

**Автономная некоммерческая профессиональная  
образовательная организация  
«Межрегиональный медицинский колледж»**

**Комплект контрольно – оценочных средств  
по дисциплине**

**ОП.04 «Психология общения и конфликтология»  
программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ)**

**по специальности СПО**

**32.02.01 Медико-профилактическое дело**

**на базе среднего общего образования**

(задания для текущего контроля и промежуточной аттестации)

очная форма обучения

Одобрено:  
на заседании ЦМК ОП цикла  
протокол №20\3 от «7» февраля 2024 г.  
Председатель ЦМК ОП цикла  
Н.Ю.Москаленко



УТВЕРЖДАЮ  
Заведующая УМО АНПО «ММК»  
Н.С. Сикорская  
«7» февраля 2024 года



Комплект КОС разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 32.02.01. Медико-профилактическое дело базовой подготовки и рабочей программы учебной дисциплины ОП.04 Психология общения и конфликтология.

**Разработчик:**

АНПО «ММК»

преподаватель  
(занимаемая должность)

В.А.Белых  
(фамилия и инициалы)

Комплект контрольно-оценочных средств учебной дисциплины ОП.04 Психология общения и конфликтология разработан на основе рабочей программы учебной дисциплины ОП.04 Психология общения и конфликтология, основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 32.02.01 Медико-профилактическое дело, в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 32.02.01 Медико-профилактическое дело, утвержденного приказом Минпросвещения России от 18 июля 2022 г. №570 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 32.02.01 Медико-профилактическое дело»

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация «Межрегиональный медицинский колледж»

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Паспорт комплекта КОС.....	5
2. Оценка освоения дисциплины.....	11
3. Комплект КОС текущего контроля.....	12
4. Комплект КОС промежуточной аттестации.....	15

# 1. Паспорт комплекта контроль-оценочных средств учебной дисциплины

Комплект контрольно-оценочных средств (далее КОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОП.04 Психология общения и конфликтология программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности 32.02.01 Медико-профилактическое дело базовой подготовки.

В результате освоения учебной дисциплины Психология общения и конфликтология студент должен **уметь**:

Применять теоретические знания по психологии общения для практической деятельности и повседневной жизни;

взаимодействовать в коллективе и работать в команде;

владеть навыками делового общения;

использовать приобретенные знания для разрешения конфликтов в деловой и личной сфере;

эффективно планировать собственное общение;

применять знания об особенностях межличностного общения в процессе личного и профессионального взаимодействия;

использовать техники слушания, для реализации целей общения;

применять полученные знания о механизмах взаимодействия в ситуациях общения;

пользоваться в общении приемами понимания;

анализировать эмоциональное поведение партнера по общению;

анализировать конфликт для выбора способа разрешения;

применять разные стратегии и тактики разрешения конфликтной ситуации

В результате освоения учебной дисциплины студент

должен **знать**:

Особенности общения как обмена информацией;

механизмы общения, правила эффективного общения;

характеристика делового и межличностного общения;  
трудности и дефекты общения, барьеры общения;  
особенности и правила техник слушания в межличностном общении, виды слушания;  
правила использования в общении стратегий взаимодействия;  
понятие, структура, механизмы, правила и аспекты эффективного диалога;  
понятие личного влияния, характеристика типов коммуникативно – личностного влияния, тактик влияния;  
понятие манипуляции в общении, приемы и техники манипулятивного поведения, техники защиты от манипуляции;  
особенности эмоционального поведения в общении;  
понятие конфликта в общении, виды, типы, этапы развития, уровни конфликта;  
правила и стратегии поведения в конфликте

В результате освоения учебной дисциплины у обучающегося формируются следующие компетенции:

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ПК 1.6 Проводить гигиеническое обучение и аттестацию работников отдельных профессий

ПК 2.3 Организовывать и проводить санитарно-противоэпидемические и профилактические мероприятия в очагах инфекционных (паразитарных) заболеваний, в том числе при чрезвычайных ситуациях

ПК 2.4 Осуществлять контроль за организацией и проведением иммунопрофилактики детскому и взрослому населению

ПК 2.6 Проводить санитарно-эпидемиологические и профилактические мероприятия по обеспечению безопасной среды пребывания пациентов по обеспечению безопасной среды пребывания пациентов и персонала медицинской организации

**Контроль и оценка** результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, устных и письменных опросов, тестирования, выполнения обучающимися индивидуальных заданий, а также во время проведения промежуточной аттестации по дисциплине.

<b>Результаты обучения</b>	<b>Критерии оценки</b>	<b>Методы оценки</b>
<p><i>Знания:</i>                      Особенности общения как обмена информацией;                      механизмы общения, правила эффективного общения;                      характеристика делового и межличностного общения;                      трудности и дефекты общения, барьеры общения;                      особенности и правила техник слушания в межличностном общении, виды слушания;                      правила использования в общении стратегий взаимодействия;                      понятие, структура, механизмы, правила и аспекты эффективного диалога;                      понятие личного влияния, характеристика типов коммуникативно – личностного влияния, тактик влияния;                      понятие манипуляции в общении,</p>	<p>Демонстрирует знания основных понятий психологии общения;                      ориентируется в видах и средствах общения, владеет знаниями для ведения делового общения;                      владеет знаниями о техниках и приемах общения;                      демонстрирует знания о источниках, причинах и способах разрешения конфликтов</p>	<p>Тестирование. Устный опрос.                      Письменный опрос.                      Решение профессионально-ориентированных кейсов.                      Дифференцированный зачет зачет</p>



приемы и техники манипулятивного поведения, техники защиты от манипуляции;  
особенности эмоционального поведения в общении;  
понятие конфликта в общении, виды, типы, этапы развития, уровни конфликта;  
правила и стратегии поведения в конфликте

--

--

*Умения:*

Применять теоретические знания по психологии общения для практической деятельности и повседневной жизни; взаимодействовать в коллективе и работать в команде; владеть навыками делового общения; использовать приобретенные знания для разрешения конфликтов в деловой и личной сфере; эффективно планировать собственное общение; применять знания об особенностях межличностного общения в процессе личного и профессионального взаимодействия; использовать техники слушания, для реализации целей общения; применять полученные знания о механизмах взаимодействия в ситуациях общения; пользоваться в общении приемами понимания; анализировать эмоциональное поведение партнера по общению; анализировать конфликт для выбора способа разрешения; применять разные стратегии и тактики разрешения конфликтной ситуации

Применяет теоретические знания по психологии общения и конфликтологии для практической деятельности и повседневной жизни; выполняет практические задания, основанные на ситуациях, связанных с умением работать в команде; использовать необходимые техники и приемы общения, а также использует различные виды слушания; применяет полученные знания для разрешения конфликтов в деловой и личной сфере

Экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы. Оценка результатов выполнения практической работы.

## 2. Оценка освоения дисциплины

### 2.1. Контроль и оценка освоения дисциплины по темам (разделам)

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	ПК, ОК	Наименование темы	Уровень освоения темы	Наименование контрольно-оценочного средства	
				Текущий контроль	Промежуточная аттестация
З: 3,4,5,6 У: 1,2,3,4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ПК 1.6. ПК 2.3. ПК 2.4. ПК 2.6.	Раздел 1. Психология общения	2	Устный опрос тестирование	Дифференцированный зачет
З: 1,2,3 У: 1-4	ОК 04. ОК 05. ОК 06. ПК 2.3.	Раздел 2. Конфликтология	2	Устный опрос тестирование	Дифференцированный зачет

### Формы промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Учебная дисциплина	Формы промежуточной аттестации
Психология общения и конфликтология	Дифференцированный зачет

### **3. Комплект контрольно-оценочных средств текущего контроля**

#### **3.1 Задания для текущего контроля**

##### **Тема 1.1**

##### **Устный опрос**

- 1) Что представляет собой психология общения как наука.
- 2) Что представляет собой понятие и сущность общения.
- 3) Какова классификация общения.
- 4) Охарактеризуйте виды общения.
- 5) Какие выделяются функции общения.
- 6) Общение как основа человеческого бытия.
- 7) Общение как средство передачи накопленного опыта.
- 8) Структура общения как взаимосвязь перцептивной, коммуникативной и интерактивной сторон.
- 9) В чем заключается роль общения в повседневной жизни.
- 10) В чем заключается роль общения в профессиональной деятельности.

##### **Тема 2.1**

##### **Устный опрос**

- 1) Что представляют собой коммуникативная сторона общения.
- 2) Как схематически можно представить общение как процесс обмена информацией.
- 3) Охарактеризуйте барьеры общения (барьеры взаимодействия, барьеры восприятия и понимания, коммуникативные барьеры: логический, семантический, фонетический, стилистический).
- 4) Каковы причины их возникновения.
- 5) Перечислите способы преодоления коммуникативных барьеров.
- 6) Какие существуют технологии обратной связи в говорении и слушании

##### **Тестовые задания**

##### **1. Аргументы применяют с целью:**

- а) защиты своих взглядов и намерений; б) доказательств своего превосходства; в) уговоров партнера что-либо сделать

**2. Сила (слабость) аргументов в ходе беседы определяется:**

- а) с позиции говорящего (аргументирующего);
- б) с позиции лица, принимающего решение;
- в) всеми участниками беседы.

**3. Сильные аргументы лучше приводить:**

- а) только в конце диалога;
- б) в середине диалога;
- в) в начале диалога;
- г) в начале и конце диалога.

**4. Отметьте позиции, при которых информация лучше запомнится вашим собеседником:**

- а) информация, которая находится с края — «эффект края»;
- б) информация, приводящая к двусмысленности;
- в) логически построенная информация, увязанная с хорошо знакомым материалом;
- г) большой объем информации;
- д) текст точный, ясный, исключая коммуникативные барьеры непонимания;
- е) важная информация сообщается по ходу беседы и приходится на середину диалога.

**5. Достичь успеха в общении мешает «ориентация на себя». В каких позициях она выражается:**

- а) неспособность учитывать индивидуальность восприятия собеседника;
- б) четкое выстраивание своих мыслей и постоянное отражение понимания собеседником информации;
- в) небрежность и неточность формулировок;
- г) внимание к невербальному поведению партнера;
- д) отсутствие внимания к тому, слушает ли собеседник и как реагирует на информацию;
- е) поглощенность собой, своей речью и чувствами.

**6. Какая из характеристик по смыслу соответствует понятиям:**

- а) конфликт;
- б) внутриличностный конфликт;
- в) межличностный конфликт;
- г) межгрупповой конфликт;
- д) конфликт между группой и личностью?

- 1- в. Конфликт, возникающий между людьми из-за несовместимости их взглядов, интересов, целей.
- 2- а Столкновение противоположно направленных целей, позиций, мнений, взглядов партнеров по общению.
- 3- б. Состояние неудовлетворенности человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанное с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений, потребностей.
- 4- г Столкновение противоположно направленных интересов различных групп.
- 5- д Противоречия, возникающие между ожиданиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами общения.

**7. Отметьте причины, способствующие возникновению конфликта:**

- а) многословие одного из партнеров;
- б) коммуникативные барьеры;
- в) лично-индивидуальные особенности партнера;
- г) бестактность;
- д) неконтролируемость эмоционального состояния;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы неверны

**8. Конфликтная ситуация — это:**

- а) открытое противостояние взаимоисключающих интересов;
- б) накопившиеся противоречия;
- в) стечения обстоятельств.

**9. Конфликтогены — это слова, действия (бездействия), которые:**

- а) способствуют возникновению конфликта;
- б) препятствуют возникновению конфликта;
- в) помогают разрешить конфликт.

**10. Определите, какая ситуация характеризует:**

- а) внутриличностный конфликт;
- б) межличностный конфликт.

1- а. Конфликт, возникающий у руководителя организации в результате проявления родственных чувств к одному из подчиненных и служебного долга.

2- б. Конфликт между руководителем и подчиненным по поводу премирования.

**11. «Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон» — это:**

а) компромисс; б) сотрудничество; в) избегание; г) соперничество; д) приспособление.

**12. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют:**

а) сотрудничеству; б) компромиссу; в) избеганию; г) соперничеству; д) приспособлению.

1- г. Открытая борьба за свои интересы.

2- а Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон.

3- в. Стремление выйти из конфликта, не решая его.

4- б. Урегулирование разногласий через взаимные уступки.

5- д. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

**13. Укажите позиции, которые соответствуют компромиссу.**

1. Одна из сторон обладает достаточной властью и авторитетом.

2. Обе стороны обладают одинаковой властью.

3. Обе стороны желают одного и того же, и удовлетворение этого желания имеет большое значение.

4. Когда иного выбора нет и терять уже нечего.

5. Возможность выработать временное решение, так как на выработку другого нет времени.

6. Одна из сторон считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов.

**14. Какая стратегия поведения позволяет выработать навыки слушания, приобрести опыт совместной работы, навыки аргументации, выработать умения сдерживать свои эмоции:**

а) компромисс; б) сотрудничество; в) избегание; г) приспособление; д) соперничество.

### **3.2 Задания для промежуточной аттестации**

#### **1 Вариант**

**1. Сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностью в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, восприятия и понимания партнера-это**

а) коммуникация

б) общение

в) аттракция

**2. К вербальным средствам общения относится:**

- а) устная речь
- б) письменная и устная речь
- в) тональность речи

**3. К невербальным средствам общения относится:**

- а) кинестетика
- б) устная речь
- в) письменная речь

**4. Процесс двустороннего обмена информацией, ведущей к взаимному пониманию – это**

- а) коммуникация
- б) перцепция
- в) трансакция

**5. По характеру используемых средств общение классифицируется на:**

- а) парное, групповое, межгрупповое
- б) формальное, неформальное
- в) вербальное, невербальное

**6. Классификация видов общения по форме:**

- а) непосредственное, опосредованное
- б) формальное, неформальное
- в) парное, групповое

**7. Осознание субъектом того, как он воспринимается партнером по общению:**

- а) каузальная атрибуция
- б) рефлексия
- в) идентификация

**8. Способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление, отождествление себя с его характеристиками:**

- а) идентификация
- б) рефлексия
- в) эмпатия



**9. Выделяют следующие функции общения:**

- а) информационная, регулятивно-управляющая, эмоционально-коммуникативная
- б) экспрессивная, коммуникативная, манипулятивная
- в) примитивная, духовная, коммуникативная

**10. Установка на восприятие другого человека может быть:**

- а) позитивной, негативной, адекватной
- б) примитивной, деловой, эмоциональной
- в) нереалистичная, оценочная, шаблонная

**11. Система доминирующих, социально обусловленных отношений индивида к действительности, которая характеризуется идеалами, интересами, мировоззрением, убеждениями личности - это:**

- а) воспитание
- б) мировоззрение
- в) направленность

**12. К паралингвистическим компонентам общения относятся:**

- а) экспрессивные и коммуникативные жесты
- б) громкость, темп, пауза, ритм речи
- в) разговорная дистанция, поза, мимика, взгляд

**13. Личная дистанция:**

- а) до 120 см.
- б) до 50 см.
- в) до 4 м

**14. Система взглядов на мир, общество и самого себя – это:**

- а) направленность
- б) мировоззрение
- в) убеждение

**15. К глубинным механизмам общения относятся:**

- а) заражение, подражание, внушение, соревнование, убеждение
- б) установки, стереотипы, нереалистические представления, оценочное мышление
- в) «эффект ореола», последовательности, проецирование

**16. Мысленный процесс уподобления себя другому человеку с целью понять его переживания и чувства - это:**

- а) эмпатия
- б) рефлексия
- в) идентификация

**17. Какая сторона общения состоит в обмене информацией между людьми:**

- а) коммуникативная
- б) интерактивная
- в) перцептивная

**18. Какая сторона общения состоит в организации взаимодействия между людьми (согласование действий, распределение функций, влияние, убеждение собеседника):**

- а) коммуникативная
- б) интерактивная
- в) перцептивная

**19. Какая сторона общения состоит во взаимном восприятии друг друга:**

- а) коммуникативная
- б) интерактивная
- в) перцептивная

**20. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми:**

- а) коммуникативная компетентность
- б) интерактивная компетентность
- в) перцептивная компетентность

**21. Совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и воспринимаются ее членами с точки зрения других людей – это**

- а) группа
- б) социальное окружение
- в) референтная группа

**22. Общности людей, существующие в масштабах общества и основанные на разного типа социальных связях,**

**не предполагающих обязательных личных контактов – это:**

- а) малая группа
- б) большая группа
- в) референтная группа

**23. Немногочисленные объединения людей (от 2-3 до 20-30 чел.), члены которого имеют: 1) непосредственный контакт друг с другом и 2) общую цель – это:**

- а) малая группа
- б) большая группа
- в) референтная группа

**24. К каким группам относятся государства, народности, партии, классы:**

- а) малым
- б) большим
- в) референтным

**25. Реальная или условная группа, к которой человек себя причисляет или членом которой хотел бы стать:**

- а) малая группа
- б) большая группа
- в) референтная группа

## **2 Вариант**

**1. Группа, психология и поведение которой чужды для человека или безразличны:**

- а) антиреферентная
- б) нереферентная
- в) референтная

**2. Группа, психология и поведение которой человек не приемлет, осуждает и отрицает:**

- а) антиреферентная
- б) нереферентная
- в) референтная

**3. Процесс восприятия социальных объектов, под которыми обычно подразумеваются люди и социальные группы - это:**

- а) социальная перцепция
- б) коммуникативная компетентность
- в) рефлексия

**4. Ролевые позиции Э. Берна:**

- а) «агрессор», «жертва», «спасатель»
- б) «родитель», «взрослый», «ребенок»
- в) «босс», «коллега», «шалун»

**5. Треугольник С. Карпмана включает в себя позиции:**

- а) «агрессор», «жертва», «спасатель»
- б) «родитель», «взрослый», «ребенок»
- в) «босс», «коллега», «шалун»

**6. Какой из перечисленных видов слушания позволяет переживать те же чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его:**

- а) активное слушание
- б) нерелексивное (пассивное) слушание
- в) эмпатическое слушание

**7. Метод воздействия, основанный на логических приемах, к которым примешивается социально-психологическое давление разного рода (влияние авторитетности источника информации, групповое влияние)**

– это:

- а) убеждение
- б) внушение
- в) заражение

**8. Совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности – это:**

- а) моральные нормы
- б) этика делового общения
- в) культура поведения

**9. Устное монологическое высказывание с целью оказания воздействия на аудиторию:**

- а) публичное выступление

- б) деловое общение
- в) самопрезентация

**10. Какой из нижеперечисленных пунктов, проявляется в систематическом повышении квалификации, творческой активности, способности продуктивно удовлетворять возрастающие требования общества:**

- а) профессионализм
- б) лидерство
- в) имидж медицинского работника

**11. Приложение поведенческих и когнитивных усилий для удовлетворения внешних и внутренних требований:**

- а) профессионализм
- б) копинг
- в) стрессоустойчивость

**12. Нарушение стиля работы и формы обращения с пациентами и коллегами – это:**

- а) профессионализм
- б) профессиональная деформация врача
- в) повышенная возбудимость

**13. Столкновение отдельных людей или социальных групп, выражающих различные а нередко и противоположные цели, интересы и взгляды - это:**

- а) конфликт
- б) стресс
- в) копинг - стратегии

**14. Резкая интенсификация борьбы противодействующих сторон - это:**

- а) эскалация
- б) инцидент
- в) противодействие

**15. Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором участники конфликта приходят в альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон:**

- а) соперничество
- б) сотрудничество
- в) компромисс

**16. Стиль поведения к конфликтной ситуации, при котором участник конфликта старается удовлетворить собственные интересы в ущерб, интересам других, вынуждая других принимать его решение проблемы:**

- а) соперничество
- б) сотрудничество
- в) компромисс

**17. Стиль поведения к конфликтной ситуации, при котором участник конфликта немного уступает в своих интересах, другая сторона делает то же самое:**

- а) соперничество
- б) сотрудничество
- в) компромисс

**18. Какой из нижеперечисленных видов конфликта ведет преимущественно к разрушению группы, в которой они происходят**

- а) конструктивный конфликт
- б) деструктивный конфликт
- в) внутриличностный конфликт

**19. Какой из нижеперечисленных видов конфликта в качестве своих последствий имеет преимущественно позитивные функции для группы, личности: сплочение коллектива, выработка новых решений и т.д.**

- а) конструктивный конфликт
- б) деструктивный конфликт
- в) внутриличностный конфликт

**20. Столкновение внутри личности равных по силе, но противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов – это:**

- а) межличностный конфликт
- б) деструктивный конфликт
- в) внутриличностный конфликт

**21. Какой из нижеперечисленных видов конфликта протекает в рамках предприятий, организаций и является следствием организационного регламентирования деятельности личности:**

- а) организационные конфликты
- б) социальные конфликты

в) эмоциональные конфликты

**22. Конфликты, возникающие в организациях осуществляющих медицинскую деятельность, относятся к:**

а) организационным

б) социальным

в) эмоциональным

**23. Деонтологическая тактика медицинского работника - эмоционально теплое отношение, отвлечение от болезни, организация шумных игр, чтение, проведение процедур с уговорами, профессиональное общение с родственниками - свойственна для пациентов:**

а) подросткового возраста

б) пожилого и старческого возраста

в) дошкольного возраста

**24. Деонтологическая тактика медицинского работника - общение с учетом возрастных психологических особенностей, опоры на самостоятельность, взрослость - свойственна для пациентов:**

а) подросткового возраста

б) пожилого и старческого возраста

в) дошкольного возраста

**25. Факторы, являющиеся причиной неэффективного общения, возникновения конфликтных ситуаций - это:**

а) столкновение интересов

б) барьеры общения

в) профессиональная непригодность

**Эталон ответов**

1- б 2- б 3- а 4- а 5- в 6- а 7- б 8- а 9- а 10- а 11- в 12- б 13- а 14- б 15- а 16- а 17- а 18- б 19- в 20- а 21- а 22- б 23- а 24- б 25- в

## **Критерии оценки:**

**Оценка 5 (отлично)** выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее систематическое знание учебного материала, умение свободно ориентироваться в заданиях, приближенных к будущей профессиональной деятельности в стандартных и нестандартных ситуациях, усвоившему взаимосвязь основных понятий дисциплины и их значение для приобретаемой специальности.

**Оценка 4 (хорошо)** выставляется обучающемуся, обнаружившему полное знание учебного материала, успешно выполнившему задания, приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, показавшему систематический характер знаний по дисциплине, способность к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности.

**Оценка 3 (удовлетворительно)** выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой дисциплины, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности.

**Оценка 2 (неудовлетворительно)** выставляется обучающемуся, если обучающийся имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, беспорядочно и неуверенно излагает материал.



4.