

**Приложение 2 к РПД Деловые коммуникации**  
**05.03.01 Геология**  
**Направленность (профиль) – Геофизика**  
**Форма обучения – очная**  
**Год набора - 2020**

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ  
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**1. Общие сведения**

1.	Кафедра	Экономики, социологии и управления
2.	Направление подготовки	05.03.01 Геология
3.	Направленность (профиль)	Геофизика
4.	Дисциплина (модуль)	Деловые коммуникации
5.	Форма обучения	очная
6.	Год набора	2020

**2. Перечень компетенций**

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>– способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-5);</li><li>– способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6).</li></ul> |
|---|

### 3. Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности и компетенций
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
Тема 1. Понятие, сущность и структура коммуникации. Перцепция и интеракция в структуре делового общения. Самопрезентация.	ОК-5; ОК-6	основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, командообразования, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами	- осуществлять деловое общение, в том числе, вести переговоры и совещания, деловую переписку, поддерживать электронные коммуникации и осуществлять публичные выступления; - работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	-навыками деловых коммуникаций; - навыками разрешения конфликтных ситуаций.	Групповая дискуссия, тест, выступление с докладом и презентацией
Тема 2. Стили, модели и формы делового общения. Манипулирование: способы воздействия на личность.	ОК-5; ОК-6	основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, командообразования, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами	- осуществлять деловое общение, в том числе, вести переговоры и совещания, деловую переписку, поддерживать электронные коммуникации и осуществлять публичные выступления; - работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	-навыками деловых коммуникаций; - навыками разрешения конфликтных ситуаций.	
Тема 3. Спор, дискуссия, полемика в деловом общении. Конфликты в организации.	ОК-5; ОК-6	основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, командообразования, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами	- осуществлять деловое общение, в том числе, вести переговоры и совещания, деловую переписку, поддерживать электронные коммуникации и осуществлять публичные выступления; - работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	-навыками деловых коммуникаций; - навыками разрешения конфликтных ситуаций.	Групповая дискуссия, тест, выступление с докладом и презентацией

## 4. Критерии и шкалы оценивания

### 4.1. Групповая дискуссия

Критерии оценивания	Баллы
<ul style="list-style-type: none"><li>• обучающийся ориентируется в проблеме обсуждения, грамотно высказывает и обосновывает свои суждения, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания, материал излагает логично, грамотно, без ошибок;</li><li>• при ответе обучающийся демонстрирует связь теории с практикой.</li></ul>	4
<ul style="list-style-type: none"><li>• обучающийся грамотно излагает материал; ориентируется в проблеме обсуждения, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;</li><li>• ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.</li></ul>	2
<ul style="list-style-type: none"><li>• обучающийся излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, не может доказательно обосновать свои суждения;</li><li>• обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.</li></ul>	1

### 4.2. Тест

Процент правильных ответов	До 70	70-79	80-89	90-100
Количество баллов за решенный тест	3	4	5	6

### 4.3. Выступление с докладом

Критерии оценивания	Баллы
– тема раскрыта, обучающийся свободно ориентируется в материале, приводит практические примеры, отвечает на вопросы группы и преподавателя, защиту сопровождает презентация.	12
– тема раскрыта, обучающийся свободно ориентируется в материале, приводит практические примеры;	11
– тема раскрыта на теоретическом уровне	10
– отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл; – в ответе обучающегося проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для объяснения материала.	9

### 4.4. Презентация

Критерии оценки презентации	Максимальное количество баллов
<b>Содержание</b> (конкретно сформулирована цель работы, понятны задачи и ход работы, информация изложена полно и четко, сделаны аргументированные выводы)	3
<b>Оформление презентации</b> (единый стиль оформления; текст легко читается; фон сочетается с текстом и графикой; все параметры шрифта хорошо подобраны; размер шрифта оптимальный и одинаковый на всех слайдах; ключевые слова в тексте выделены; иллюстрации усиливают эффект восприятия текстовой части информации)	3
<b>Эффект презентации</b> (общее впечатление от просмотра презентации)	2
<b>Максимальное количество баллов</b>	8

### 4.6. Подготовка опорного конспекта

Подготовка материалов опорного конспекта является эффективным инструментом систематизации полученных знаний слушателем в процессе изучения дисциплины.

10 баллов – подготовка реферата по темам изучаемой дисциплины в текстовой форме.

10 баллов – подготовка материалов опорного конспекта по темам изучаемой дисциплины по согласованию с преподавателем в текстовой форме, которая сопровождается схемами, табличной информацией, графиками.

## **1. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

### **5.1. Примерная тематика докладов**

1. Основные модели деловых коммуникаций.
  2. Этика и этикет деловой коммуникации.
  3. Соблюдение норм языка и культуры речи в деловой коммуникации.
  4. Специфика деловой коммуникации в различных культурах.
  5. Специфика деловых переговоров с представителями Запада (США, Страны Европы).
  6. Специфика деловых переговоров с представителями Стран Востока.
  7. Взаимосвязь национальной ментальности и корпоративной культуры делового общения.
  8. Виды коммуникативных барьеров и способы их преодоления.
  9. Развитие и роль телекоммуникационных систем для деловых коммуникаций.
- Особенности деловой коммуникации в социальных сетях
10. Вербальные и невербальные средства и их функция в деловой коммуникации.
  11. Значение невербальной стороны коммуникации в межкультурных деловых коммуникациях.
  12. Специфика телефонных переговоров.
  13. Ведение профессионального диалога с клиентом по телефону.
  14. Запрещенные приемы в переговорах.
  15. Манипуляции, применяемые в деловых переговорах.
  16. Техники убеждения в переговорах.
  17. Виды и способы презентации. Техника успешных презентаций. Основные ошибки при проведении презентаций.
  18. Гендерные тенденции в деловых коммуникациях.
  19. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
  20. Имидж делового человека.

### **5.2. Типовые тестовые задания**

1. Реципиент – это:
  - а) отправитель информации;
  - б) получатель информации;
  - в) синоним термина «манипулятор».
  
2. Средство передачи информации – это:
  - а) канал коммуникации;
  - б) барьер коммуникации;
  - в) код коммуникации.
  
3. Семантические барьеры коммуникации – это:

- 1) неправильное или неоднозначное толкование смысла слов;
  - 2) технические помехи (шум, плохая слышимость и т.д.);
  - 3) неумение и нежелание слушать.
4. Эмоциональный отклик на ситуацию партнера, внерациональное, чувственное понимание (когда ситуация другого человека не столько продумывается, сколько чувствуется) называется:
- а) эмпатия;
  - б) перцепцией;
  - в) казуальная атрибуция;
  - г) рефлексия.
5. Интерпретация поведения партнера путем выдвижения предположений о его намерениях, причинах поведения, качествах личности с последующим их приписыванием партнеру называется:
- а) эмпатия;
  - б) перцепцией;
  - в) казуальная атрибуция;
  - г) рефлексия.
6. Идентификация, как процесс межличностного восприятия, представляет собой:
- а) восприятие, понимание и оценку людьми социальных объектов;
  - б) интерпретацию, объяснение причин и мотивов поведения других людей;
  - в) рациональный процесс погружения индивидом себя на место партнера;
  - г) осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению.
7. Кинесика – это:
- а) наука, изучающая знаковое беззвучное невербальное общение людей;
  - б) наука о закономерностях развития и функционирования психики как особой формы жизнедеятельности;
  - в) теоретическое направление в психологии, восходящее к идеям З. Фрейда.
8. Референтная группа – это:
- а) реальная или условная социальная общность, с которой человек соотносит себя как с эталоном (на мнение которой он ориентируется в своем поведении);
  - б) участники деловых переговоров;
  - в) группа секретарей-референтов.
9. Диспут – это:
- а) коллективное обсуждение нравственных, политических, научных и других проблем, на решение которых нет однозначного, общепринятого ответа;
  - б) спор, приводящий к конфликту и борьбе принципиально противоположных мнений и подходов в решении определенных проблем;
  - в) ссора, препирательство, несогласие.
10. Спор, приводящий к конфликту и борьбе принципиально противоположных мнений и подходов в решении определенных проблем, называется:
- а) полемика;
  - б) диспут;
  - в) дискуссия.

**Ключ:** 1-б;2-а;3-а;4-а;5-в;6-в;7-а;8-а;9-а; 10-а.

### 5.3 Вопросы к зачету

1. Процесс коммуникации и его составляющие. Функции и виды коммуникации. Средства коммуникации.
2. Вербальные и невербальные составляющие деловой коммуникации.
3. Виды невербальной коммуникации и их характеристика.
4. Коммуникативные ошибки в деловом общении и способы их предупреждения.
5. Перцептивный процесс делового общения.
6. Интерактивный процесс делового общения.
7. Психологические механизмы межличностного восприятия и понимания.
8. Самопрезентация: искусство подать себя.
9. Деловая беседа, как форма коммуникации.
10. Деловые переговоры, как форма коммуникации. Стили деловых переговоров.
11. Познавательное, убеждающее, экспрессивное, суггестивное, ритуальное общение.
12. Стили руководства и их влияние на организационный климат.
13. Деловое совещание: виды, стиль поведения руководителя.
14. Эффективное и конструктивное проведение совещаний и заседаний, как форм деловых коммуникаций.
15. Правила деловой переписки.
16. Правила ведения телефонных переговоров.
17. Коммуникация в Интернет. Типовое электронное письмо.
18. Командообразование: типы команд в организации.
19. Спор, дискуссия, полемика в деловом общении.
20. Манипуляции в деловых коммуникациях.
21. Конфликты и конфликтные ситуации. Стили поведения в конфликте.
22. Имидж делового человека и секреты успешной коммуникации.
23. Имидж организации: понятие, структура, формирование.
24. Организационная культура: понятие и типология.
25. Фирменный стиль (корпоративный дизайн): понятие, функции, основные элементы.

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
**05.03.01 Геология**  
**направленность (профиль) «Геофизика»**

(код, направление, профиль)  
**ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА**

Шифр дисциплины по РУП	<b>ФТД.В.02</b>		
Дисциплина	<b>Деловые коммуникации</b>		
Курс	<b>4</b>	семестр	<b>7</b>
Кафедра	<b>Экономики, управления и социологии</b>		
Ф.И.О. преподавателя, звание, должность	<b>Щеглова Анна Николаевна, канд. экон. наук, доцент</b>		
Общ. трудоемкость <sub>час/ЗЕТ</sub>	<b>36/1</b>	Кол-во семестров	<b>1</b>
Форма контроля	<b>зачет</b>		
ЛК <sub>общ./тек. сем.</sub>	<b>4/4</b>	ПР/СМ <sub>общ./тек. сем.</sub>	<b>6/6</b>
ЛБ <sub>общ./тек. сем.</sub>	-	СРС <sub>общ./тек. сем.</sub>	<b>26/26</b>

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

- способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-5);
- способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6).

Код формируемой компетенции	Содержание задания	Количество мероприятий	Максимальное количество баллов	Срок предоставления
<i><b>Вводный блок</b></i>				
Не предусмотрен				
<i><b>Основной блок</b></i>				
ОК-5; ОК-6	Выступление с докладом	2	24	В течение семестра
ОК-5; ОК-6	Тест	2	12	В течение семестра
ОК-5; ОК-6	Групповая дискуссия	2	8	В течение семестра
ОК-5; ОК-6	Презентация	2	16	В течение семестра
<b>Всего:</b>			<b>60</b>	
ОК-5; ОК-6	Зачет		1 вопрос -20 2 вопрос -20	По расписанию
<b>Всего:</b>			<b>40</b>	
<b>Итого:</b>			<b>100</b>	
<i><b>Дополнительный блок</b></i>				
ОК-5; ОК-6	Подготовка опорного конспекта		10	По согласованию с преподавателем
<b>Всего:</b>			<b>10</b>	

Шкала оценивания в рамках балльно-рейтинговой системы МАГУ: «2» - 59 баллов и менее, «3» - 60-79 баллов, «4» - 80-89 баллов, «5» - 90-100 баллов.