте выразительные возможности грамматики</li> <li>5. Продемонстрируйте как достигается выразительность научной речи</li> </ol>

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6 семестр

Форма промежуточной аттестации: Зачет с оценкой

Пример билета

Вид билета связан с интерфейсом сервиса "Прометей"



## Процедура проведения

В тесте 20 вопросов встречаются вопросы следующих типов: 1. с одним вариантом ответа ( в вопросах «один из многих», система сравнивает ответ слушателя с правильным ответом и автоматически выставляет за него назначенный балл) 2. с выбором нескольких вариантов ответов ( в вопросах «многие из многих» система оценивает каждый ответ отдельно; есть возможность разрешить слушателю получить за вопрос 0,75 балла, если он выберет 3 правильных ответа из 4) 3. на соответствие слушатель должен привести в соответствие левую и правую часть ответа (в вопросах «соответствие» система оценивает каждый ответ отдельно; можно разрешить слушателю получить за вопрос 0,75 балла, если он выберет 3 правильных ответа из 4) 4. развернутый ответ, вводится в ручную в специально отведенное поле (ручная оценка преподавателем)

## *1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины*

**1. Компетенция/Индикатор:** ИД-1ук-3 Определяет стратегию сотрудничества для достижения поставленной цели

### Вопросы, задания

1. С чем соотносится жанр делового документа
2. Приведите примеры психологических приемов влияния на партнера в процессе коммуникации
3. Продемонстрируйте как достигается выразительность научной речи
4. Укажите причины использования некорректных приёмов аргументации

### Материалы для проверки остаточных знаний

1. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:

Ответы:

1. Жестов
2. Информационных технологий
3. Устной речи
4. Определенного темпа речи
5. Похлопываний по плечу

Верный ответ: 3

2. Прием направленного критического слушания целесообразно использовать в деловых ситуациях, связанных с:

Ответы:

1. «Прочтением» стенических эмоций партнеров 2. Дискуссионным обсуждением проблем 3. Выслушиванием жалоб клиентов 4. Обсуждением каких-либо инновационных проектов

Верный ответ: 2

3. Побудительная информация в деловой коммуникации реализуется в виде:

Ответы:

1. Призыва 2. Приказа 3. Просьбы 4. Все ответы верны

Верный ответ: 4

4. Что в данном случае является причиной речевой ошибки? "Не ложьте зеркало в парту - ложат".

Ответы:

1. вариантность речевых норм 2. неграмотность 3. непоследовательность во внутренней структуре языка 4. стилистические коннотации

Верный ответ: 2

5. Динамическая теория нормы трактует речевую норму как...

Ответы:

1. допускающую речевые ошибки 2. норма выступает в виде двух списков – обязательного и допустимого 3. общепринятое употребление языковых средств 4. соответствие речи правилам, зафиксированным в словарях, справочниках, учебниках.

Верный ответ: 2

**2. Компетенция/Индикатор:** ИД-2<sub>ук-3</sub> Взаимодействует с другими членами команды для достижения поставленной задачи

### Вопросы, задания

1. В лингвистике принято противопоставлять два типа текстов: информативный и экспрессивный. К какому типу относятся деловые документы
2. Как образуются профессионализмы
3. Какая форма делового общения подвергается наиболее строгой стандартизации
4. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:
5. Побудительная информация в деловой коммуникации реализуется в виде:

### Материалы для проверки остаточных знаний

1. Согласны ли Вы с тем, что целью делового общения является достижение максимальной прибыли?

Ответы:

1. да 2. зависит от нравственных ценностей участников общения 3. нет

Верный ответ: 2

2. В каком месте официального документа ставится восклицательный знак?

Мучительный вопрос для героя одного чеховского рассказа.

Ответы:

1. ни в каком 2. после вынесения строгого выговора в приказе 3. после обращения в деловом письме 4. после объявления благодарности

Верный ответ: 3

3.Какой принцип обоснования нарушен: "Если сотрудники никогда не опаздывают на работу, то предприятие перевыполняет план. Предприятие перевыполняет план, следовательно, сотрудники никогда не опаздывают на работу"

Ответы:

1.недостаточность обоснования одним из следствий 2.правила дедуктивного вывода  
3.принцип простоты 4.принцип системности

Верный ответ: 1

4.Раздел лингвистики, изучающий смысловое значение единиц языка

Ответы:

1.грамматика 2.лексика 3.семантика 4.синтаксис

Верный ответ: 3

**3. Компетенция/Индикатор:** ИД-1<sub>УК-4</sub> Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном языке

### Вопросы, задания

1.Сформулируйте закон непротиворечия

2.Какие некорректные приёмы аргументации применяет адвокат в рассказе А.П.Чехова «Случай из судебной практики». — Господа присяжные заседатели, господин судья! Мой клиент признался, что воровал. Это ценное и искреннее признание. Я бы даже сказал, что оно свидетельствует о необыкновенно цельной и глубокой натуре, человеку смелом и честном. Но возможно ли, господа, чтобы человек, обладающий такими редкостными качествами, был вором

3.Какие функциональные стили уместны в деловой беседе

4.В каком году был создан сектор культуры речи в Институте русского языка АН СССР

5.Формы активного слушания в деловом общении

6.Наименее регламентированные формы делового общения

### Материалы для проверки остаточных знаний

1.Выведение утверждения из более общих положений называется...

Ответы:

1.дедукция 2.дизъюнкция 3.индукция 4.конъюнкция

Верный ответ: 1

2.Когда появилась риторика?

Ответы:

1.Как искусство убеждать 2500 лет назад в Древней Греции 2.в средневековых университетах как одно из семи свободных искусств 3.как обобщение основ красноречия в XVIII в. - в Просвещения 4.как филологическая дисциплина в XIX в.

Верный ответ: 1

3.Какой стиль в наибольшей степени характеризуется эмоционально-экспрессивной окраской?

Ответы:

1.научный 2.публицистический 3.разговорный 4.художественный

Верный ответ: 3

4.В каких современных профессиях необходимо владение средствами художественной выразительности

Ответы:

имиджмейкер — копирайтер — криэйтор — программист — HR-менеджер — PR-менеджер —

Верный ответ: все

5.Специфика делового общения

Ответы:

1.возникает по поводу производственных конфликтов 2.осуществляется в рамках совместной деятельности 3.предполагает иерархию участников общения 4.строго регламентировано и стандартизировано

Верный ответ: 4

6.Какую часть своего рабочего времени расходуют на общение менеджеры?

Ответы:

1.менее 30% 2.50% 3.80% 4.100%

Верный ответ: 3

## **II. Описание шкалы оценивания**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 85*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений.

Студент показал при ответе на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы, что владеет материалом изученной дисциплины, свободно применяет свои знания для объяснения различных явлений и решения задач

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки. Студент правильно выполнил задание и в основном правильно ответил на вопросы экзаменационного билета и на дополнительные вопросы, но допустил при этом принципиальные ошибки

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня. Студент в ответах на вопросы экзаменационного билета допустил существенные и даже грубые ошибки, но затем исправил их сам, а также не выполнил практическое задание из экзаменационного билета, но либо наметил правильный путь его выполнения, либо по указанию экзаменатора решил другую задачу из того же раздела дисциплины

## **III. Правила выставления итоговой оценки по курсу**

Оценка определяется по совокупности результатов текущего контроля успеваемости в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ»