

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Орский гуманитарно-технологический институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»
(Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ)**

Факультет среднего профессионального образования

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ДИСЦИПЛИНЫ

«СГ.07 Деловые коммуникации»

Специальность

15.02.10 Мехатроника и робототехника (по отраслям)
(код и наименование специальности)

Тип образовательной программы

Программа подготовки специалистов среднего звена

Квалификация

специалист по мехатронике и робототехнике

Форма обучения

очная

Составитель *И.В. Трушина* И.В. Трушина
«04» сентября 2024 г.

Фонд оценочных средств обсужден и одобрен на заседании предметно-цикловой комиссии
«04» сентября 2024 г. протокол № 1

Председатель ПЦК *Н.А. Соснина* Н.А. Соснина

1 Паспорт фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) предназначен для аттестации обучающихся на соответствие их достижений при освоении программы учебной дисциплины **«СГ.07 Деловые коммуникации»** основной профессиональной образовательной программы по специальности **15.02.10 Мехатроника и робототехника (по отраслям)**.

ФОС – совокупность оценочных средств, представляющих собой комплекс заданий различного типа с ключами правильных ответов, включая критерии оценки, и используемых при проведении оценочных процедур (текущего контроля, промежуточной аттестации).

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обеспечивают оперативное управление образовательной деятельностью обучающихся, ее корректировку и выявляют степень соответствия качества образования обучающихся требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме *дифференцированный зачет*.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения и знания**:

Знания:

- 1) Сущность деловой коммуникации, ее составляющих и роль в деловой сфере общественных отношений;
- 2) Формы деловых коммуникаций;

Умения:

- 1) Определять социально-психологические особенности деловых партнеров;
- 2) Разрабатывать эффективные деловые коммуникации;

Содержание учебной дисциплины направлено на формирование **компетенций**:

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 правовой и 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 российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

2 ФОС текущего контроля

Блок А - Оценочные средства для диагностирования сформированности уровня компетенций – «знать»

А.0 Тестирование

1. В рамках чего ведется «Малый разговор» в деловой коммуникации?

- А. Деловых интересов партнеров
- Б. Личностных, неделовых интересов партнеров
- В. Профессиональных интересов партнеров

2. Кем является адресат манипуляции в деловом общении?

- А. Партнер, который может стать жертвой манипуляции
- Б. Партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие
- В. Партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия

3. Дайте определение атрибуции

4. Укажите мишень психологического воздействия в ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения

- А. Духовные идеалы партнера-адресата
- Б. Когнитивные структуры партнера-адресата
- В. Потребности и склонности партнера-адресата
- Г. Ценностные установки партнера-адресата

5. С помощью чего осуществляются вербальные коммуникации?

- А. Жестов
- Б. Информационных технологий
- В. Определенного темпа речи
- Г. Похлопываний по плечу
- Д. Устной речи

6. Что включает в себя деловой стиль взаимодействия партнеров:

- А. Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами
- Б. Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга
- В. Рациональное использование партнерами поддерживающих техник
- Г. Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации

7. Что относится к механизмам манипулятивного воздействия

- А. Механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор
- Б. Потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции
- В. Психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции
- Г. Психотехнические приемы манипулятивного воздействия

8. Стил ь взаимодействия в конфликте, при котором отстаиваются только собственные интересы без учета интересов другой стороны, называется

- А. приспособление
- Б. конкуренция
- В. компромисс
- Г. сотрудничество

9. Укажите последовательность стадий протекания конфликта:

- а) конфликтные действия
- б) переход потенциального конфликта в реальный
- в) снятие или разрешение конфликта
- г) потенциальное формирование противоречивых интересов, ценностей, норм

10. Восстановите Модель коммуникативного процесса

А - Канал связи

Б - Эффективность

В - Коммуникатор

Г - Сообщение

Д – Реципиент

11. Соотнесите этап и характеристику развития межличностных отношений:

Этап	Характеристика
А) I этап	1. обращение людей друг к другу как форма проявления внутреннего отношения
Б) II этап	2. возникновение межличностных отношений, формирование внутреннего отношения людей к друг другу на рациональном и эмоциональном уровнях
В) III этап	3. возникновение взаимного контакта, взаимного восприятия и оценки людьми друг друга

12. Что относят к задачам сотрудников , работающих с людьми в установлении с клиентом поддерживающих отношений

А. создание атмосферы доверия

Б. способствование сохранению и развитию способностей клиента

В. развитие управления поведением клиента

13. Установите соответствие:

Зоны комфорта	Расстояние
А) личная	1. 15-46 см
Б) интимная	2. 1,2 м – 3,6 м
В) социальная	3. 46 см-1,2 м
Г) общественная	4. больше 3,6 м

14. Дайте определение невербального средства общения — экстралингвистика.

15. Какие техники активной антиманипулятивной защиты можно отнести к наиболее применяемым в технологиях делового общения?

А. Временное прерывание адресатом делового контакта с манипулятором

Б. Использование партнером-адресатом психотехнических приемов встречной манипуляции

В. Преобразование партнером-адресатом коммуникативных сигналов манипулятора с учетом собственных интересов

Г. Целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора

16. Кинесическими средствами невербального общения выступают:

А. Мимика

Б. Поза

В. Покашливание

Г. Рукопожатие

Д. Устная речь

17. Установите соответствие:

Компоненты структуры взаимоотношений	характеристика
1. Когнитивный	А) играет роль в поведении взаимоотношений, включает мимику, жесты, пантомимику, речь и действия, выражающие отношение одного человека к другим
2. Эмоциональный	Б) выражает положительные или отрицательные переживания, возникающие у человека под влиянием индивидуально-психологических особенностей других людей
3. Поведенческий	В) включает в себя все психические процессы; память, представление, мышление, воображение, с помощью которых человек познает индивидуально-психологические особенности партнеров по совместной деятельности

18. Дайте определение эмпатии.

19. В чем реализуется побудительная информация в деловой коммуникации

А. Познавательного сообщения

Б. Призыва

В. Приказа

Г. Просьбы

20. Назовите вербальные средства общения.

А.1 Вопросы для устного собеседования

Примерные вопросы для устного собеседования

1. В чем заключается коммуникативная функция речи?
2. Какие правила этикета в деловой корреспонденции?
3. Основные правила телефонного общения?

Блок В - Оценочные средства для диагностирования сформированности уровня компетенций «уметь»

В.1 Практические задания

1. Специфика общения с аудиалами, визуалами, кинестиками

Процедура. Проводится свободная беседа, желательно записать ее на диктофон, если это невозможно, необходимо как можно точнее записывать все реплики респондента. Респондент не должен заранее знать о цели беседы; перед началом беседы его следует предупредить, что он может не отвечать на те вопросы, на которые не захочет (такое предупреждение обычно снижает тревогу). Количество и формулировки вопросов вы определяете сами; беседа длится до того момента, когда

вы сочтете, что у вас достаточно данных для определения типа репрезентативной системы (или пока не иссякнет терпение у вас либо у вашего респондента)

Примерный круг вопросов, которые затрагиваются в беседе:

- любимые занятия, хобби (детей и студентов также можно спросить о любимых предметах в школе или в вузе и почему они любимые);
- как предпочитает отдыхать, проводить свободное время (для детей – что предпочитает делать на переменах);
- как предпочитают получать информацию (для детей и студентов – способы усвоения нового материала);
- как ориентируется в незнакомом месте;
- описать какой-нибудь запомнившийся эпизод из прошлого;
- назвать любимый предмет (для детей – любимую игрушку); почему они любимые; попросить его описать;
- чем руководствуется при выборе мобильного телефона (смартфона и пр.);
- как предпочитает проводить время в Интернете;
- предпочитаемые формы связи с людьми (телефон, sms-сообщения, связь в чате, связь по скайпу, по аудио– или видеоканалу, другие способы);
- что больше всего ценит в одежде;
- кем респондент себя считает: аудиалом, визуалом или кинестетиком (если этот вопрос задается, то последним, после того, как респонденту объяснили цель беседы).

Обработка и определение ведущей репрезентативной системы

Для того чтобы определить ведущую репрезентативную систему, необходимо учитывать два вида данных:

- содержательный анализ ответов на вопросы, из которого становится ясно, на какую информацию испытуемый предпочитает опираться в различных ситуациях;
- анализ используемых испытуемым слов, соотносящихся с различными видами восприятия (ниже приведены примеры таких слов).

Визуальная система. Картина, точка зрения, перспектива, видение.

Видеть, замечать, освещать, иллюстрировать, прояснять, наблюдать, смотреть, показывать.

Четкий, блестящий, ясный, цветной, размытый, светящийся, изолированный, удаленный.

Я вижу, о чем вы говорите. Видеть в розовом свете. Пролить свет. Быть на виду. Показать в истинном свете. На первый взгляд.

Аудиальная система. Тон, слово, крик, интонация, симфония, речь, шепот, голос, болтовня, монолог, диалог, музыка, ритм, мелодия, эхо, песня.

Слушать, усиливать, гармонировать, говорить, рычать, молчать, звать, напевать, объявлять, спрашивать, выражать, обсуждать, излагать, кричать, звонить.

Говорящий, шумный, молчаливый, глухой, немой, болтливый, мелодичный, неслышанный. Иными словами. Задавать тон.

Кинестетическая система. Тяжесть, чувство, напряжение, нагрузка, вес, давление, удар, контакт. Касаться, трогать, ощупывать, стучать, смягчать, сжимать, держать, ощущать, стабилизировать, шевелиться.

Чувствительный, осязаемый, крепкий, парализованный, холодный, душевный, раздраженный, ледяной, твердый, вялый.

Чувствовать проблему. Камень с души свалился. Развязывать узел. Вбивать клин. Наложить лапу. Крепко держаться.

Процедура Анализа. Слушание- расшифровка. В расшифровке аудиозаписи слова, относящиеся к трем репрезентативным системам, выделяются разными способами (подчеркивание, цвет и пр.), затем подсчитывается и сравнивается их количество. Далее на основе подсчета и содержательного анализа определяется соотношение трех видов репрезентативных систем и обосновывается принадлежность испытуемого к одному из трех типов (аудиал, визуал, кинестетик). Можно дополнительно привлекать известную вам информацию о респонденте, выходящую за рамки беседы. Если не выявлено очевидное преобладание какого-то одного вида, то тип не выделяется, но описывается соотношение всех трех видов систем (например: «У респондента примерно в равной степени развиты аудиальная и кинестетическая системы, в меньшей степени – визуальная»).

Вопросы для анализа и обсуждения

- 1 Каково соотношение трех видов репрезентативных систем у респондента? Можно ли его отнести к представителям одного из трех типов репрезентативных систем? Обоснуйте свою позицию.
2. Если вы считаете необходимым, дайте рекомендации по совершенствованию способов обучения, общения, других сфер жизни на основе данных об особенностях репрезентативных систем респондента.

Примеры и рекомендации. Труднее всего, как правило, определить аудиала. Следует учитывать характерную для него особенность: ответ на любой вопрос он может свести к рассказыванию истории, припоминанию подходящих случаев из жизни. Часто именно этот признак помогает определить аудиала.

2. Игровой практикум: меры по нейтрализации манипуляций

Упражнение 1.

Ведущий объясняет участникам суть тонкого манипулятивного воздействия на человека, основная идея которого состоит в том, что в любом человеке существует внутренний конфликт между потребностями организма, потребностями разума и потребностями морально-этического характера. Организм человека требует покоя, иных физиологических благ. Разум же и совесть желают иного, например много работать или действовать этично, в полном соответствии с ожиданиями окружающих.

Если манипулятор чувствует, что именно разум и совесть человека против какого-то действия (ну или бездействия), то он может взять себе в союзники организм жертвы. Делается это примерно так:

- Вот представь себе, ты купишь у меня эту книгу. Придешь вечером домой, ляжешь в пенную ванну, будешь вдыхать аромат абрикоса и читать про похождения карликов в стране гиппопотамов, будешь смеяться и забудешь про все свои проблемы...

- Представь себе, ну ты наябедничаешь на меня. Будешь целый месяц мучиться совестью. А так промолчишь - вернешься к себе домой, нальешь апельсинового сока, сядешь в кресло, займешься своим любимым делом, забудешь про все свои проблемы...

Ведущий вызывает пару добровольцев. Помогает им разыграть небольшую сценку, продумав ее легенду, обстоятельства. Один доброволец ("жертва") настаивает на том, что он должен что-то сделать (или не сделать). Другой ("манипулятор") пробует переломить его настрой.

Скорее всего, "жертва" в данной игровой ситуации не пойдет на уступку, потому что она "предупреждена и тем самым вооружена". Ведущий это сразу должен отметить по окончании сценки. При этом сразу можно призвать участников к тому, чтобы в повседневном общении сразу замечать подобные манипулятивные трюки.

Далее уже все участники разбиваются на пары. В этих парах сначала один исполняет роль "манипулятора", а другой "жертвы", потом - меняются местами. Участники сами продумывают легенду, обстоятельства ролевой игры. Ведущий перед началом этой части особо обращает внимание на то, что нет цели "сломить" партнера (хотя бы потому, что партнер уже предупрежден). Задача участников - как в театре на сцене разыграть сцену манипулирования.

В конце проводится обсуждение:

- Каковы общие впечатления от упражнения?
- Может ли кто-нибудь похвастаться своими успехами?
- Встречал ли кто-нибудь в реальной жизни такой способ манипулирования?
- Как лучше всего не поддаваться на такое манипулирование собой?

Упражнение 2. . Манипулятивная игра "Вызвать жалость"

Ведущий перед тренингом готовит достаточное количество фишек (число участников \times 3). Можно нарезать куски картона, использовать настоящие монеты небольшого номинала. Однако для придания солидности тренингу лучше запастись специальными игральными фишками, продающимися в магазинах ("фишки для покера"). Также желательно приготовить четыре одинаковые коробочки с крышкой.

Вызываются четверо добровольцев. Остальные участники тренинга выходят за дверь. Перед уходом каждый из них получает по три фишки. Важно дать фишки именно перед выходом, чтобы какое-то время участники походили с этими фишками, немного привыкли к ним как к почти *личной собственности*.

Тем временем ведущий сообщает оставшимся, что их задача - заработать как можно больше фишек. Для этого у них есть только одно средство - вызвать жалость у владельца фишек. Жалость можно вызывать только своим внешним видом, в первую очередь - выражением лица. Ведущий рассказывает "попрошаек" в ряд, выдаёт каждому по коробке, куда надо складывать фишки.

Остальные участники заходят по одному. Им сообщается, что они должны раздать фишки "как подаяние". Можно отдать все фишки одному человеку, можно две отдать одному, а третью - другому, можно раздать по одной. Можно вообще не отдавать фишки или же отдать одну или две. Получив свою фишку, "попрошайка" прячет её сразу в коробочку. Это делается для того, чтобы следующие игроки не могли видеть предпочтений предшественников.

В конце производится анализ. Поднимаются вопросы:

- Что двигало игроками, когда они раздавали фишки?
- Как старались вести себя "попрошайки"? Как и что они изображали?
- У кого хорошо получилось вызвать жалость, у кого плохо?

Критерии оценки:

Оценка "отлично" выставляется участникам практического занятия, свободно владеющим теоретическим материалом и правильно использующим терминологию.

Оценка "хорошо" выставляется обучающимся, если они с помощью преподавателя справляются с поставленной задачей, допуская 1-2 незначительные ошибки или неточности.

Оценка "удовлетворительно" выставляется обучающимся, если они в целом представляют себе позицию своего субъекта, но затрудняются в подборе аргументов, недостаточно активно участвуют в обсуждении вопросов темы.

Оценка «неудовлетворительно» - отказ от участия в практическом занятии.

Блок С - Задания творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения

С.1 Индивидуальные творческие задания

1. **Предупреждение конфликтов.** В известной притче о царе Соломоне легендарному царю удалось разрешить конфликт между двумя женщинами, которые претендовали быть матерью одного и того же ребенка. Каким образом можно было предупредить этот конфликт? Напишите небольшое сочинение – размышление на эту тему.
2. Составьте примерное меню для вечернего торжественного мероприятия, посвященное юбилею юридической фирмы.
3. Попробуйте написать свою формулу конфликта.

3 ФОС промежуточной аттестации

Блок D

Состав билета



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Орский
гуманитарно-технологический
институт (филиал)
федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Оренбургский государственный
университет»
(Орский гуманитарно-технологический
институт (филиал) ОГУ)**

*Специальность:
15.02.10 Мехатроника и робототехника (по
отраслям)*

*ПЦК общего гуманитарного, социально-
экономического и естественнонаучного
циклов*

Дисциплина: Деловые коммуникации
Примерные вопросы к дифференцированному зачету

1. Особенность этикета в Интернете
2. Этикет в деловой жизни
3. Этикет и имидж делового человека
4. Деловые переговоры

Составитель _____

И.В. Трушина

Председатель ПЦК _____

Н.А. Соснина

«____» _____ 2024 г.

4 Критерии оценки

Критерии оценивания тестов

Каждый правильный ответ в тесте приравнивается к одному баллу, если не указана иная шкала. Баллы суммируются и вычисляется процентное соотношение количества правильных ответов. Далее процентное соотношение переводится в балл количественной оценки.

Таблица перевода количества правильных ответов в тестировании в баллы

< 40%	0 баллов
40-45%	1 балл
46-51%	2 балла
52-57%	3 балла
58-63%	4 балла
64-69%	5 баллов
70-75%	6 баллов
76-81%	7 баллов
82-87%	8 баллов
88-93%	9 баллов
94-100%	10 баллов

Оценивание выполнения проверочных работ

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Полнота выполнения 2. Своевременность выполнения. 3. Правильность ответов на вопросы. 4. Самостоятельность. 5. Грамотность.	Выполнены все задания, дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы.
Хорошо		Выполнены все задания, дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
Удовлетворительно		Выполнено более половины заданий, дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
Неудовлетворительно		Выполнено менее половины заданий, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Оценивание выполнения индивидуальных творческих заданий, рефератов, докладов

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Степень раскрытия темы. 2. Своевременность выполнения задания. 3. Глубина анализа источников литературы. 4. Аргументированность выводов.	Полностью раскрыта заявленная тема, материал излагается свободно, выдержаны структура и объем реферата, студент демонстрирует способность анализировать материал, делать выводы, отвечать на вопросы по теме реферата.
Хорошо	5. Самостоятельность выполнения. 6. Правильность оформления. 7. Культура речи.	Достаточно полно раскрыта заявленная тема, материал излагается свободно, но при этом имеются неточности в изложении материала или не выдержан объем и структура реферата, имеются трудности при ответе на дополнительные вопросы.
Удовлетворительно		Заявленная тема раскрыта недостаточно полно, студент затрудняется излагать материал без опоры на конспект, имеются неточности в представленном материале, не выдержан объем и структура реферата, студент не может ответить на дополнительные вопросы.
Неудовлетворительно		Заявленная тема не раскрыта, студент не может излагать материал без опоры на конспект, имеются существенные ошибки в представленном материале, не выдержан объем и структура реферата, студент не может ответить на дополнительные вопросы, что демонстрирует отсутствие понимания материала контролируемого раздела.

Оценивание ответа на дифференцированном зачете

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Полнота и правильность решения практического задания; 3. Правильность и/или аргументированность изложения; 4. Самостоятельность ответа;	Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса.
Хорошо	5. Культура речи.	Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе.

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Удовлетворительно		Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа.
Неудовлетворительно		Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.

Рекомендации по оцениванию устных ответов студентов:

С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы вначале каждой практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки:

- правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
- полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
- сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
- логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
- использование дополнительного материала (обязательное условие);
- рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).

Оценка «отлично» ставится, если студент: 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения,

применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «хорошо» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного вопроса, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующий вопрос, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.