

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Мальцев Сергей Борисович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 01.10.2026 10:24:24  
Уникальный идентификатор:  
1bcb6e8dd25337659310c8c6c08f3bb1f12d77b7

**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕДИКО-СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»  
(ЧОУВО «СПбМСИ»)**

**УТВЕРЖДАЮ**

Ректор \_\_\_\_\_ С.Б. Мальцев

25 июня 2026 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ДИСЦИПЛИНЫ**

**«КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ»**

**Специальность** 31.08.01 Акушерство и гинекология

**Направленность (профиль)** Акушерство и гинекология

**Квалификация** врач-акушер-гинеколог

**Форма обучения** очная

**Срок освоения ОПОП** 2 года

**Кафедра** гуманитарных и социально-экономических  
дисциплин

**Санкт-Петербург  
2026 г.**

**ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ  
«КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ»**

| <b>Компетенция<br/>(код и наименование)</b>                                                                                                                                 | <b>Индикатор компетенции<br/>(код и наименование)</b>                                        | <b>Оценочные средства</b>   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| УК-4. Способен выстраивать взаимодействие в рамках своей профессиональной деятельности                                                                                      | ИД-1 УК-4.1 Выстраивает эффективную коммуникацию в процессе профессионального взаимодействия | Вопросы для устного опроса  |
|                                                                                                                                                                             |                                                                                              | Тестовые задания для зачета |
|                                                                                                                                                                             |                                                                                              | Вопросы для зачета          |
| ОПК-8. Способен проводить и контролировать эффективность мероприятий по профилактике и формированию здорового образа жизни и санитарно-гигиеническому просвещению населения | ИД-4 ОПК-8.4 Пропагандирует здоровый образ жизни                                             | Вопросы для устного опроса  |
|                                                                                                                                                                             |                                                                                              | Тестовые задания для зачета |
|                                                                                                                                                                             |                                                                                              | Вопросы для зачета          |

**1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, УРОВНЯ ОСВОЕНИЯ, ШКАЛЫ  
ОЦЕНИВАНИЯ И ОБОБЩЕННЫХ КРИТЕРИЕВ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

| Код и наименование компетенции                                                         | Код и наименование индикатора компетенции                                                       | Этапы формирования индикатора компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Уровень освоения компетенции                    | Шкала оценивания                     | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-4. Способен выстраивать взаимодействие в рамках своей профессиональной деятельности | ИД-1 УК-4.1<br>Выстраивает эффективную коммуникацию в процессе профессионального взаимодействия | <b>Знать:</b> этапы и навыки для построения эффективной коммуникации в процессе профессионального взаимодействия<br><b>Уметь:</b> использует навыки на различных этапах эффективной коммуникации в процессе профессионального взаимодействия<br><b>Владеть:</b> навыками эффективной коммуникации в процессе профессионального взаимодействия | Повышенный уровень сформированности компетенции | «отлично» / «зачтено»                | Компетенция освоена. Обучающийся показывает глубокие знания, демонстрирует умения и навыки решения сложных задач. Способен самостоятельно решать проблему/задачу на основе изученных методов, приемов и технологий. |
|                                                                                        |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Высокий уровень сформированности компетенции    | «хорошо» / «зачтено»                 | Компетенция освоена. Обучающийся показывает полноту знаний, демонстрирует умения и навыки решения типовых задач в полном объеме.                                                                                    |
|                                                                                        |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Пороговый уровень сформированности компетенции  | «удовлетворительно» / «зачтено»      | Компетенция освоена. Обучающийся показывает общие знания, умения и навыки, входящие в состав компетенции, имеет представление об их применении, но применяет их с ошибками.                                         |
|                                                                                        |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Компетенция не сформирована                     | «неудовлетворительно» / «не зачтено» | Компетенция не освоена. Обучающийся не владеет необходимыми знаниями, умениями, навыками или частично показывает знания,                                                                                            |

|                                                                                                                                                                             |                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                             |                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                             | умения и навыки, входящие в состав компетенции.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| ОПК-8. Способен проводить и контролировать эффективность мероприятий по профилактике и формированию здорового образа жизни и санитарно-гигиеническому просвещению населения | ИД-4 ОПК-8.4 Пропагандирует здоровый образ жизни | <p><b>Знать:</b> содержание, формы, характеристики педагогической деятельности; факторы, влияющие на успешность педагогической деятельности врача; принципы и методы воспитания основ самосохранения здоровья; методы и средства обучения основам самосохранительной деятельности.</p> <p><b>Уметь:</b> осуществлять различные виды педагогической деятельности врача; решать проблемы, связанные с мотивацией на здоровый образ жизни; реализовывать этапы цикла воспитательной деятельности врача; использовать различные методы и средства обучения.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками анализа факторов, влияющих на успешность педагогической деятельности врача;</p> | <p>Повышенный уровень сформированности компетенции</p> <p>Высокий уровень сформированности компетенции</p> <p>Пороговый уровень сформированности компетенции</p> <p>Компетенция не сформирована</p> | <p>«отлично» / «зачтено»</p> <p>«хорошо» / «зачтено»</p> <p>«удовлетворительно» / «зачтено»</p> <p>«неудовлетворительно» / «не зачтено»</p> | <p>Компетенция освоена. Обучающийся показывает глубокие знания, демонстрирует умения и навыки решения сложных задач. Способен самостоятельно решать проблему/задачу на основе изученных методов, приемов и технологий.</p> <p>Компетенция освоена. Обучающийся показывает полноту знаний, демонстрирует умения и навыки решения типовых задач в полном объеме.</p> <p>Компетенция освоена. Обучающийся показывает общие знания, умения и навыки, входящие в состав компетенции, имеет представление об их применении, но применяет их с ошибками.</p> <p>Компетенция не освоена. Обучающийся не владеет необходимыми знаниями, умениями, навыками или частично показывает знания, умения и навыки, входящие в состав компетенции.</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                             |  |  |  |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
|  |  | <p>навыками реализации различных педагогических моделей взаимоотношений врача и пациента; навыками осуществления учебно-просветительской деятельности в сфере медицины.</p> |  |  |  |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|

## 2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ, ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ ПО ВИДАМ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 2.1. Критерии оценки

| № п/п | Наименование оценочного средства | Краткая характеристика оценочного средства                                                                                                                                                                                              | Представление оценочного средства в фонде | Примерные критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.    | Вопросы для устного опроса       | Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определённому разделу, теме, проблеме и т.п. | Перечень контрольных вопросов             | Полнота раскрытия темы;<br>Знание основных понятий в рамках обсуждаемого вопроса, их взаимосвязей между собой и с другими вопросами дисциплины (модуля);<br>Знание основных методов изучения определённого вопроса;<br>Знание основных практических проблем и следствий в рамках обсуждаемого вопроса;<br>Наличие представления о перспективных направлениях разработки рассматриваемого вопроса |
| 2.    | Тестовые задания для зачета      | Система заданий, позволяющая стандартизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.                                                                                                                                 | Перечень тестовых заданий                 | Критерии оценки вопросов теста в зависимости от типов формулируемых вопросов.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 3.    | Вопросы для зачета               | Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по дисциплине в целом.                          | Перечень контрольных вопросов для зачета  | Полнота раскрытия темы;<br>Знание основных понятий в рамках обсуждаемого вопроса, их взаимосвязей между собой и с другими вопросами дисциплины (модуля);<br>Знание основных методов изучения определённого вопроса;<br>Знание основных практических проблем и следствий в рамках обсуждаемого вопроса;<br>Наличие представления о перспективных направлениях разработки рассматриваемого         |

|  |  |  |  |         |
|--|--|--|--|---------|
|  |  |  |  | вопроса |
|--|--|--|--|---------|

## 2.2. Шкалы оценивания по видам оценочных средств

Оценки отлично (5), хорошо (4), удовлетворительно (3): зачтено

Оценка неудовлетворительно (2): не зачтено

### Устный опрос

| Оценка              | Описание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отлично             | Обучающийся исчерпывающе знает материал, отлично понимает и прочно усвоил его. На вопросы (в пределах программы) дает правильные, сознательные и уверенные ответы. В различных практических заданиях умеет самостоятельно пользоваться полученными знаниями. В устных ответах и письменных работах пользуется литературно правильным языком и не допускает ошибок. |
| Хорошо              | Обучающийся знает весь требуемый программой материал, хорошо понимает и прочно усвоил его. На вопросы (в пределах программы) отвечает без затруднений. Умеет применять полученные знания в практических заданиях. В устных ответах пользуется литературным языком и не делает грубых ошибок. В письменных работах допускает только незначительные ошибки.          |
| Удовлетворительно   | Обучающийся обнаруживает знание основного программного учебного материала. При применении знаний на практике испытывает некоторые затруднения и преодолевает их с небольшой помощью преподавателя. В устных ответах допускает ошибки при изложении материала и в построении речи. В письменных работах делает ошибки.                                              |
| Неудовлетворительно | Обучающийся обнаруживает незнание большей части программного материала, отвечает, как правило, лишь на наводящие вопросы преподавателя, неуверенно. В письменных работах допускает частые и грубые ошибки.                                                                                                                                                         |

### Тестовые задания для зачета

| Границы в процентах | Оценка              |
|---------------------|---------------------|
| 85-100              | Отлично             |
| 65-84               | Хорошо              |
| 55-64               | Удовлетворительно   |
| 0-54                | Неудовлетворительно |

### Собеседование по вопросам для зачета

| Оценка                         | Описание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отлично/зачтено                | Обучающийся исчерпывающе знает весь программный материал, отлично понимает и прочно усвоил его. На вопросы (в пределах программы) дает правильные, сознательные и уверенные ответы. В различных практических заданиях умеет самостоятельно пользоваться полученными знаниями. В устных ответах и письменных работах пользуется литературно правильным языком и не допускает ошибок. |
| Хорошо/зачтено                 | Обучающийся знает весь требуемый программой материал, хорошо понимает и прочно усвоил его. На вопросы (в пределах программы) отвечает без затруднений. Умеет применять полученные знания в практических заданиях. В устных ответах пользуется литературным языком и не делает грубых ошибок. В письменных работах допускает только незначительные ошибки.                           |
| Удовлетворительно /зачтено     | Обучающийся обнаруживает знание основного программного учебного материала. При применении знаний на практике испытывает некоторые затруднения и преодолевает их с небольшой помощью преподавателя. В устных ответах допускает ошибки при изложении материала и в построении речи. В письменных работах делает ошибки.                                                               |
| Неудовлетворительно/не зачтено | Обучающийся обнаруживает незнание большей части программного материала, отвечает, как правило, лишь на наводящие вопросы преподавателя, неуверенно. В письменных работах допускает частые и грубые ошибки.                                                                                                                                                                          |

### 3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

#### 3.1. Оценочные средства для текущего контроля

##### 3.1.1. Вопросы для устного опроса

#### Раздел 1. Теоретические основы грамотного проведения медицинской консультации 3 семестр

##### УК-4

1. Дайте характеристику пациент-ориентированного подхода к проведению врачебной консультации:
2. Перечислите последовательные шаги для выяснения причин обращения пациента за медицинской помощью по Калгари-Кембриджской модели:
3. Какие результаты использования ККМ модели пациент-ориентированной медицинской консультации вы можете назвать.
4. Начиная выяснять причины обращения пациента за медицинской помощью врач задает вводный вопрос. Каким он должен быть?
5. Назовите цель начального этапа консультации

#### Раздел 2. Начало консультации. Сбор информации о пациенте

##### УК-4

1. Основная цель этапа «начало консультации»?

2. Перечислите навыки для достижения цели на этапе «начало консультации»?
3. Основные проблемы этапа «начало консультации»?
4. необходимо ли заботиться о комфорте пациента на этапе «начало консультации»?
5. Каким может быть вводный вопрос на этапе «начало консультации»?

### Раздел 3. Процесс объяснения и планирования

#### УК-4

1. Основная цель этапа «объяснение и планирования»?
2. Перечислите навыки для достижения цели на этапе «объяснения и планирования»?
3. Основные проблемы этапа «объяснение и планирования»?

#### ОПК-8

4. Необходимо ли заботиться о том, чтобы пациент понял информацию, которую вы ему сообщили?
5. Использование наглядных средств на этапе «объяснение и планирования»?

### 3.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации

#### 3.2.1 Перечень тестовых заданий для зачета

#### 3 семестр

#### УК-4

Тестовые задания на установление соответствия:

| №<br>п/п |                                                                                                                                                                                                  | Содержание оценочного средства |                                                                                                                                                                                                           | Ключ правильного<br>ответа                                                                                                                          |                                                                                               |  |  |   |   |   |   |   |   |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|---|---|---|---|---|---|
| 1.       | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между стилем общения и его характеристикой.</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца. |                                |                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                     | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td>2</td><td>3</td><td>1</td></tr></table> |  |  | А | Б | В | 2 | 3 | 1 |
|          | А                                                                                                                                                                                                | Б                              | В                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                     |                                                                                               |  |  |   |   |   |   |   |   |
|          | 2                                                                                                                                                                                                | 3                              | 1                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                     |                                                                                               |  |  |   |   |   |   |   |   |
|          | <b>Стиль общения</b>                                                                                                                                                                             |                                | <b>Характеристика</b>                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                     |                                                                                               |  |  |   |   |   |   |   |   |
|          | А                                                                                                                                                                                                | Ритуальный                     | 1                                                                                                                                                                                                         | К этому стилю относятся все разновидности диалогического общения: это равноправное взаимодействие, цель которого – взаимное познание, самопознание. |                                                                                               |  |  |   |   |   |   |   |   |
| Б        | Манипулятивный                                                                                                                                                                                   | 2                              | Этот стиль обычно задается культурой, в которой живет человек. Например, может быть стиль приветствий и вопросов, задаваемых при встрече, и ответов.                                                      |                                                                                                                                                     |                                                                                               |  |  |   |   |   |   |   |   |
| В        | Гуманистический                                                                                                                                                                                  | 3                              | Цель этого стиля - добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. При общении собеседник воспринимается не как целостная личность, а как носитель определенных нужных манипулятору качеств. |                                                                                                                                                     |                                                                                               |  |  |   |   |   |   |   |   |

| 2. | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между методом коммуникации и его характеристикой.</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |             |                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------|---|-----------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | <table><tr><th colspan="2">Метод коммуникации</th><th colspan="2">Характеристика</th></tr><tr><td>А</td><td>Пассивный</td><td>1</td><td>Люди очень неохотно делятся своими переживаниями и мнениями, редко отстаивают свои интересы. Им может быть трудно не только получить желаемое в процессе общения, но и дать собеседнику то, что ему необходимо.<br/>Человек, использующий такой метод общения, часто старается разговаривать как можно мягче, постоянно извиняется или оправдывается.</td></tr><tr><td>Б</td><td>Агрессивный</td><td>2</td><td>Этот метод коммуникации замечен сразу — и в речи, и в поведении. Такие люди часто разговаривают громко, склонны настойчиво добиваться своего, при этом их мало интересуют интересы и предпочтения других.</td></tr><tr><td>В</td><td>Пассивно-агрессивный</td><td>3</td><td>С первого взгляда человек, использующий этот метод общения, может показаться неконфликтным и уступчивым. Он избегает открытого противостояния и чаще склонен к молчаливому недовольству.</td></tr><tr><td>Г</td><td>Уверенный (ассертивный)</td><td>4</td><td>Люди, для которых характерен такой метод общения, способны открыто и честно делиться с другими своими мыслями, мнениями, идеями и переживаниями. Они всегда учитывают мнения и чувства других людей.</td></tr></table> |             | Метод коммуникации                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Характеристика |             | А | Пассивный | 1                  | Люди очень неохотно делятся своими переживаниями и мнениями, редко отстаивают свои интересы. Им может быть трудно не только получить желаемое в процессе общения, но и дать собеседнику то, что ему необходимо.<br>Человек, использующий такой метод общения, часто старается разговаривать как можно мягче, постоянно извиняется или оправдывается. | Б                                                                                                          | Агрессивный | 2 | Этот метод коммуникации замечен сразу — и в речи, и в поведении. Такие люди часто разговаривают громко, склонны настойчиво добиваться своего, при этом их мало интересуют интересы и предпочтения других. | В | Пассивно-агрессивный | 3 | С первого взгляда человек, использующий этот метод общения, может показаться неконфликтным и уступчивым. Он избегает открытого противостояния и чаще склонен к молчаливому недовольству. | Г | Уверенный (ассертивный) | 4 | Люди, для которых характерен такой метод общения, способны открыто и честно делиться с другими своими мыслями, мнениями, идеями и переживаниями. Они всегда учитывают мнения и чувства других людей. |
|    | Метод коммуникации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |             | Характеристика                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|    | А                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Пассивный   | 1                                                                                                                                                                                                    | Люди очень неохотно делятся своими переживаниями и мнениями, редко отстаивают свои интересы. Им может быть трудно не только получить желаемое в процессе общения, но и дать собеседнику то, что ему необходимо.<br>Человек, использующий такой метод общения, часто старается разговаривать как можно мягче, постоянно извиняется или оправдывается. |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|    | Б                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Агрессивный | 2                                                                                                                                                                                                    | Этот метод коммуникации замечен сразу — и в речи, и в поведении. Такие люди часто разговаривают громко, склонны настойчиво добиваться своего, при этом их мало интересуют интересы и предпочтения других.                                                                                                                                            |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
| В  | Пассивно-агрессивный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 3           | С первого взгляда человек, использующий этот метод общения, может показаться неконфликтным и уступчивым. Он избегает открытого противостояния и чаще склонен к молчаливому недовольству.             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
| Г  | Уверенный (ассертивный)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 4           | Люди, для которых характерен такой метод общения, способны открыто и честно делиться с другими своими мыслями, мнениями, идеями и переживаниями. Они всегда учитывают мнения и чувства других людей. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |             |                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |             |                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |             |                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
| 3. | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между понятием и его определением.</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |             |                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|    | <table><tr><th colspan="2">Понятие</th><th colspan="2">Определение</th></tr><tr><td>А</td><td>Вербальное общение</td><td>1</td><td>Важнейшая форма общения людей посредством языковых конструкций, создаваемых на основе определённых правил.</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |             |                                                                                                                                                                                                      | Понятие                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                | Определение |   | А         | Вербальное общение | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Важнейшая форма общения людей посредством языковых конструкций, создаваемых на основе определённых правил. |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|    | Понятие                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |             | Определение                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
| А  | Вербальное общение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 1           | Важнейшая форма общения людей посредством языковых конструкций, создаваемых на основе определённых правил.                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |
|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |             |                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |             |   |           |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                            |             |   |                                                                                                                                                                                                           |   |                      |   |                                                                                                                                                                                          |   |                         |   |                                                                                                                                                                                                      |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г |
| 1 | 2 | 3 | 4 |

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
| 3 | 1 | 2 |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                    |               |                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|
|    | Б                                                                                                                                                                                                                                                  | Речь          | 2                                                                                                                                                                                                                                                                | Использование слов для передачи информации. Главным инструментом является речь.                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | В                                                                                                                                                                                                                                                  | Язык          | 3                                                                                                                                                                                                                                                                | Знаково-символическая система, соотносящая понятийное содержание и типовое звучание (написание). |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4. | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между основными качествами, которые необходимы для межличностного общения, и их определениями</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца. |               |                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                  | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td>3</td><td>1</td><td>2</td></tr></table>                     | А | Б | В | 3 | 1 | 2 |   |   |
|    | А                                                                                                                                                                                                                                                  | Б             | В                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | 3                                                                                                                                                                                                                                                  | 1             | 2                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | <b>Качество</b>                                                                                                                                                                                                                                    |               | <b>Определение</b>                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| А  | Эмпатия                                                                                                                                                                                                                                            | 1             | Умение быть естественным в отношениях, не скрываться за масками или ролями, способность быть самим собой в контактах с окружающими.                                                                                                                              |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Б  | Аутентичность                                                                                                                                                                                                                                      | 2             | Умение с глазу на глаз общаться с другими людьми с полным сознанием своей ответственности; в случае несходства мнений – готовность пойти на конфликт, но не с целью испугать или покарать другого, а с надеждой на установление подлинных и искренних отношений. |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| В  | Конфронтация                                                                                                                                                                                                                                       | 3             | Умение видеть мир глазами других, понимать его так же, как они, воспринимать поступки с их же позиций.                                                                                                                                                           |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5. | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между основными функциями коммуникации и их характеристиками.</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца.                                 |               |                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                  | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>1</td></tr></table> | А | Б | В | Г | 2 | 4 | 3 | 1 |
|    | А                                                                                                                                                                                                                                                  | Б             | В                                                                                                                                                                                                                                                                | Г                                                                                                |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | 2                                                                                                                                                                                                                                                  | 4             | 3                                                                                                                                                                                                                                                                | 1                                                                                                |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | <b>Функция</b>                                                                                                                                                                                                                                     |               | <b>Характеристика</b>                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | А                                                                                                                                                                                                                                                  | Информативная | 1                                                                                                                                                                                                                                                                | Возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний.                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Б  | Интерактивная (побудительная)                                                                                                                                                                                                                      | 2             | Передача истинных или ложных сведений                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| В  | Перцептивная                                                                                                                                                                                                                                       | 3             | Восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания                                                                                                                                                                        |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Г  | Экспрессивная                                                                                                                                                                                                                                      | 4             | Организация взаимодействия между людьми, например, согласовать действия, распределить функции, повлиять на настроение, убеждения,                                                                                                                                |                                                                                                  |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |

|    |                                                                                                                                                                                                                 |                      |                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|
|    |                                                                                                                                                                                                                 |                      |                                                                                                                                                                                                                              | поведение собеседника, используя различные формы воздействия: внушение, приказ, просьба, убеждение                                                                                                                              |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 6. | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между коммуникативными барьерами и их характеристиками</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца.     |                      |                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td>1</td><td>3</td><td>2</td></tr></table>                     | А | Б | В | 1 | 3 | 2 |   |   |
|    | А                                                                                                                                                                                                               | Б                    | В                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | 1                                                                                                                                                                                                               | 3                    | 2                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | <b>Коммуникативный барьер</b>                                                                                                                                                                                   |                      | <b>Характеристика</b>                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | А                                                                                                                                                                                                               | Внешние помехи (шум) | 1                                                                                                                                                                                                                            | Нарушение каналов связи (плохая работа почты, телефона и т.д.).                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Б  | Социальные барьеры                                                                                                                                                                                              | 2                    | Особенности познавательных процессов: невнимательность, плохая память, низкий интеллект, отношение партнеров друг к другу (недоверие к коммуникатору порождает недоверие и к информации, неприязнь).                         |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| В  | Психологические барьеры.                                                                                                                                                                                        | 3                    | Причина в социальных различиях: политических; профессиональных; религиозных.                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 7. | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между методами разрешения конфликта и их характеристиками.</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца. |                      |                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                 | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>3</td><td>1</td><td>4</td><td>2</td></tr></table> | А | Б | В | Г | 3 | 1 | 4 | 2 |
|    | А                                                                                                                                                                                                               | Б                    | В                                                                                                                                                                                                                            | Г                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | 3                                                                                                                                                                                                               | 1                    | 4                                                                                                                                                                                                                            | 2                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | <b>Метод разрешения конфликта</b>                                                                                                                                                                               |                      | <b>Характеристика</b>                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|    | А                                                                                                                                                                                                               | Уход                 | 1                                                                                                                                                                                                                            | Здесь проявляется заинтересованность во взаимоотношениях, но малая заинтересованность в своей личности. Данный метод неприемлем в ситуации, когда он принимает форму манипуляции или применяется из-за страха быть отверженным. |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Б  | Уступка                                                                                                                                                                                                         | 2                    | Некоторые пытаются частично уступить или договориться, используя формулу «немного ты и немного я». Здесь прослеживается среднее взаимодействие, умеренное чувство уверенности в себе и умеренная степень заинтересованности. |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| В  | Победа                                                                                                                                                                                                          | 3                    | Некоторые люди избегают конфликта и прекращают взаимоотношения, когда возникает конфликт. Они могут покинуть                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |

|  |   |            |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |
|--|---|------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |   |            |   | комнату, выйти из дома, или иными способом избежать его обсуждения. Такой подход охарактеризован низким уровнем взаимодействия и неуверенностью в себе. Этот метод не подходит тогда, когда вопрос требует разрешения.                                                                                                        |  |
|  | Г | Компромисс | 4 | В данном методе чувство уверенности в себе находится на высоком уровне, а взаимодействие - на низшем.<br>Высокая заинтересованность в своих нуждах и желаниях, но меньшая заинтересованность во взаимоотношениях, а еще меньшая - в нуждах и желаниях других. Этот метод может быть уместен, когда защищается важный принцип. |  |

|    |                                                                                                                                                                                                                 |                   |                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                               |   |   |   |   |   |   |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| 8. | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между моделями поведения в конфликте и их характеристиками</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца. |                   |                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td>2</td><td>1</td><td>3</td></tr></table> | А | Б | В | 2 | 1 | 3 |
|    | А                                                                                                                                                                                                               | Б                 | В                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                               |   |   |   |   |   |   |
|    | 2                                                                                                                                                                                                               | 1                 | 3                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                               |   |   |   |   |   |   |
|    | <b>Модель поведения</b>                                                                                                                                                                                         |                   | <b>Характеристика</b>                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                               |   |   |   |   |   |   |
|    | А                                                                                                                                                                                                               | Деструктивный тип | 1                                                                                                                                      | Субъекты этого типа пассивны, они скорее уступят, чем продолжат борьбу. Этот тип опасен, потому что объективно способствует, а точнее, провоцирует и содействует чужим агрессивным устремлениям. Но может сыграть и позитивную роль, если противоречия между субъектами носят несерьезный характер. |                                                                                               |   |   |   |   |   |   |
| Б  | Конформистский тип                                                                                                                                                                                              | 2                 | Характеризуется постоянной готовностью к развязыванию конфликта, не склонен к компромиссам и настроен на полное подавление противника. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                               |   |   |   |   |   |   |
| В  | Конструктивный тип                                                                                                                                                                                              | 3                 | Стремится погасить конфликт, найти решение, приемлемое для обеих сторон, ищет варианты удовлетворения обоюдных интересов.              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                               |   |   |   |   |   |   |

|               |                                                                                                                                                                                 |                    |                                                                           |   |   |   |   |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|
| 9.            | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между вопросом и его типом</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца. |                    | <table><tr><td>А</td><td>Б</td></tr><tr><td>1</td><td>2</td></tr></table> | А | Б | 1 | 2 |
|               | А                                                                                                                                                                               | Б                  |                                                                           |   |   |   |   |
| 1             | 2                                                                                                                                                                               |                    |                                                                           |   |   |   |   |
| <b>Вопрос</b> |                                                                                                                                                                                 | <b>Тип вопроса</b> |                                                                           |   |   |   |   |

|  |   |                                                    |   |          |  |
|--|---|----------------------------------------------------|---|----------|--|
|  | А | Вас беспокоят боли в животе?                       | 1 | Закрытый |  |
|  | Б | Что случилось после того, как Вы вызвали «Скорую»? | 2 | Открытый |  |

*Тестовые задания на установление последовательности:*

| №<br>п/п | Содержание оценочного средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Ключ правильного<br>ответа |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| 10.      | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность этапов коммуникативного акта. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кодирование и выбор канала</li> <li>2. Зарождение идеи</li> <li>3. Передача</li> <li>4. Декодирование</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 2 1 3 4                    |
| 11.      | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность фаз в методике проведения тренинга коммуникативной компетентности. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Фаза «замораживания»</li> <li>2. Фаза «оттаивания»</li> <li>3. Фаза «изменения»</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 2 3 1                      |
| 12.      | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность формирования уровней эмпатии. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эмоциональная эмпатия проявляется в форме не только понимания состояния объекта, но и сопереживания ему.</li> <li>2. Поведенческая эмпатия – включает когнитивные, эмоциональные и, главное, поведенческие компоненты – оказание помощи и поддержки.</li> <li>3. Когнитивная эмпатия проявляется в виде понимания психического состояния другого человека (без изменения своего состояния).</li> </ol>                                                  | 3 1 2                      |
| 13.      | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность этапов коммуникационного процесса. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Воплощение идеи в слова, символы, в сообщение. Выбираются и используются различные каналы передачи информации, речь, жесты, мимика, письменные материалы, электронные средства связи: компьютерные сети, электронная почта и т. д.</li> <li>2. Передача информации через использование выбранных каналов связи.</li> <li>3. Этап обратной связи — отклик получателя на полученную информацию, на всех этапах коммуникационного процесса</li> </ol> | 2 3 5 4 1                  |

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |         |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
|     | <p>могут существовать помехи, искажающие смысл передаваемой информации.</p> <p>4. Получатель информации переводит вербальные (словесные) и невербальные символы в свои мысли — этот процесс называют декодированием.</p> <p>5. Начало обмена информацией, когда отправитель должен ясно представить, «что именно» (какую идею и какой форме ее выразить) и «с какой целью» он хочет передать и какую ответную реакцию получить.</p>                                        |         |
| 14. | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность стадий развития конфликта. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <p>1. Конфликтные действия.</p> <p>2. Снятие или разрешение конфликта.</p> <p>3. Потенциальное формирование противоречивых интересов, ценностей, норм</p> <p>4. Переход потенциального конфликта в реальный или стадию осознания участниками конфликта своих верно или ложно понятых интересов.</p> | 3 4 1 2 |

*Тестовые задания с развернутым ответом:*

| № п/п | Содержание оценочного средства                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Ключ правильного ответа |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 15.   | <p><b>Прочитайте текст и вставьте пропущенное слово.</b></p> <p>Способность распознавать эмоции и чувства другого человека, понимать его внутреннее состояние, проявлять заботу и сочувствие – это _____</p>                                                                                                       | эмпатия                 |
| 16.   | <p><b>Прочитайте текст и вставьте пропущенное слово.</b></p> <p>Система несловесных форм отношений и взаимопонимания людей. Реализуется как интонационно-тембровыми особенностями голоса (просодическими характеристиками речи), так и выразительными движениями (жест, поза, мимика) – это _____ коммуникация</p> | невербальная            |
| 17.   | <p><b>Прочитайте текст и ответьте на вопрос.</b></p> <p>Какой термин обозначает терпимость по отношению к другим людям, отличающимся по убеждениям, ценностям, вероисповеданию, национальности и поведению?</p>                                                                                                    | толерантность           |
| 18.   | <p><b>Прочитайте текст и вставьте пропущенное слово.</b></p> <p>Осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению – это _____</p>                                                                                                                                                               | рефлексия               |
| 19.   | <p><b>Прочитайте текст и вставьте пропущенное слово.</b></p> <p>Когда к человеку обращаются, не называя его по имени, — это _____ обращение.</p>                                                                                                                                                                   | обезличенное            |
| 20.   | <p><b>Прочитайте текст и вставьте пропущенное словосочетание.</b></p> <p>Навыки общения с пациентом позволяют легче справиться с трудностями общения, а также помогают экономить его физические и эмоциональные силы, предотвращая _____.</p>                                                                      | эмоциональное выгорание |

**ОПК-8**

Тестовые задания на установление соответствия:

| №<br>п/п                                           | Содержание оценочного средства                                                                                                                                                                                                              |                                     |                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                   | Ключ правильного<br>ответа                                                                                        |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 21.                                                | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между принципами, на которых строится коммуникация врача и пациента, и их содержанием.</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца. |                                     |                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                   | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>3</td><td>4</td><td>1</td><td>2</td></tr></table> |  |  |  | А | Б | В | Г | 3 | 4 | 1 | 2 |
|                                                    | А                                                                                                                                                                                                                                           | Б                                   | В                                                                                                                             | Г                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                    | 3                                                                                                                                                                                                                                           | 4                                   | 1                                                                                                                             | 2                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                    | <b>Принципы<br/>коммуникации</b>                                                                                                                                                                                                            |                                     | <b>Содержание</b>                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                    | А                                                                                                                                                                                                                                           | «Не навреди»                        | 1                                                                                                                             | Каждый пациент должен получать необходимую медицинскую помощь независимо от расы, вероисповедания, положения в обществе, материального благосостояния                                                             |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                    | Б                                                                                                                                                                                                                                           | «Делай благо»                       | 2                                                                                                                             | Решение о медицинском вмешательстве принимается на основе обсуждения процесса лечения между врачом и пациентом, что предполагается ответственность как врача, так и пациента за принятое решение                  |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| В                                                  | Принцип справедливости                                                                                                                                                                                                                      | 3                                   | Избегание вреда, в том числе активные действия по его предотвращению или исправлению                                          |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 22.                                                | Г                                                                                                                                                                                                                                           | Принцип уважения автономии личности | 4                                                                                                                             | Сведение к минимуму вредного воздействия                                                                                                                                                                          | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>3</td><td>1</td><td>4</td><td>2</td></tr></table> |  |  |  | А | Б | В | Г | 3 | 1 | 4 | 2 |
|                                                    | А                                                                                                                                                                                                                                           | Б                                   | В                                                                                                                             | Г                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                    | 3                                                                                                                                                                                                                                           | 1                                   | 4                                                                                                                             | 2                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                    | <b>Прочитайте текст и установите соответствие между моделью взаимоотношения врач-пациент по Роберту Витчу и ее характеристикой.</b><br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца.      |                                     |                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| <b>Модель<br/>взаимоотношения<br/>врач-пациент</b> |                                                                                                                                                                                                                                             | <b>Характеристика</b>               |                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 22.                                                | А                                                                                                                                                                                                                                           | Инженерная                          | 1                                                                                                                             | Межличностные отношения здесь подобны отношениям священника и прихожанина или отца и ребёнка, наставника и подопечного. Принципы отношения к пациенту – любовь, милосердие, забота, благодеяние и справедливость. | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>3</td><td>1</td><td>4</td><td>2</td></tr></table> |  |  |  | А | Б | В | Г | 3 | 1 | 4 | 2 |
|                                                    | А                                                                                                                                                                                                                                           | Б                                   | В                                                                                                                             | Г                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3                                                  | 1                                                                                                                                                                                                                                           | 4                                   | 2                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Б                                                  | Пастырская (патерналистская)                                                                                                                                                                                                                | 2                                   | Взаимодействия врача и пациента осуществляются на принципах общественного договора. Пациенты заключают договор на медицинское |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                |                                                                                                        | обслуживание с лечебным учреждением или через страховую компанию. Каждая сторона в таком договоре несёт свои обязательства, и каждая достигает своей выгоды.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                 |  |                |  |   |             |   |                                                                                                        |   |                |   |                                                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--|----------------|--|---|-------------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------|---|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|
|                                 | В                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Коллегиальная  | 3                                                                                                      | В рамках этой модели пациент воспринимается врачом как безличный механизм. Задача врача - исправление отклонений в неисправном физиологическом механизме. Методы диагностики, которые использует врач, биохимические, биофизические, рентгенологические и другие. Основным недостатком этого типа отношений является технократический подход к пациенту, который противоречит принципу уважения прав и достоинства личности. Пациент не участвует в обсуждении процесса лечения. |                                 |  |                |  |   |             |   |                                                                                                        |   |                |   |                                                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                 | Г                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Контрактная    | 4                                                                                                      | Здесь господствует принцип равноправия. Врач сообщает правдивую информацию о диагнозе, методах лечения, возможных осложнениях и последствиях заболевания. Пациент участвует в обсуждении этой информации. Здесь реализуется право пациента на свободу выбора. Такая гармония в отношениях между врачом и пациентом скорее исключение из правила. На процесс лечения негативно могут влиять некомпетентность или особенности психики пациента.                                    |                                 |  |                |  |   |             |   |                                                                                                        |   |                |   |                                                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 23.                             | <p><b>Прочитайте текст и установите соответствие между типами реагирования на заболевание по типологии Личко и Иванова и их характеристиками.</b></p> <p>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца.</p> <table><tr><th colspan="2">Тип реагирования на заболевание</th><th colspan="2">Характеристика</th></tr><tr><td>А</td><td>Гармоничный</td><td>1</td><td>«Уход от болезни в работу», даже при тяжести болезни и страданиях больные стараются продолжать работу.</td></tr><tr><td>Б</td><td>Эргопатический</td><td>2</td><td>Трезвая оценка своего состояния без склонности преувеличивать его</td></tr></table> |                |                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Тип реагирования на заболевание |  | Характеристика |  | А | Гармоничный | 1 | «Уход от болезни в работу», даже при тяжести болезни и страданиях больные стараются продолжать работу. | Б | Эргопатический | 2 | Трезвая оценка своего состояния без склонности преувеличивать его | <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td>2</td><td>1</td><td>3</td><td>4</td></tr></table> | А | Б | В | Г | 2 | 1 | 3 | 4 |
| Тип реагирования на заболевание |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Характеристика |                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                 |  |                |  |   |             |   |                                                                                                        |   |                |   |                                                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| А                               | Гармоничный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 1              | «Уход от болезни в работу», даже при тяжести болезни и страданиях больные стараются продолжать работу. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                 |  |                |  |   |             |   |                                                                                                        |   |                |   |                                                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Б                               | Эргопатический                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 2              | Трезвая оценка своего состояния без склонности преувеличивать его                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                 |  |                |  |   |             |   |                                                                                                        |   |                |   |                                                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| А                               | Б                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | В              | Г                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                 |  |                |  |   |             |   |                                                                                                        |   |                |   |                                                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2                               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 3              | 4                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                 |  |                |  |   |             |   |                                                                                                        |   |                |   |                                                                   |                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |   |   |

|  |   |                  |   |                                                                                                                                                                                       |  |
|--|---|------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |   |                  |   | тяжесть, стремление активно содействовать успеху лечения.                                                                                                                             |  |
|  | В | Анозогнозический | 3 | Активное отбрасывание мыслей о болезни, о возможных её последствиях, непризнание себя больным, отрицание очевидного в проявлениях болезни, приписывание их случайным обстоятельствам. |  |
|  | Г | Апатический      | 4 | Полное безразличие к своей судьбе, к исходу болезни, к результатам лечения, пассивное подчинение процедурам и лечению только при настойчивом побуждении извне.                        |  |

*Тестовые задания на установление последовательности:*

| № п/п | Содержание оценочного средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Ключ правильного ответа |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 24.   | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность вербальных проявлений агрессии. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. повышенный темп речи</li> <li>2. нарастающий темп речи</li> <li>3. грубые слова, оскорбления</li> </ol>                                                                                                                                   | 1 2 3                   |
| 25.   | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность действий при посещении незрячего пациента. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Взять руку пациента и помочь ему ощупать стул, поводить рукой пациента по поверхности стула;</li> <li>2. Направить руку незрячего на спинку стула или подлокотник</li> <li>3. Взять его за локоть и усадить на стул</li> </ol> | 2 1 3                   |
| 26.   | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность начального этапа медицинской консультации по Калгари-Кембриджской модели. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Установления первоначального контакта</li> <li>2. Выяснение причин обращения за медицинской помощью</li> <li>3. Подготовка</li> </ol>                                                           | 3 1 2                   |
| 27.   | <p><b>Прочитайте текст и установите последовательность шагов для выяснения причин обращения пациента за медицинской помощью по Калгари-Кембриджской модели. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо через пробел.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Задать вводный вопрос</li> <li>2. Выслушать пациента, не перебивая</li> <li>3. Провести скрининг</li> </ol>                                                          | 1 2 3                   |

*Тестовые задания с развернутым ответом:*

| №<br>п/п | Содержание оценочного средства                                                                                                                                                                                                                                                | Ключ правильного<br>ответа |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| 28.      | <b>Прочитайте текст и вставьте пропущенное слово.</b><br>Согласно теории Роберта Витча, _____ модель – это модель отношений между врачом и пациентом, в которой межличностные отношения подобны отношениям священника и прихожанина, отца и ребенка, наставника и подопечного | патерналистская            |
| 29.      | <b>Прочитайте текст и вставьте пропущенное слово.</b><br>Уровень сформированности межличностного и профессионального опыта взаимодействия с окружающими – коммуникативная _____ врача                                                                                         | компетентность             |
| 30.      | <b>Прочитайте текст и вставьте пропущенное слово.</b><br>Взаимопонимание пациента и врача, согласие пациента с назначенным лечением – это _____.                                                                                                                              | комплаенс                  |

### 3.2.2. Перечень вопросов для зачета

#### 3 семестр

##### УК-4

1. Коммуникации в медицине.
2. Выстраивание отношений с пациентом.
3. Использование невербального языка.
4. Установление первоначального контакта.
5. Вовлечение пациента в процесс общения.
6. Навыки процесса для понимания проблем пациента.
7. Понятие «Комплаенс». Факторы, влияющие на приверженность лечению.
8. Коммуникативная компетентность врача. Формирование коммуникативной компетентности, её роль в межличностном взаимодействии в системе «врач — пациент».
9. Структура коммуникации врача и пациента
10. Начало консультации.
11. Сбор информации на медицинской консультации.
12. Объяснение и планирование.
13. Завершение консультации.
14. Достижение взаимопонимания: учет позиции пациента.

##### ОПК-8

15. Планирование: совместное принятие решений. Обсуждение исследований и процедур.
16. Принципы, характеризующие эффективное общение.
17. Примеры способов улавливания вербальных и невербальных сигналов.
18. Эмпатия.
19. Использование визуальных методов подачи информации.
20. Каковы конкретные элементы завершения консультации.

#### **4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Оценивание знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций осуществляется путем проведения процедур текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с Положением о порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости, порядке и формах проведения промежуточной аттестации ординаторов.

##### **Подготовка оценочных материалов для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации, проведения контроля остаточных знаний, диагностической работы и других оценочных мероприятий**

##### ***Тестирование:***

Тестирование представляет собой выполнение обучающимися тестовых заданий, включающих в себя:

1. Выполнение тестовых заданий с выбором одного правильного ответа (время для расчета общего времени проведения оценочного мероприятия составляет не менее 3 (трех) минут на одно задание);
2. Выполнение тестовых заданий на установление правильной последовательности или соответствия (время для расчета общего времени проведения оценочного мероприятия составляет не менее 5 (пяти) минут на одно задание);
3. Выполнение тестовых заданий с развернутым ответом (время для расчета общего времени проведения оценочного мероприятия составляет не менее 7 (семи) минут на одно задание).

Эталоны правильных ответов (ключи правильных ответов) к тестовым заданиям представлены в фонде оценочных средств дисциплины.

##### ***Письменные и устные задания, предполагающие предоставление обучающимся развернутого мотивированного ответа:***

- ситуационные задачи, практические задания, лабораторные работы, учебно-исследовательские работы, учебные истории болезней (далее – практические задания) (время для расчета общего времени проведения оценочного мероприятия составляет не менее 30 (тридцати) минут).

Решение/выполнение практических заданий определено следующими «ключами»:

Шаг 1. Изучение условий практических заданий, предполагающее внимательное прочтение. На данном этапе важно понять какие процессы происходят, какие роли выполняют «участники практического задания», какие данные предоставлены и что требуется решить/выполнить (то есть какой результат должен быть получен).

Шаг №2. Анализ условий практического задания. В данном случае важно определить описанные тенденции, стороны, числовые данные (показатели или иные точные сведения). Не помешает соотнести заявленные сведения с теоретическими канонами и определить: какие формулы допустимы, какие правила применимы в данной ситуации или случае, нормы и пр.

Шаг №3. Сортировка данных и построение логики решения. На данном этапе важно классифицировать сведения и установить их связь с определёнными научными, учебными и иными критериями, подобрать наиболее подходящие условия, формулы, алгоритмы, методики, правила и пр.

Шаг №4. Определение точной последовательности действий. В данном случае важно определить достаточность данных для решения/выполнения практического задания, необходимость и способы получения дополнительной или недостающей информации для выработки решения. По результатам четвертого шага ординатор должен определить точную последовательность действий и описать ее в виде решения по этапам, обосновав каждый момент.

Шаг №5. Оформление практического задания. Данный вариант зависит от условий его реализации: достаточно устно озвучить решение и обосновать его, в виде письменного ответа на задание – представить в соответствующем виде (кратко, емко и обоснованно изложив ход мыслей и решения, результат).

- *ответы на вопросы для опроса в ходе текущего контроля, ответы на вопросы для зачета/зачета с оценкой, ответы на вопросы экзамена* (время для расчета общего времени проведения оценочного мероприятия составляет не менее 25 (двадцати пяти) минут;

Подготовка к устному ответу строится с применением разработанного «ключа»:

Шаг №1. Вдумайтесь в формулировку данного вопроса.

Шаг №2. Посмотрите на вопрос, как на задачу. Проведите анализ (какими фактами Вы располагаете, к какому выводу можно подвести слушателей).

Шаг №3. Выделите главную мысль; разбейте знания по вопросу на смысловые абзацы; убедитесь, что всё понятно.

Шаг №4. Разделите лист ответа на две части.

- в левой наметьте план ответа. Следите, чтобы этапы плана не нарушали логических рассуждений.

- в правой части сделайте необходимые выборки к пунктам плана: примеры, правила, формулировки, схематические записи. Убедитесь, что каждый этап плана обоснован. Особое внимание обратите на наиболее важные факты.

Шаг №5 Выстройте четкий с применением профессиональных терминов, логический ответ. Минимизируйте при ответе «общую информацию», строго отвечайте на поставленный вопрос. Речь должна быть внятной, аргументы доказательными. Будьте готовы к возможным дополнительным уточняющим вопросам по заявленной теме.

При выполнении письменных и устных заданий, предполагающих предоставление обучающимся развернутого мотивированного ответа необходимо подробно ответить на поставленные теоретические вопросы, описать ход выполнения (решения) практической составляющей, сформулировать выводы и интерпретировать полученные результаты.

**Практические навыки** – (10-25 минут) демонстрируются с применением разработанного «ключа»:

Шаг №1. Выслушайте/прочтите объяснения преподавателя. Этап теоретического осмысления работы.

Шаг №2. Показ. Этап инструктажа.

Шаг №3. Проба. Этап, на котором 2-3 ординатора выполняют работу, а остальные наблюдают и под руководством преподавателя делают замечания, если в процессе работы допускается ошибка.

Шаг №4. Выполнение работы. Этап, на котором каждый самостоятельно выполняет задание. В ходе демонстрации практических навыков обучающемуся необходимо:

- оснастить рабочее место с соблюдением всех требований к подготовке для выполнения практического навыка (при необходимости),

- соблюдать все требования к безопасности;

- выполнить последовательно практические действия в соответствии с алгоритмом выполнения на специализированном оборудовании (манекене, муляже и пр.), ординаторе-волонтере, т.п.

- все действия обосновать.

Шаг №5. Контроль. На этом этапе работы ординаторов принимаются и оцениваются. Учитывается качество выполнения, бережное отношение к времени, скорость и правильное выполнение задания.

**Доклады, рефераты, эссе** – (15-25 минут) выполняются с использованием разработанного «ключа»:

Шаг №1. Тема реферата, доклада, эссе выбирается ординатором самостоятельно из предлагаемого перечня с учетом собственных интересов и возможностей.

Шаг №2. Реферат, доклад, эссе выполняется на основе теоретического анализа и обобщения данных научно-методической литературы.

Шаг №3. После выбора темы необходимо подобрать источники литературы и ознакомиться с их содержанием. При подборе литературы следует пользоваться электронными библиотечными системами, возможностями читального зала, консультаций профессорско-преподавательского состава кафедры. Литература по теме должна быть законспектирована и выписана на отдельные карточки. Это ускорит в дальнейшем составление списка литературы, плана реферата.

Шаг №4. После ознакомления с литературой разрабатывается структура (содержание) реферата.

Шаг №5. Теоретические выводы подкрепляются практическим материалом по выбранной теме.

Шаг №6. Подготовка реферата, доклада, эссе к защите с использованием презентации.

Шаг №7. Обсуждение в группе и оценка защиты реферата, доклада, эссе.

**Общая продолжительность общего времени проведения оценочного мероприятия не должна превышать два академических часа (90 минут).**