


Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Красноярский филиал Финуниверситета

(наименование структурного подразделения)

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по
учебно-методической работе
Красноярского филиала
Финуниверситета

 О.С. Вергейчик

« 04 » сентября 2025 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебному предмету / дисциплине

ОП.06 Психология общения

(наименование учебного предмета/ дисциплины)

38.02.07 Банковское дело

(код, наименование специальности)

Красноярск – 2025 г.

Фонд оценочных средств по дисциплине разработан на основании федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Составители:

Степнова Надежда Николаевна, преподаватель ВКК

Фонд оценочных средств по дисциплине рассмотрен и рекомендован к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии общих дисциплин

Протокол от «04» Сентября 2025 г. № 1

Председатель предметной (цикловой)
комиссии


(подпись)

С.Г. Рипинский
(инициалы, фамилия)

1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине «Психология общения»
38.02.07 Банковское дело

Результаты обучения (знания, умения)	Общие и профессиональные компетенции	Наименование темы	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
<p>Знать:</p> <p>взаимосвязь общения и деятельности цели, функции, виды и уровни общения;</p> <p>роли и ролевые ожидания в общении;</p> <p>виды социальных взаимодействий;</p> <p>механизмы взаимопонимания в общении; техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</p> <p>этические принципы общения;</p> <p>источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов</p> <p>Уметь:</p> <p>применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности использовать приемы саморе-</p>	<p>ОК 01</p> <p>ОК 02</p> <p>ОК 03</p> <p>ОК 04</p> <p>ОК 05</p> <p>ОК 06</p> <p>ОК 09</p>	<p>Раздел 1. Общение как предмет научного знания</p> <p>Тема 1.1 Введение в учебную дисциплину</p> <p>Раздел 2 Функции общения</p> <p>Тема 2.1 Коммуникативная функция общения</p> <p>Тема 2.2 Интерактивная функция общения</p> <p>Тема 2.3 Перцептивная функция общения</p>	<p>Задание (ответить на вопросы)</p> <p>Тестовые задания</p> <p>Тестовые задания</p> <p>Практическое занятие № 1 «Технологии обратной связи в говорении и слушании»</p> <p>Тестовые задания</p> <p>Практическое занятие № 2 «Структура, виды и динамика партнерских отношений. Правила корпоративного поведения в команде»</p> <p>Тестовые задания</p> <p>Практическое занятие № 3 «Сенсорные каналы, их диагностика и использование в общении»</p>	<p>Дифференцированный зачет</p>

<p>гуляции поведения в процессе межличностного общения</p>		<p>Раздел 3 Психологические особенности общения Тема 3.1 Средства общения</p> <p>Тема 3.2 Роль и ролевые ожидания в общении</p> <p>Раздел 4. Конфликтное общение Тема 4.1 Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов</p>	<p>Практическое занятие № 4 «Имидж личности. Самопрезентация»</p> <p>Тестовые задания Практическое занятие № 5 «Интерпретация поз и жестов в процессе коммуникации» Практическое занятие № 6 «Понятие эффективного слушания. Виды слушания»</p> <p>Задание (ответить на вопросы) Тестовые задания Практическое занятие № 7 «Роль и ролевые ожидания в общении»</p> <p>Тестовые задания Практическое занятие № 8 «Способы управления конфликтами»</p>	
--	--	---	--	--

2. Комплект оценочных средств

1. Задания для текущего контроля успеваемости

Раздел 1 «Общение как предмет научного знания»

Тема 1.1 «Введение в учебную дисциплину»

Ответьте на вопросы:

1. Кому принадлежит следующее высказывание: «Умение общаться с людьми — такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в мире»?
2. Раскройте роль общения в профессиональной деятельности
3. Раскройте общение в системе общественных и межличностных отношений

Выполните тестовые задания по теме (выберите один или несколько правильных ответов):

1. В переводе с древнегреческого психология буквально означает:

- А) наука о психике;
- Б) наука о душе;
- В) наука о сознании;
- Г) наука о характере

Правильный ответ: Б

2. Процесс, который называется общением:

- А) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации;
- Б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
- В) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям

Правильный ответ: Б

3. Как называется общение, которое имеет целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.):

- А) манипулятивное;
- Б) светское;
- В) деловое

Правильный ответ: А

4. Прямым общением называют:

А) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения:

Б) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;

В) естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств, когда информация лично передается одним из его участников другому

Правильный ответ: В

5. Когда регламентированы и содержание, и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение:

А) светское

Б) ролевое

В) деловое

Г) примитивное

Правильный ответ: Б

6. Императивное общение – это:

А) авторитарная форма воздействия на партнера;

Б) контакты людей в группах или парах;

В) общение через посредника

Правильный ответ: А

7. Множественные связи и контакты незнакомых людей в обществе, а также общение с помощью СМИ называется:

А) непосредственным общением;

Б) массовым общением;

В) диалогическим общением

Правильный ответ: Б

8. Оказание воздействия на партнера по общению, когда достижение своих намерений осуществляется скрытно, - это основная цель:

А) косвенного общения;

Б) примитивного общения;

В) манипулятивного общения

Правильный ответ: В

9. В процессе формального общения ...

А) не учитываются индивидуальные особенности собеседника;

Б) используются манипулятивные техника;

В) учитываются индивидуальные особенности собеседника

Правильный ответ: А

10. Общение через посредника – это основной признак:

- А) массового общения;
- Б) конструктивного общения;
- В) косвенного общения

Правильный ответ: В

11. Какая из функций общения подтверждает слова русского мыслителя П.Я. Чаадаева о том, что люди, лишённые общения с другими созданиями, не размышляли бы о своей природе, а щипали траву:

- А) прагматическая;
- Б) формирующая;
- В) подтверждения;
- Г) организации и поддержания межличностных отношений;
- Д) внутриличностная

Правильный ответ: Б

12. Какую функцию общения называют «диалогом с самим собой»?

- А) внутриличностную;
- Б) прагматическую;
- В) функцию поддержания межличностных отношений

Правильный ответ: А

13. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: 1) коммуникативной стороне общения; 2) интерактивной стороне общения; 3) перцептивной стороне общения.

- А) Общение, заключающееся в организации межличностного взаимодействия;
- Б) Общение, которое проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений, чувств;
- В) Общение проявляется через восприятие, понимание и оценку людьми друг друга

Правильный ответ: А-2; Б-1; В-3

14. Какая из сторон общения характеризуется следующим определением: «Общение, которое проявляется во взаимном обмене информацией между партнерами, передаче и приеме знаний, мнений, чувств»:

- А) коммуникативная сторона общения;
- Б) интерактивная сторона общения;
- В) перцептивная сторона общения

Правильный ответ: А

Раздел 2 «Функции общения»

Тема 2.1 «Коммуникативная функция общения»

Выполните тестовые задания по теме (выберите один или несколько правильных ответов):

1. Коммуникативная сторона общения рассматривается как:

- А) обмен информацией;
- Б) восприятие людьми друг друга;
- В) организация взаимодействия

Правильный ответ: А

2. Назовите, что относится к барьеру фонетического непонимания:

- А) речь – скороговорка;
- Б) звуки – паразиты;
- В) дефект речи;
- Г) все варианты

Правильный ответ: Г

3. Назовите, что относится к социально- культурным барьерам:

- А) искаженный грамматический строй речи
- Б) при общении говорят на разных языках и диалектах (разновидность языка, которая употребляется как средство общения между людьми, связанными между собой одной территорией)
- В) социальные, профессиональные различия

Правильный ответ: В

4. Малыш в ванне пускает кораблик. Мама его спрашивает: «Леша, почему твой кораблик плавает?» И в ответ слышит: «Потому что он красивый!». Какой коммуникативный барьер непонимания проявляется в этой ситуации?

- А) семантический;
- Б) стилистический;
- В) логический

Правильный ответ: В

Тема 2.2 «Интерактивная сторона общения»

Выполните тестовые задания по теме (выберите один или несколько правильных ответов):

1. Форма организации межличностного взаимодействия, характеризующаяся объединением усилий участников для достижения совместной цели при одновременном разделении между ними функций, ролей и обязанностей - это:

- А) конкуренция;
- Б) кооперация

Правильный ответ: Б

2. Какой тип взаимодействия предполагает затруднения и препятствия в достижении целей:

А) кооперация;

Б) конкуренция

Правильный ответ: Б

3. Э. Берн выделил три способа поведения: 1) родитель; 2) ребенок; 3) взрослый. Какие характеристики соответствуют этим способам поведения:

А. Трезво, реально анализирует ситуацию, логически мыслит, не поддается эмоциям. В общении проявляет максимум внимания;

Б. Все знает, все понимает, никогда не сомневается, со всех требует, за все отвечает. Интонации обвиняющие. Выражение лица нахмуренное, обеспокоенное. Часто в разговоре использует «указующий перст»;

В. Эмоциональный, импульсивный, нелогичный, непредсказуемый, спонтанно подвижный

Правильный ответ: 1-Б, 2-В, 3-А

Тема 2.3 «Перцептивная сторона общения»

Выполните тестовые задания по теме (выберите один или несколько правильных ответов):

1. Психологическими механизмами восприятия являются: 1) идентификация; 2) эмпатия; 3) аттракция; 4) рефлексия. Какие характеристики соответствуют по смыслу данным механизмам восприятия.

А. Эмоциональный отклик на проблемы партнера; умение представить, что происходит внутри человека, что он переживает, как оценивает события.

Б. Представляет форму познания другого человека, основанную на возникновении к нему положительных чувств.

В. Отождествление себя с партнером. На основе попытки поставить себя на его место происходит понимание поведения, привычек другого человека.

Г. Способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению. Это не только знание другого, но и знание того, как другой понимает нас.

Правильный ответ: А-2; Б-3; В-1); Г-4.

2. В учебнике по психологии описывается такой эксперимент:

К студентам в аудиторию заходил преподаватель с незнакомым мужчиной и сообщал, что проводится эксперимент по оценке глазомера. Необходимо было на глаз оценить рост этого человека и записать свою оценку на листочке.

В одной группе мужчину представили как студента из Кембриджа; в другой - как преподавателя из Кембриджа; в третьей группе - как профессора из Кем-

бриджа. Результаты оказались поразительными: чем выше социальный статус, тем более высоким казался человек (разница в оценках первой группы и последней составила 12 см). Какой механизм восприятия «сработал» в данном эксперименте:

- А) идентификация;
- Б) аттракция;
- В) стереотипизация

Правильный ответ: В стереотипизация (по социальному статусу)

3. Выберите позиции, от которых зависит понимание получаемой информации:

- А) от личных особенностей говорящего;
- Б) от отношения говорящего к слушающему;
- В) от ситуации, в которой протекает общение;
- Г) от отношения слушающего к говорящему;
- Д) от личных особенностей слушающего;
- Е) все позиции верны;
- Ж) все позиции неверны.

Правильный ответ: Е

4. Влияние на первое впечатление о человеке оказывает:

- А) образование;
- Б) социальный статус;
- В) внешний вид;
- Г) возраст;
- Д) манера поведения

Правильный ответ: В, Д

5. Отметьте лишнее

- А) идентификация;
- Б) эмпатия;
- В) рефлексия;
- Г) аффект

Правильный ответ: Г

6. Приписывание приятному человеку своих достоинств, а неприятному — своих недостатков называется:

- А) «эффектом ореола»;
- Б) «эффектом проекции»;
- В) «эффектом упреждения»

Правильный ответ: Б

7. Приписывание причин поведения другому человеку в условиях дефицита информации - это:

- А) стереотипизация;
 - Б) каузальная атрибуция;
 - В) все ответы верны;
 - Г) все ответы неверны
- Правильный ответ: Б

8. Эмпатия - это:

- А) сильное, бурно протекающее в короткое время эмоциональное состояние, расширяющее сознание человека;
 - Б) способность рационально воспринять другого человека
 - В) сильное притяжение, возникающее при общении;
 - Г) способность эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир
- Правильный ответ: Г

Раздел 3. «Психологические особенности общения»

Тема 3.1. «Средства общения»

Выполните тестовые задания по теме (выберите один или несколько правильных ответов):

1. Вербальные коммуникации – это:

- А) язык телодвижений и параметры речи
 - Б) устные и письменные
 - В) знаковые и тактильные
 - Г) нет правильного ответа
- Правильный ответ: Б

2. Рука, поданная для рукопожатия вертикально, означает:

- А) превосходство;
 - Б) партнерское отношение;
 - В) стремление к подчинению
- Правильный ответ: Б

3. Жест закрытости проявляется обычно в позиции:

- А) руки, скрещенные на груди;
 - Б) руки на бедрах;
 - В) рука, поддерживающая подбородок
- Правильный ответ: А

4. Жест, характеризующий желание активных действий, проявляется в позиции:

- А) скрещенные ноги и руки;
- Б) наклон головы;

В) руки на бедрах

Правильный ответ: В

5. Согласны ли вы с тем, что «читать» следует жесты в их совокупности и трактовать в контексте их проявлений?

А) да;

Б) нет.

Правильный ответ: А

6. К факторам, определяющим расстояние между общающимися являются:

А) культурные различия;

Б) социально-возрастные различия;

В) половые различия

Г) все варианты

Правильный ответ: Г

7. Кинесика изучает:

А) прикосновения в процессе общения;

Б) внешнее проявление человека;

В) расположение собеседников в пространстве

Правильный ответ: Б

8. Проксемика изучает:

А) прикосновения в процессе общения;

Б) внешнее проявление человека;

В) расположение собеседников в пространстве

Правильный ответ: В

9. Какие понятия по смыслу соответствуют:

А) «рефлексивному» слушанию; Б) «нерефлексивному» слушанию?

1. Умение внимательно слушать, молча, не вмешиваясь в речь собеседника своими комментариями

2. Слушание, в процессе которого происходит расшифровка смысла сообщения при установлении активной обратной связи с говорящим

Правильный ответ: А-2, Б-1

10. В каких случаях может быть эффективно «нерефлексивное» слушание:

А) у коллеги плохое настроение и нет желания разговаривать;

Б) другу (подруге) необходимо высказаться о «наболевшем»;

В) подчиненный стремится получить активную поддержку со стороны руководителя;

Г) коллега переполнен эмоциями по поводу предстоящей аттестации и стремится как можно скорее высказать свое отношение к этим событиям

Правильный ответ: Б, Г

11. Какой прием рефлексивного слушания отражается в следующих фразах: «Вашими основными идеями являются...»; «Если подвести итог сказанному, то...»; «Из сказанного можно сделать вывод...»:

- А) выяснение;
 - Б) перефразирование;
 - В) резюмирование;
 - Г) отражение чувств
- Правильный ответ: В

12. В каких ситуациях эффективно использовать перефразирование:

- А) в конце телефонного разговора, если собеседник должен что-то сделать сразу же после завершения разговора;
- Б) в процессе переговоров, когда требуется полное понимание желаний партнера;
- В) в ситуациях, когда протекает острая дискуссия;
- Г) в ситуациях, когда партнер хочет найти понимание со стороны собеседника

Правильный ответ: Б, В

13. В каких ситуациях эффективно: А) выяснение; Б) отражение чувств; В) перефразирование; Г) резюмирование:

- 1. При коллективном принятии решения, когда рассматриваются различные пути достижения целей и в высказываниях необходимо выделить главное и существенное.
- 2. При беседе один из партнеров демонстрирует слабое знание обсуждаемой проблемы.
- 3. В ситуациях острого, эмоционального спора, когда собеседнику показывают, что его чувства понимают.
- 4. Партнер по общению не «удерживает» главную мысль и перескакивает с одного на другое

Правильный ответ: А-4, Б-3, В-2, Г-1

14. Каким ситуациям соответствует «резюмирование»:

- А) «Вы думаете, что совместная деятельность принесет большую пользу?»;
- Б) «Из сказанного вами можно сделать вывод о том, что результаты работы нашего отдела вас полностью устраивают и вы готовы на дальнейшее сотрудничество»;
- В) «Я хорошо понимаю ваше состояние. Возможно, в подобном случае я испытывал бы такие же чувства»;
- Г) «Главное, что вы хотели бы от меня - это подготовка документации в сжатые сроки»

Правильный ответ: Б, Г

15. Какие действия по смыслу соответствуют: А) выяснению; Б) отражению чувств; В) перефразированию; Г) резюмированию:

1. Слушание, в процессе которого подытоживаются основные мысли и идеи собеседника;
2. Стремление показать собеседнику, что мы понимаем его состояние (чувства, эмоции);
3. Обращение к собеседнику за некоторыми уточнениями;
4. Пересказывание мысли собеседника своими словами для проверки точности понимания

Правильный ответ: А-3, Б-2, В-4, Г-1

Тема 3.2 «Роль и ролевые ожидания в общении»

Выполните задания:

1. Напишите примеры социальных ролей людей до 20 лет
2. Какие из перечисленных ролей являются неформальными: учитель, продавец, друг, родитель, ученик, влюбленный, лидер, начальник, сосед, товарищ, директор предприятия, отец, брат, студент, артист?
3. Напишите примеры своих предписанных, приобретенных социальных ролей
4. Какие и где можно встретить маски?

Раздел 4 «Конфликтное общение»

Тема 4.1 Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов

Выполните тестовые задания по теме (выберите один или несколько правильных ответов):

1. Конфликтная ситуация — это:
А) открытое противостояние взаимоисключающих интересов;
Б) накопившиеся противоречия;
В) стечения обстоятельств;
Г) все ответы верны

Правильный ответ: Б

2. Конфликтогены - это слова, действия, которые:

- А) способствуют возникновения конфликта;
- Б) препятствуют возникновения конфликта;
- В) помогают разрешить конфликт

Правильный ответ: А

3. Какая из характеристик по смыслу соответствует понятиям: А) конфликт; Б) внутриличностный конфликт; В) межличностный конфликт; Г) межгрупп-

повой конфликт; Д) конфликт между группой и личностью?

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

Правильный ответ: А-2, Б-3, В-1, Г-4, Д-5

4. Определите, какая ситуация характеризует: А) внутриличностный конфликт; Б) межличностный конфликт.

1. Конфликт, возникающий у руководителя организации в результате проявления родственных чувств к одному из подчиненных и служебного долга;
2. Конфликт между руководителем и подчиненным по поводу премирования

Правильный ответ: А-1, Б-2

5. Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон, - это:

- А) компромисс;
- Б) сотрудничество;
- В) избегание;
- Г) приспособление

Правильный ответ: Б

6. Из предложенных характеристик выберите те, которые по смыслу соответствуют: А) сотрудничеству; Б) компромиссу; В) избеганию; Г) соперничеству; Д) приспособлению

1. Открытая борьба за свои интересы;
2. Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон;
3. Стремление выйти из конфликта, не решая его;
4. Урегулирование разногласий через взаимные уступки;
5. Тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами

Правильный ответ: А)-2, Б-4, В-3, Г-1, Д-5

Темы докладов, сообщений

1. Психология общения: определение и виды общения.
2. Межличностное общение.
3. Деятельность – психология общения.
4. Барьеры в деловом общении. Психологические особенности подготовки и проведения деловой беседы.

5. Деловое общение: спор.
6. Искусство деловых отношений.
7. Культура общения.
8. Лидер в организации.
9. Личность и коллектив.
10. Общение.
11. Ораторское искусство.
12. Понимание в межличностном общении.
13. Правила поведения в общественных местах.
14. Проблемы профессиональной этики.
15. Разрешение конфликтных ситуаций.
16. Секреты общения.
17. Умение слушать.
18. Эмоции.
19. Эмоции и язык.
20. Этика деловых отношений.
21. Этикет и межличностное общение.
22. Этические нормы в деловом общении.
23. Стили общения.
24. Конфликт и способы его разрешения.
25. Конфликт.
26. Конфликты, возникающие внутри организации.
27. Культура общения.
28. Общение как феномен культуры.
29. Ораторское искусство.
30. Этика делового общения: руководители и подчиненные.
31. Коллектив и личность
32. Деловая беседа. Психологические особенности публичного выступления. Экзамен
33. Общение. Структура и средства общения
34. Невербальные средства общения
35. Речевые средства общения. Позиции в общении. Деловая беседа
36. Стили общения. Манипулирование
37. Механизмы межличностного восприятия
38. Психологические защиты. Барьеры в общении
39. Конструктивное общение. Контроль эмоций
40. Активное и пассивное слушание

2. Вопросы и задание для промежуточной аттестации

Примерный перечень вопросов для подготовки к промежуточной аттестации

1. Основные понятия. Роль общения в профессиональной деятельности
2. Виды общения

3. Функции общения
4. Структура общения
5. Общение в системе общественных и межличностных отношений
6. Общение как обмен информацией. Коммуникативные барьеры
7. Общение как взаимодействие. Стратегии и тактики взаимодействия
8. Общение как восприятие людьми друг друга. Механизмы взаимопонимания в общении
9. Вербальная коммуникация
10. Невербальная коммуникация
11. Понятие эффективного слушания. Виды слушания
12. Понятие социальной роли. Виды и характеристики социальных ролей
13. Роль и ролевые ожидания в общении
14. Понятие конфликта, его виды.
15. Стадии протекания конфликта
16. Причины возникновения конфликта
17. Способы управления конфликтами

Критерии оценок тестовых заданий

- «5» - 90-100%
 «4» - 80%
 «3» - 60%;
 «2» - менее 60%.

Критерии оценок за доклад, сообщение

«Отлично»	Удачное использование правильной структуры ответа (введение - основная часть - заключение); за правильное определение темы; ораторское искусство (умение говорить). Выводы должны опираться на основные факты и являться обоснованными. Должно прослеживаться понимание ключевой проблемы и её элементов; способность задавать разъясняющие вопросы. Отсутствие фактических ошибок. Выделение всех понятий и чёткое определение наиболее важных. Умение переходить от частного к общему или от общего к частному; чёткая последовательность.
	Использование структуры ответа, но не всегда удачное; за правильное

«Хорошо»	<p>определение темы; в ходе изложения встречаются паузы, неудачно построенные предложения, повторы слов. Некоторые важные факты упускаются, но выводы правильные; не всегда факты сопоставляются, и часть не относится к проблеме; ключевая проблема выделяется, но не всегда понимается глубоко; не все противоречия выделяются. Теоретические положения не всегда подкрепляются соответствующими фактами. Встречаются ошибки в деталях или некоторых фактах; детали не всегда анализируются; факты отделяются от мнений. Выделяются важные понятия, но некоторые другие упускаются; определяются чётко, но не всегда полно; правильное и доступное описание. Частичные нарушения причинно-следственных связей; небольшие логические неточности.</p>
«Удовлетворительно»	<p>Отсутствие некоторых элементов ответа; неудачное определение темы или её определение после наводящих вопросов; сбивчивый рассказ, незаконченные предложения и фразы, постоянная необходимость в помощи учителя. Упускаются важные факты и многие выводы неправильны; факты сопоставляются редко, многие из них не относятся к проблеме; ошибки в выделении ключевой проблемы; вопросы неудачны или задаются только с помощью учителя; противоречия не выделяются. Теоретические положения и их фактическое подкрепление не соответствуют друг другу. Ошибки в ряде ключевых фактов и почти во всех деталях; детали приводятся, но не анализируются; факты не всегда отделяются от мнений, но учащийся понимает разницу между ними. Нет разделения на важные и второстепен-</p>

	ные понятия, которые описываются часто неправильно или непонятно. Причинно-следственные связи устанавливаются с трудом; много нарушений в последовательности.
«Неудовлетворительно»	Неумение сформулировать вводную часть и выводы; за невозможность определить структуру даже с помощью учителя. Рассказ распадается на отдельные фрагменты. Большинство важных фактов отсутствует, выводы не делаются; факты не соответствуют рассматриваемой проблеме, нет их сопоставления; неумение выделить ключевую проблему (даже ошибочно); неумение задать вопрос даже с помощью учителя; нет понимания противоречий. Смешивается теоретический и фактический материал, между ними нет соответствия. Незнание фактов и деталей, неумение анализировать детали, даже если они подсказываются учителем; факты и мнения смешиваются, и нет понимания их разницы. Неумение выделить понятия, нет определений понятий; не могут описать или не понимают собственного описания. Не может установить причинно-следственные связи даже при наводящих вопросах, отсутствует последовательность изложения материала.

Критерии оценки устного ответа (дифференцированный зачет)

Оценка уровня подготовки		Имеющийся результат
Балл (отметка)	Вербальный аналог	
5	Отлично	Грамотно и четко изложен ответ на поставленные вопросы, используется профессиональная лексика. При решении задачи применяются необходимые формулы, нет расчетных ошибок. В обосновании решения нет пробелов.

		лов и ошибок; в решении (возможна одна неточность, описка, не являющаяся следствием незнания или непонимания учебного материала)
4	Хорошо	Ответы изложены на оценку «отлично», но допустимы одна-две негрубые ошибки или два-три недочета
3	Удовлетворительно	Ответы изложены на оценку «отлично», но допущены более одной ошибки или более двух-трех недочетов в решениях, но студент владеет обязательными умениями по дисциплине.
2	Неудовлетворительно	В ответе на вопросы показан узкий кругозор, ограниченный словарный запас, неумение владеть профессиональной лексикой. В решении задачи допущены существенные ошибки, показавшие, что студент не владеет обязательными умениями по дисциплине в полной мере.