

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

**Комплект контрольно – оценочных средств  
по дисциплине  
ОГСЭ.05 «Психология общения»  
программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ)  
по специальности СПО  
33.02.01 Фармация  
на базе основного общего образования**

(задания для текущего контроля и промежуточной аттестации)

очная форма обучения



Комплект контрольно-оценочных средств учебной дисциплины ОГСЭ. 05 Психология общения разработан на основе рабочей программы учебной дисциплины ОГСЭ. 05 Психология общения, основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 33.02.01 Фармация, в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 33.02.01 Фармация, утвержденного приказом Минпросвещения России от 13 июля 2021 г. №449 Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 33.02.01 Фармация.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт комплекта КОС.....	5
2. Оценка освоения дисциплины.....	10
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 ОГСЭ. 05 Психология общения программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности 33.02.01 Фармация базовой подготовки.

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

- использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;
- использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;
- общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;
- психологически грамотно строить свое общение;
- эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;
- управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;
- найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;
- эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;
- выявлять факторы эффективного общения

В результате освоения учебной дисциплины студент должен

**знать**:

- цели, функции, виды общения;
- средства общения;
- психологические основы межличностного понимания;
- особенности, этические нормы и принципы делового общения;
- техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;

- техники слушания, ведения беседы и убеждения;
- правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;
- особенности ролевого взаимодействия;
- пути формирования эмпатии в общении;
- особенности межличностной аттракции;
- способы управления эмоциями и чувствами;
- психологические основы формирования первого впечатления

В результате освоения учебной дисциплины у обучающегося формируются следующие компетенции:

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

ОК 02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 04 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами

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, применять стандарты антикоррупционного поведения

ПК 1.3 Оказывать информационно-консультативную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента

ПК 1.4 Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций

ПК 1.5 Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента

**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></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- цели, функции, виды общения;</li> <li>- средства общения;</li> <li>- психологические основы межличностного понимания;</li> <li>- особенности, этические нормы и принципы делового общения;</li> <li>- техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;</li> <li>- техники слушания, ведения беседы и убеждения;</li> <li>- правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;</li> <li>- особенности ролевого взаимодействия;</li> <li>- пути формирования эмпатии в общении;</li> <li>- особенности межличностной аттракции;</li> <li>- способы управления эмоциями и чувствами;</li> <li>- психологические основы формирования первого впечатления</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- объясняет понятия и устанавливает связи между ними на конкретном примере;</li> <li>- классифицирует и интерпретирует понятия;</li> <li>- анализирует понятия и устанавливает связи между ними с иллюстрацией примера;</li> <li>- перечисляет и сопоставляет виды социальных взаимодействий с их иллюстрацией;</li> <li>- анализирует и сравнивает механизмы взаимопонимания в общении и их использование на конкретных примерах;</li> <li>- анализирует и иллюстрирует техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</li> <li>- обосновывает использование этических принципов общения;</li> <li>- выделяет особенности общения с</li> </ul>	<p>Методы: Оценка результатов выполнения практической работы и экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы.</p> <p>Итоговый контроль – дифференцированный зачет, который предполагает теоретическую и практическую части.</p>

	детьми, не владеющими русским языком	
--	--------------------------------------	--



*Умения:*

- использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;
- использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;
- общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;
- психологически грамотно строить свое общение;
- эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;
- управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;
- найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;
- эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;
- выявлять факторы эффективного общения

- рациональность организации решений в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях общения в профессиональной деятельности и выбор соответствующих техник и приемов эффективного общения;
- оперативность и результативность использования невербальной информации, необходимой для эффективного общения с учетом ситуации общения, индивидуальных особенностей собеседника и его психоэмоционального состояния;
- своевременность контроля и коррекции (при необходимости) своего поведения в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях межличностного общения;
- обоснованно, четко и полно излагает ответы на вопросы

Экспертная оценка решения практической задачи в билете.

## 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	ПК 1.5, ОК 01, ОК 02,	<b>Тема 1.</b> Межличностное общение в деловой сфере	2	Устный опрос тестирование	Зачет
З: 1,2,3 У: 1-4	ПК 1.5, ОК 01, ОК 02	<b>Тема 2.</b> Межличностная коммуникация	2	Устный опрос тестирование	Зачет
З: 1,2,3 У: 1-4	ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.4	<b>Тема 3.</b> Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении	2	Устный опрос тестирование	Зачет
З: 3,4,5,6 У: 1,2,3,4	ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 04	<b>Тема 4.</b> Межличностное взаимодействие	2	Устный опрос тестирование	Зачет
З: 1,2,3 У: 1-4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ПК 1.4	<b>Тема 5.</b> Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения	2	Устный опрос тестирование	Зачет
З: 3,4,5,6 У: 1,2,3,4	ПК 1.5, ОК 01,	<b>Тема 6.</b> Психологические аспекты ведения	2	Устный опрос тестирование	Зачет

	ОК 02	беседы			
	ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.4,	<b>Тема 7. Правила эффективного общения</b>	2	Устный опрос тестирование	Зачет

**Формы промежуточной аттестации по учебной дисциплине**

<b>Учебная дисциплина</b>	<b>Формы промежуточной аттестации</b>
Психология общения	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.

#### **4. Комплект контрольно-оценочных средств 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.