

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Семенов Юрий Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 19.02.2026 13:40:54
Уникальный программный ключ:
7ee61f7810e60557bee49df655173820157a6d87

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Уральский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации**

Кафедра клинической психологии и педагогики

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по образовательной деятельности
_____ А.А. Ушаков
«06» июня 2025 г.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине
ТРЕНИНГ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ**

Специальность: 37.05.01 «Клиническая психология»
Уровень высшего образования: специалитет
Квалификация: клинический психолог

г. Екатеринбург
2025 год

Фонд оценочных средств составлен в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 37.05.01 «Клиническая психология» (уровень специалитета, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 26 мая 2020 г. № 683.

Составитель: Т.С. Вершинина (канд. филол. наук, доцент, доцент кафедры клинической психологии и педагогики ФГБОУ ВО УГМУ Минздрава России)

Программа рецензирована: М.Ю. Илюшкина (канд. филол. наук, доцент, доцент кафедры лингвистики и профессиональной коммуникации на иностранных языках ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет им. Б.Н. Ельцина»).

Фонд оценочных средств обсужден и одобрен на заседании кафедры клинической психологии и педагогики. Протокол от «6» мая 2025 г. № 9.

Фонд оценочных средств обсужден и одобрен методической комиссией специальности «Клиническая психология». Протокол от «12» апреля 2025 г. № 7.

1) Кодификатор результатов обучения по дисциплине
 Наименование категории компетенций: Коммуникация.

Код и наименование компетенции: УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия.

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Дидактическая единица (ДЕ)	Контролируемые учебные элементы, формируемые в результате освоения дисциплины			Методы оценивания результатов освоения дисциплины
		Знание	Умения	Навыки	
ИД-1УК-4 Знает коммуникативные технологии функциональные стили современного русского языка и их особенности. ИД-2УК-4 Выбирает средства коммуникативного воздействия, лексические и грамматические средства в соответствии с существующей нормой и целями коммуникации.	ДЕ 1. Установление и поддержание коммуникативного контакта	Базовых компонентов коммуникации и их применение в общении (ИД. УК-4.1)	Устанавливать и развивать профессиональные контакты, включая обмен информацией и выработку стратегии взаимодействия (ИД. УК-4.2)	Представления результатов академической и профессиональной деятельности на различных публичных мероприятиях (ИД. УК-4.3)	Тестирование. Промежуточная аттестация
ИД-1УК-4 Знает коммуникативные технологии функциональные стили современного русского языка и их особенности. ИД-2УК-4 Выбирает средства коммуникативного воздействия, лексические и грамматические средства в соответствии с существующей нормой и целями коммуникации.	ДЕ 2. Наблюдательная сенситивность	Особенностей выстраивания эффективного коммуникативного процесса (ИД. УК-4.1)	Устанавливать и развивать профессиональные контакты, включая обмен информацией и выработку стратегии взаимодействия (ИД. УК-4.2)	Представления результатов академической и профессиональной деятельности на различных публичных мероприятиях (ИД. УК-4.2)	Тестирование. Промежуточная аттестация
ИД-1УК-4 Знает коммуникативные технологии функциональные стили современного русского языка и их особенности.	ДЕ 3. Формирование деловой	Приемов саморегуляции в процессе общения;	Устанавливать и развивать профессиональные	Представления результатов академической и	Тестирование. Разработка программы

особенности. ИД-2УК-4 Выбирает средства коммуникативного воздействия, лексические и грамматические средства в соответствии с существующей нормой и целями коммуникации.	коммуникативной компетентности у будущих психологов	приемов продуктивного ведения диалога (ИД. УК-4.1)	контакты, включая обмен информацией и выработку стратегии взаимодействия (ИД. УК-4.2)	профессиональной деятельности на различных публичных мероприятиях (ИД. УК-4.2)	тренинга Промежуточная аттестация
--	---	--	---	--	--------------------------------------

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения	ДЕ (темы)	Знать	Уметь	Владеть
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном (ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИД-1УК-4 Знает коммуникативные технологии функциональные стили современного русского языка и их особенности. ИД-2УК-4 Выбирает средства коммуникативного воздействия, лексические и грамматические средства в соответствии с существующей нормой и целями коммуникации.	ДЕ 1	ДЕ 1. ИД. УК-4.1 5 вопросов	ДЕ 1. ИД. УК-4.2 5 вопросов	ДЕ 1. ИД. УК-4.2 5 вопросов
		ДЕ 2	ДЕ 2. ИД. УК-4.1 5 вопросов	ДЕ 2. ИД. УК-4.2 5 вопросов	ДЕ 2. ИД. УК-4.2 5 вопросов
		ДЕ 3	ДЕ 3. ИД. УК-4.1 5 вопросов	ДЕ 3. ИД. УК-4.2 5 вопросов	ДЕ 3. ИД. УК-4.2 5 вопросов

2) Оценочные средства для промежуточной аттестации

2.1.) побилетная программа

1. Стадии общения как психологической деятельности:
 - взаимодействие с партнером по коммуникации в формате тренинговой работы;
 - предъявление себя партнеру;
 - проявление встречной заинтересованности;
 - обмен представлениями, мыслями, чувствами, отношениями;
 - установление взаимоотношений.
2. Навык установления контакта при общении. Навык передачи и приема информации в процессе общения.
 - создание позитивного настроения;
 - приветствие и представление;
 - интерес к собеседнику;
 - активное слушание;
 - поиск общих тем
3. Формирование навыка самопрезентации
 - позитивное впечатление у партнеров по коммуникации
 - доминантность-подчиненность
 - партнерское взаимодействие
 - негласная договоренность о распределении ролей
4. Основные формы формирования и развития уверенности в себе
 - самопознание и осознание своих сильных сторон;
 - позитивное мышление и самокритика;
 - приобретение опыта и навыков;
 - поддержка окружающих и построение здоровых отношений;
 - физическое и психологическое благополучие
5. Умение межличностного наблюдения
 - способность отделять наблюдаемое от переживаемого в процессе наблюдения
 - наблюдение за невербальными сигналами
 - анализ речи
 - понимание контекста
 - сопоставление информации
 - развитие эмпатии
6. Навык понимания своего состояния и состояния партнера по общению.
 - самоосознание
 - осознание чужих эмоций
 - эмоциональная регуляция;
 - сопереживание
 - активное слушание.
 - чтение невербальных сигналов
 - проявление эмпатии
7. Формирование навыков наблюдательской сенситивности
 - по отношению к вербальным проявлениям в ситуации актуального общения
 - по отношению к невербальным проявлениям в ситуации актуального общения
 - по отношению к проксеимическим проявлениям в ситуации актуального общения
 - наблюдательская сенситивность.
 - сенситивность для психологов
 - сенситивность в общении
 - сенситивность в жизни
8. Развитие сенсорных каналов общения: зрения, слуха, тактильной чувствительности
 - развитие зрительной системы
 - формирование зрительного восприятия
 - использование зрения в общении
 - развитие слуховой системы
 - формирование слухового восприятия
 - использование слуха в общении
 - развитие тактильной системы
 - формирование тактильного восприятия
 - использование тактильной чувствительности в общении

- сенсорная интеграция
 - сенсорный опыт
 - важность развития сенсорных каналов
9. Навык выбора дистанции общения.
- интимная дистанция
 - личная дистанция
 - социальная дистанция
 - публичная дистанция
 - тип отношений
 - возраст, пол и характер
 - социальный статус
 - культурные нормы
 - потребность в безопасности
 - наблюдательность
 - самоанализ
 - обратная связь
 - улучшение навыков общения
10. Навык самонаблюдения в процессе общения
- сознательное наблюдение
 - рефлексия
 - самоконтроль
 - понимание себя
 - улучшение коммуникации
 - рост самооценки
 - успех в различных сферах жизни
11. Невербальная коммуникация.
- кинесика (мимика, жесты, поза)
 - просодика (голосовые и интонационные средства)
 - тактильная коммуникация (прикосновения)
 - проксемика (пространственная структура общения)
 - хронемика (временная структура общения):
12. Основные формы деловой коммуникации
- основные цели деловой коммуникации
 - организация пространственной среды во время деловой коммуникации
 - постановка цели коммуникации
13. Навык ведения эффективного делового разговора
- активное слушание
 - ясная и грамотная речь
 - управление эмоциями
 - аргументация и убеждение
 - навык находить компромиссы
 - подготовка к разговору
 - умение правильно задавать вопросы
 - невербальные навыки
 - умение строить диалог
 - культурная чувствительность
13. Коммуникативные барьеры
- техники преодоления коммуникативных барьеров
 - трудности в межличностной коммуникации
 - хеджинг
14. Совершенствование коммуникативных умений и навыков в разных ситуациях общения
- ролевые позиции в деловом общении
 - состояние человека во время общения по теории Э.Берна
 - использование трансактного анализа в тренингах
15. Понятие «слушание»
- активное слушание,
 - рефлексивное слушание,
 - пассивное слушание,
 - формирование навыка активного слушания
16. Навык рефлексивного поведения в процессе коммуникации
- создание условий для рефлексии собственного поведения

- положительное восприятие других участников тренинга
- выражение своих эмоций
- внимательное слушание
- перефразирование
- рефлексивные высказывания
- анализ ситуаций
- сознание своих чувств и реакций

17. Особенности ведения телефонных переговоров. Особенности коммуникации в телефонной беседе

- цель и основные тезисы
- возможные вопросы.
- информация о собеседнике
- внимательное слушание
- вопросы
- перефразирование информации
- подстройка под собеседника:
- краткость и конкретность

Билет включает два вопроса: первый вопрос по теории коммуникации; второй – по практике применения коммуникативных навыков.

Пример билета на зачете:

1. Стадии общения как психологической деятельности.
2. Навык самонаблюдения в процессе общения.

2.2.) тестовые задания, направленные на оценку знаний

ДЕ 1. ИД. УК-4.1.

1.	<i>Выберите только один верный ответ</i> Отличие вербальной и невербальной коммуникации состоит в:	
	А	способах кодирования информации
	Б	каналах связи
	В	целях передачи информации
Ключ: А		
2.	<i>Вставьте пропущенное слово</i> Реклама не относится к _____	
	Ключ: аутокоммуникации	
3	Эмпирический исследовательский метод, заключающийся в целенаправленном и организованном восприятии и регистрации поведения изучаемого объекта?	
	Ключ: наблюдение	
4.	<i>Выберите только один верный ответ</i> Коммуникативная культура лич-но-сти как система ее качеств, включает:	
	А	творческое мышление
	Б	культуру самонастройки на общение
	В	коммуникативно-исполнительское мастерство
Ключ: А, Б		
5	<i>Решите задачу.</i> Как можно развивать и укреплять положительный образ "Я" профессионала через различные методы и техники?	
	Ключ: Развивать и укреплять положительный образ "Я" профессионала можно через постоянное самосовершенствование, участие в профессиональных тренингах и курсах, развитие эмоционального интеллекта, управление своим временем и установление ясных целей	

ДЕ 1. ИД. УК-4.2.

1.	<i>Выберите только один верный ответ</i> Объект, которому передается сообщение, отдельный человек, или организация называется
----	--

	А	субъект
	Б	адресант
	В	получатель
	Ключ: Б	
2.	<p><i>Вставьте пропущенное слово</i> Способность человека к общению в одном, нескольких или всех видах речевой деятельности, которая связана с определенной организацией речевого общения в соответствии с его целями, мотивами, задачами, социальными нормами речевого поведения.</p>	
	Ключ: коммуникативная компетенция	
3	<p><i>Расположите правильно этапы аккультурации</i></p>	
	А	ассимиляция
	Б	интеграция
	В	сепарация
	Г	маргинализация
	Ключ: 1уровень -А, 2уровень -Б, 3 уровень -В, 4 уровень-Г	
4	<p><i>Сопоставьте тип компетенции и ее содержание</i></p>	
	А. Языковая компетенция	1. знание единиц языка и правил их соединения
	Б. Лингвистическая компетенция	2. знания, относящиеся к лингвистике как науке
	В. Прагматическая компетенция	3. возможность осуществления речевой деятельности, обусловленной коммуникативными целями
	Ключ: А –1, Б – 2, В –3	
5.	<p><i>Выберите только один верный ответ</i> Целенаправленный процесс передачи информации, специфическая форма взаимодействия людей в процессах их познавательно-трудовой деятельности называется</p>	
	А	коммуникативной компетентностью
	Б	коммуникацией
	В	неформальным общением
	Ключ: Б	

ДЕ 2. ИД. УК-4.1.

1.	<p><i>Выберите только один верный ответ</i> Сопереживание, постижение эмоционального состояния, проникновение в переживания другого человека называется</p>	
	А	рефлексией
	Б	эмпатией
	В	проекцией
	Ключ: В	
2.	<p><i>Вставьте пропущенное слово</i> Механизм межличностного взаимодействия по признаку «восприятие и оценка другого путем распространения на него характеристик какой-либо социальной группы» называется</p>	
	Ключ: стереотипизацией	
3	<p><i>Выберите несколько верных ответов</i> Выберите из представленных критериев те, которые характеризуют общение как вид взаимодействия</p>	
	А	Проявление внимания и интереса к словам и действиям участника(ов)
	Б	Отсутствие инициативы у участников
	В	Преобладание в речевой коммуникации формулы «вопрос-ответ»
	Г	Стремление привлечь к себе внимание партнера
	Д	Проявляемая самодостаточность участников
	Ключ: А, Г	
4	<p><i>Установите правильное соотношение между стилями лидерства и его характеристикой</i></p>	

	А. авторитарный	1. Централизацией власти и принятия решений
	Б. Демократический	2. Вовлечением подчиненных в процесс принятия решений
	В. Либеральный	3. Минимальное вмешательство в работу команды
	Ключ: А –1 , Б –2 , В –3	
5	<i>Решите задачу</i> Выберите строку, в которой ударение во всех словах падает на второй слог.	
	А	Мальчик быстро одел спортивную форму.
	Б	Те, кто опоздал, были вынуждены писать объяснительную записку.
	В	Двое учительниц получили возможность пройти курсы повышения квалификации.
	Ключ: Б	

ДЕ 2. ИД. УК-4.2.

1.	<i>Выберите только один верный ответ</i> Коммуникативная культура личности как система ее качеств, не включает	
	А	творческое мышление
	Б	культуру жестов и пластики движений
	В	культуру отражения партнера
	Г	культуру эмоций
	Ключ: В	
2.	<i>Вставьте пропущенное слово</i> Тип коммуникации при котором происходит взаимодействие, проверка понимания	
	Ключ: диалогическая	
3	<i>Определите верную последовательность этапов культурного шока</i>	
	А	эйфория (медовый месяц)
	Б	кризис
	В	адаптация
	Г	принятие
	Ключ: 1 стадия -А, 2 стадия -Б, 3 стадия -В, 4 стадия –Г, 5 стадия - Д	
4	<i>Выберите несколько верных ответов</i> Манера общения определяется	
	А	тоном общения
	Б	дистанцией общения
	В	стилем общения
	Г	содержанием общения
	Д	этнической принадлежностью
	Ключ: А, Б	
5	<i>Решите задачу. Ответ представьте в виде развернутого ответа</i> Вы впервые звоните в стороннюю организацию. Какие предварительные действия следует совершить и как начать первый разговор?	
	Ключ: 1. Прежде чем сделать важный звонок необходимо составить список вопросов или план разговора. 2. Обязательно представиться, даже если о звонке предупреждены.	

ДЕ 3. ИД. УК-4.1.

1.	<i>Выберите только один верный ответ</i> Тип коммуникации, основанный на устойчивых формулах приветствия, прощания, клише	
	А	Ритуальная
	Б	Монологическая
	В	Диалогическая
	Ключ: А	
2.	<i>Вставьте пропущенное слово</i>	

	Путь физической передачи сообщения, средство, с помощью которого передается сообщение, межличностный или массовый – это _____	
	Ключ: канал	
3	<i>Определите верную последовательность действий схему общения</i>	
	А	кодирование
	Б	передача
	В	декодирование
	Ключ: А, Б, В	
4	<i>Установите правильное соотношение видом общения и его характеристикой</i>	
	А. невербальное общение	1. передача информации или влияние друг на друга через образы, интонации, жесты, мимику, пантомимику, изменение мизансцены общения
	Б. интерактивное общение	2. обмен информацией, высказывание своего мнения и принятие участие в совместных действиях
	В. вербальное общение	3. передача и прием сообщений с помощью устной и письменной речи, чтения и слушания
	Ключ: А –1 , Б –2 , В –3	
5	<i>Решите задачу</i> Выберите строку, в которой ударение во всех словах падает на второй слог.	
	А	квартал, эксперт, корысть, намерение
	Б	банты, иксы, краны, торты
	В	еретик, недуг, некролог, приданое
	Ключ: А	

ДЕ 3. ИД. УК-4.2.

1.	<i>Выберите только один верный ответ</i> К культуре, относят такие общества, в которых неформальные каналы коммуникации играют важную роль при распределении информации, вследствие чего люди чаще всего оказываются хорошо информированными	
	А	с высоким контекстом
	Б	с низким контекстом
	В	контактные
	Г	индивидуалистские
	Ключ: А	
2.	<i>Вставьте пропущенное слово</i> Тип невербальной коммуникации, основывающийся на тактильной системе восприятия партнера, включающий рукопожатия, поцелуи, поглаживания, объятия и т.д., называется _____	
	Ключ: такесика	
3	<i>Определите верную последовательность этапов тренинга</i>	
	А	вступление
	Б	теория
	В	практика
	Г	завершающий этап
	Ключ: 1 этап - А, 2 этап - Б, 3 этап - В, 4 этап – Г	
4	<i>Выберите несколько верных ответов</i> В.И. Карасик предлагает отнести к параметрам тональности дискурса	
	А	серьезность/ несерьезность
	Б	содержательность/фасциативность
	В	статусность/рациональность
	Г	конструктивность/конфликтность
	Д	обиходность/ ритуальность

	Ключ: А, Г, Д
5	<i>Решите задачу. Ответ представьте в виде развернутого ответа</i> Вы звоните человеку, который, возможно, не вспомнит Вас. Как следует начать разговор после представления?
	Ключ: следует не только представиться, но и обрисовать обстоятельства, при которых произошла ваша встреча

2.3.) разработка программы тренинга

Разработайте план проведения тренинга продолжительностью 8 часов (1 тренинговый день) на выбранную вами тему. Заполните таблицу:

Этап	Цель	Упражнения	Тайминг
...

Пример программы тренинга

Этап	Цель	Упражнения	Тайминг
Подготовка к переговорам	Формирование навыков сбора информации, способствующей выявлению ключевых интересов участников переговорного процесса, и осваивают технологии подготовки к переговорам	УПРАЖНЕНИЕ «ЗАКУПКИ ПАЛЬМОВОГО МАСЛА» Цель: разминочное упражнение в начале тренинга переговоров; способствует поднятию соревновательного духа участников тренинга и готовит к тренингу переговоров	40 минут
		Сбор информации и построение первоначальной гипотезы о потребностях, возможностях и альтернативах клиента	10 минут
		УПРАЖНЕНИЕ «6 ШЛЯП МЫШЛЕНИЯ» Цель: Просчет позиций ключевых игроков, принимающих участие в переговорном процессе	40 минут
		УПРАЖНЕНИЕ «МОЗГОВОЙ ШТУРМ» Цель: Постановка целей переговоров. Разработка пакета условий, список критических параметров.	30 минут
			120 минут (2 часа)
Приемы	Отработка приемов убеждения и	УПРАЖНЕНИЕ 1. «СЛУШАЙ	30 минут

убеждения	эффективной аргументации, способов перехвата и удержания инициативы в переговорах	БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОВОРИШЬ» Цель – способствовать формированию навыка активного слушания, навыка выявления потребности	
		УПРАЖНЕНИЕ 2. «КУПИЛ МУЖИК ЛОШАДЬ» Цель – исследовать стратегии убеждения и влияния, используемые лидером	40 минут
Работа с возражениями и конфликтами	Отработка приемов преодоления первичных и основных возражений потенциальных клиентов Компании	УПРАЖНЕНИЕ 1. «МНЕ ЭТО НЕ НУЖНО» Цель – исследовать умение работать с возражениями, актуализировать тему эффективных переговоров	20 минут
		УПРАЖНЕНИЕ «РАЗДЕЛ ДОБЫЧИ» Цели: проработка навыков работы над конфликтами	30 минут
			120 минут (2 часа)
Перерыв	Свободное общение с участниками тренинга, проветривание помещения		10 минут
Проведение переговоров	Демонстрация различных переговорных дилемм и необходимых в переговорах видов деятельности	СИМУЛЯЦИЯ 1. «НЕДВИЖИМОСТЬ» Цель: формирование навыков разрешения переговорных дилемм	45 минут
		СИМУЛЯЦИЯ 2. «ЛОНДОН КОМПАНИ» Цель: формирование навыков управления переговорами; тренировка переговорных стилей	60 минут
		МИНИ-УПРАЖНЕНИЕ 2. «КАК ДОСТИЧЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И	15 минут

		УСТАНОВИТЬ ДОБРЫЕ ОТНОШЕНИЯ» Цель: формирование навыка разрешения дилеммы «развёртывание — уклонение».	
			120 минут (2 часа)
Достижение согласия	Тренировка эффективного использования инструментария, имеющийся в распоряжении переговорщика: стратегий и тактик, процедур переговоров, торга, нахождение способов выхода из тупиков, анализ результатов переговоров	Упражнение 1. «Лозунг переговоров» Цель – способствовать формированию навыка работы в команде, навыка переговоров	20 минут
		УПРАЖНЕНИЕ «СОСЕДСКИЙ УЧАСТОК» Цель: оценка навыков переговоров	30 минут
		УПРАЖНЕНИЕ «ОСТРОВ АКУЛЫ» Цель: погружение в тему переговоров, демонстрация преимущества стратегии win-win	20 минут
		ИГРА «ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА» Цель: формирование навыка достижения договоренности, нахождения обоюдовыгодного решения	30 минут
			100 минут (1 час 40 минут)
Заключительная часть	Выявление уровня удовлетворенности участников тренинга, результативности тренинга	Анкетирование	10 минут
	Попрощаться с группой	Прощание	10 минут

3) Описание технологии оценивания

1) В основу системы положена технология критериального оценивания, в соответствии с которой планируются и организуются процессы формативного оценивания и суммативного оценивания учебных достижений обучающихся, а также выставления результатов итогового контроля по дисциплине.

2) В рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине или практике преподавателем организуется и осуществляется суммативное оценивание в процессе рубежного контроля посредством оценки приобретенных обучающимися знаний, умений и навыков, элементов компетенций.

3) Оценивание по результатам рубежного контроля происходит по пятибалльной шкале. Положительными оценками являются оценки: «отлично», 5 баллов; «хорошо», 4 балла, «удовлетворительно», 3 балла.

Шкала оценивания базируется на следующих критериях и баллах:

«Отлично» – 5 баллов	Обучающийся демонстрирует глубокие знания основных процессов изучаемой предметной области, ответ характеризуется полнотой раскрытия темы; владеет терминологическим аппаратом; ответ логичный и последовательный; умеет аргументировано объяснять сущность явлений, процессов, событий, анализировать, делать выводы и обобщения, приводить примеры; умеет обосновывать выбор метода решения проблемы, демонстрирует навыки ее решения
«Хорошо» – 4 балла	Обучающийся демонстрирует на базовом уровне знания основных процессов изучаемой предметной области, ответ характеризуется полнотой раскрытия темы; владеет терминологическим аппаратом; свободно владеет монологической речью, однако допускает неточности в ответе; умеет объяснять сущность явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; однако допускает неточности в ответе; возникают затруднения в ответах на вопросы
«Удовлетворительно» – 3 балла	Обучающийся демонстрирует недостаточные знания для объяснения наблюдаемых процессов изучаемой предметной области, ответ характеризуется недостаточной полнотой раскрытия темы по основным вопросам теории и практики, допускаются ошибки в содержании ответа; обучающийся демонстрирует умение давать аргументированные ответы и приводить примеры на пороговом уровне
«Неудовлетворительно» – 2 балла	Обучающийся демонстрирует слабое знание изучаемой предметной области, отсутствует умение анализировать и объяснять наблюдаемые явления и процессы. Обучающийся допускает серьезные ошибки в содержании ответа, демонстрирует непонимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены. У обучающегося отсутствует умение аргументировать ответы и приводить примеры.

Результатом текущего контроля успеваемости по дисциплине (практике) являются полученные обучающимся оценки по всем рубежным контролям в семестре, предусмотренным рабочей программой дисциплины (практики).

Итоговый результат текущего контроля успеваемости в семестре выражается в рейтинговых баллах как процентное выражение суммы положительных оценок по рубежным контролям, полученным студентом в семестре, к максимально возможному количеству баллов по итогам всех рубежных контролей в семестре.

$$R_{\text{текущий контроль}} = \sum (a_1 + a_2 + \dots + a_i) / \sum (m_1 + m_2 + \dots + m_i) \times 100\%, \text{ где}$$

$R_{\text{текущий контроль}}$ – итоговое количество рейтинговых баллов по результатам текущего контроля в семестре;

a_1, a_2, a_i – положительные оценки (3, 4, 5), полученные студентом по результатам рубежных контролей, предусмотренных рабочей программой дисциплины (практики) в семестре;

m_1, m_2, m_i – максимальные оценки (5) по тем же рубежным контролям, которые предусмотрены рабочей программой дисциплины (практики) в семестре.

Результатом текущего контроля успеваемости является количество рейтинговых баллов, полученным студентом в течение семестра, в диапазоне 40 – 100.

Студент, показывавший в ходе освоения дисциплины повышенный уровень знаний,

может получить оценку «зачтено» в формате автомат без сдачи зачета. Основаниями для выставления оценки «зачтено» в формате автомат могут быть:

- высокий уровень учебных достижений, продемонстрированный на рубежных контролях по дисциплине (оценки «отлично» или «отлично» и «хорошо»);
- демонстрация повышенного уровня учебных достижений (научно-исследовательская работа, олимпиады, конкурсы и др.) в академической группе, университете, регионе или Российской Федерации.

Итоговая аттестация по дисциплине проводится по результатам работы студента в течение семестра.

Максимальная сумма рейтинговых баллов, которую может набрать студент по дисциплине (практике) в семестре по итогам текущего контроля успеваемости, составляет 100 рейтинговых баллов.

Минимальная сумма рейтинговых баллов, которую должен набрать (практике) в семестре по итогам текущего контроля успеваемости, составляет 40 рейтинговых баллов.

Студенты, набравшие 40 рейтинговых баллов, но не имеющие положительных результатов по всем рубежным контролям по дисциплине в семестре, допускаются до экзаменационного контроля. В этом случае в рамках экзаменационного контроля студенту будут предложены дополнительные вопросы по тематике не сданных рубежных контролей в семестре.

Процедура добора рейтинговых баллов устанавливается в следующих случаях:

- если студент не являлся на рубежные контрольные мероприятия по дисциплине в течение семестра;
- если студент не получил установленного минимума рейтинговых баллов, необходимого для допуска к зачету.

Процедура добора рейтинговых баллов до установленного минимума, проводится в конкретный даты, согласно графику проведения консультаций, представленным на информационном стенде кафедры, размещен в электронной информационно-образовательной среде Университета.

- Студенты, у которых рейтинг по дисциплине в семестре не превысил установленного минимума и которые проходили процедуру добора рейтинговых баллов, утрачивают право на сдачу экзамена или зачета в формате «автомат».
- Если студенту не удалось в ходе процедуры добора рейтинговых баллов по дисциплине достигнуть установленного минимума, то до зачета он не допускается.

Критерии оценивания на рубежных контролях

Наименование рубежного контроля	min	max
	оценка	оценка
ДЕ 1. Предмет и методы психологии личности	3	5
ДЕ 2. Понятие личность, субъект, индивид в психологии	3	5
ДЕ 3. Теории личности	3	5
Итого	50	100

Итоговый рейтинг по дисциплине и соответствующая ему аттестационная оценка студенту, проставляется экзаменатором в зачетную книжку и экзаменационную ведомость только в день проведения экзаменационного контроля той группы, где обучается данный студент.

Для того чтобы получить зачет «автоматом» по дисциплине экономика, студент должен набрать минимум 50 баллов, при условии освоения на минимальное количество баллов всех дидактических единиц, предусмотренных рабочей программой дисциплины и обязательной обработки пропущенных занятий.

4) Показатели и критерии оценки

Для перевода итогового рейтинга студента по дисциплине в аттестационную оценку вводится следующая шкала:

Аттестационная оценка студента по дисциплине	Итоговый рейтинг студента по дисциплине,
--	--

	рейтинговые баллы
«незачтено»	0 – 49
«зачтено»	50 – 100