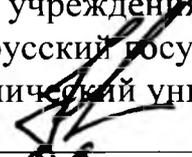


Учреждение образования
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»


_____ В.Ю.Шутилин
29.06. 2021 г.

Регистрационный № УД 4928-21/уч.

КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСАХ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальностей
1-25 01 04 «Финансы и кредит»,
1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям)
(направление специальности 1-25 01 08 -01 «Бухгалтерский учет, анализ и
аудит (в банках)»)

Учебная программа составлена на основе учебного плана по специальности «Финансы и кредит» рег.№ _____ от _____, по специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (по направлениям)» рег.№ _____ от _____

СОСТАВИТЕЛИ:

Ноздрин-Плотницкий В.И. доцент кафедры банковского дела, учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат педагогических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Бакунович М.Ф. заведующий кафедрой психологического обеспечения профессиональной деятельности учреждения образования "Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка", кандидат психологических наук, доцент;

Лесневская Н.А. декан факультета финансов и банковского дела учреждения образования "Белорусский государственный экономический университет", кандидат экономических наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой банковского дела учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(протокол № 10 от 12.05.2021)

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(протокол № 5 от 22.06.2021)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа дисциплины «Коммуникативные технологии в финансах» разработана в соответствии с образовательным стандартом и учебными планами специальности высшего образования первой ступени для специальностей 1-25 01 04 «Финансы и кредит», 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (по направлениям). Направление специальности 1-25 01 08 - 01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (в банках)»

Учебная дисциплина «Коммуникативные технологии в финансах» относится к дисциплинам компонента учреждения высшего образования.

Изучение учебной дисциплины «Коммуникативные технологии в финансах» позволит приобрести профессиональные умения добиваться поставленных целей, направленных на развитие профессионализма личности, при котором бы и обучаемый, и педагог выступали равноправными субъектами образовательного процесса и получали обоюдное удовлетворение от совместной деятельности.

Цель учебной дисциплины – усвоение студентами технологий в коммуникативной сфере, знакомство с особенностями делового общения, развитие у них коммуникативных и социально-перцептивных умений, привитие навыков бесконфликтного и результативного общения.

Задачи учебной дисциплины «Коммуникативные технологии в финансах»:

- формирование у студентов навыков самостоятельного оперирования системой научных понятий в данной области;
- ознакомление студентов с технологиями, применяемыми в данной области;
- овладение приемами эффективного установления контакта;
- освоение техник эффективной передачи информации;
- формирование у студентов навыков бесконфликтного общения и взаимодействия;
- привитие студентам внутренней мотивации к глубокому изучению данной дисциплины и чувства личной ответственности за уровень своей профессиональной подготовленности к взаимодействию с людьми;
- формирование у студентов нравственных качеств как обязательного условия успешного выполнения своих профессиональных обязанностей.

Программа основывается на материале, включающем категориальный аппарат общей теории коммуникации. Ее освоение направлено на формирование у студентов научно обоснованной, систематически развиваемой системы представлений о коммуникативных технологиях, их возможностях, а также тенденциях и перспективах их развития. Учебная дисциплина «Коммуникативные технологии» читается на первом курсе и имеет непосредственную тематическую и предметную связь с такими учебными

дисциплинами как «Основы психологии и педагогики», «Философия», «Социология», «Финансы» и др.

По завершении изучения учебной дисциплины «Коммуникативные технологии в финансах» студент должен:

знать:

- структуру процесса коммуникации, особенности и барьеры социальной коммуникации, специфику социальной коммуникации;
- роль коммуникативных технологий в жизни общества, место коммуникативных технологий в ряду социальных технологий;
- сущность и содержание процесса общения, его особенности в профессиональной сфере;
- социально-психологические и этические проблемы делового общения;
- принципы профессиональной этики и основы правового регулирования деятельности, предусматривающей использование коммуникативных технологий.
- психологические закономерности общения и взаимодействия с людьми;
- пути и способы предупреждения конфликтных ситуаций и их конструктивного разрешения;
- сущность и способы управленческого взаимодействия;
- методы и способы социально-психологического воздействия;
- основные направления прикладных исследований в данной области.

уметь:

- находить и интерпретировать результаты научных исследований коммуникативных процессов, а также использовать их для формулирования гипотез и составления прогнозов;
- применять современные коммуникативные технологии для эффективного достижения целей в профессиональной деятельности, общественной жизни и межличностных отношениях;
- подбирать и разрабатывать оптимальные средства коммуникативного взаимодействия сообразно поставленным целям с учетом их побочных результатов и предвидимых последствий;
- анализировать профессиональные процессы на предмет использования в них коммуникативных технологий;
- ориентироваться в культурно-исторических предпосылках и правовых основах использования современных коммуникативных технологий;
- эффективно строить деловые отношения с различными категориями людей;
- определять барьеры общения и межличностного взаимодействия, а также условия их успешного преодоления;
- владеть навыками эффективного общения в типичных ситуациях практической деятельности;
- применять способы познания и интерпретации внешности и поведения людей в процессе общения;

- использовать техники общения при разрешении конфликтов профессиональной деятельности и личной жизни;
- адаптироваться в системе межличностных отношений в сфере профессиональной деятельности.

владеть:

- компетенциями, необходимыми для профессиональной деятельности;
- эффективными навыками участия в профессиональном взаимодействии в различных сферах деятельности;
- навыками приема, анализа и решения проблем коммуникации;
- методами принятия решений по управлению потоками профессиональной информации;
- навыками применения разнообразных технологий эффективного общения;
- навыками самостоятельной организации и проведения деловых и межличностных форм общения;
- навыками развития своего творческого потенциала и самосовершенствования.

В результате изучения учебной дисциплины «Коммуникативные технологии в финансах» формируются специализированные компетенции.

СК – моделировать и проектировать собственную профессиональную деятельность в финансовой и банковской сфере, организовывать и руководить работой коллектива

Методическая организация учебной дисциплины.

На изучение учебной дисциплины «Коммуникативные технологии в финансах» для специальностей 1-25 01 04 «Финансы и кредит», 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (по направлениям). Направление специальности 1-25 01 08 - 01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (в банках)» учебным планом отводится 120 учебных часов, из них 52 часа – аудиторных, примерное распределение которых по видам занятий включает: 28 – лекционных, 24 – семинарских.

Форма текущей аттестации по учебной дисциплине – экзамен.

Форма получения высшего образования – очная (дневная), заочная.

Примерный тематический план

| № п/п | Наименование темы | Количество часов | | |
|----------|---|------------------|-------|--------|
| | | всего | лекц. | практ. |
| 1. | Т.1 Коммуникативные технологии как предмет научного знания | 4 | 2 | 2 |
| 2 | Т.2 Взаимовосприятие в процессе общения | 6 | 4 | 2 |
| 3. | Т. 3 Потребности как информационный фильтр в коммуникации | 4 | 2 | 2 |
| 4. | Т.4 Мотивация личности в коммуникации | 4 | 2 | 2 |
| 5. | Т.5 Цели и ценностные ориентации в общении | 4 | 2 | 2 |
| 6. | Т.6 Влияние установки и языкового фильтра на восприятие информации | 4 | 2 | 2 |
| 7. | Т.7 Закономерности понимания и усвоения информации | 4 | 2 | 2 |
| 8. | Т.8 Коммуникативные технологии и формирование поведенческой гибкости | 6 | 4 | 2 |
| 9. | Т.9 Технологии снятия психологических барьеров в общении | 4 | 2 | 2 |
| 10. | Т.10 Технологии нахождения совпадающих интересов и прояснения принципов общения | 4 | 2 | 2 |
| 11. | Т.11 Система выявления качеств, опасных для общения и адаптации к собеседнику | 4 | 2 | 2 |
| 12. | Т.12 Приемы влияния на психику собеседника | 4 | 2 | 2 |
| | Всего часов | 52 | 28 | 24 |

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Коммуникационные технологии как предмет научного знания

Проблема общения в современном мире. Место и роль технологий в деловых отношениях. Значение и особенности коммуникативных технологий. Предмет, объект и основные категории курса. Цели и задачи курса. Сущность и особенности процесса общения. Функции общения. Психологические особенности применения коммуникативных технологий. Проблемы и перспективы применения современных коммуникативных технологий.

Коммуникация в узком и широком смысле слова. Общение как информационный процесс. Особенности коммуникативного процесса между людьми, влияние позиции партнёров на эффективность коммуникативного процесса. Психологические механизмы передачи и приема информации в коммуникативном процессе.

Тема 2. Психология восприятия в процессе общения

Понятие социальной перцепции и ее психологическое содержание. Объекты и субъекты социальной перцепции. Общение как восприятие и понимание людьми друг друга. Динамика межличностного восприятия. Психологические факторы и механизмы формирования образа человека и взаимоотношений. Стереотипизация. Идентификация. Рефлексия. Эмпатия. Аттракция. Казуальная атрибуция как механизм интерпретации поступков и чувств человека.

Перцептивные эталоны. Феномен «ореола» и стеретипизации. Феномен первого впечатления и факторы его формирования.

Социально-перцептивные ошибки, причины их возникновения и способы преодоления. Самопрезентация как элемент формирования позитивного впечатления.

Применение способов познания людей по внешним признакам и интерпретация их намерений в процессе общения.

Причины искажения информации. Уровни коммуникации.

Тема 3. Потребности как информационный фильтр в коммуникации.

Потребность как осознаваемое и переживаемое человеком состояние нужды в чем-либо. Потребности как одна из категорий причинности поведения. Инстинкт как готовность к активности по В. Макдугаллу. Три компонента инстинкта: склонность к выборочному восприятию определенных стимулов, эмоциональное возбуждение и активация склонности добиваться достижения цели.

Влияние инстинктивных склонностей на качество восприятия и усвоения информации.

Теория потребностей Абрахама Маслоу. Потребности как базовый «импульс» к развитию и самосовершенствованию. Зависимость между степенью удовлетворенности потребностей человека и качеством коммуникации.

Диагностика потребностей в процессе общения с собеседником.

Тема 4 Мотивация личности в коммуникации

Мотив как сложное психологическое образование. Мотивация как побуждение к деятельности определенным мотивом, процесс выбора оснований для определенной направленности действий.

Направленности мотивации – достижение поставленной цели или избегание неудачи.

Системный подход к изучению мотивов (Генри Мюррей).

Факторы, влияющие на мотивацию трудового поведения (М. Вудкок и Д. Фрэнсис).

Два подхода к мотивации профессиональной деятельности. Теории содержательной стороны мотивации. Потребности человека, как основа мотивов и деятельности. Теории А. Маслоу, Д. МакКлелланда, Фр. Герцберга. Теории процессов мотивации. Теория ожиданий В. Врума, теория Портера-Лоулера, теории мотивации Дугласа Макгрегора. Мотивы взаимодействия в коммуникации. Особенности определения мотивов поведения собеседника.

Тема 5. Цели и ценностные ориентации в общении

Целеполагание в коммуникации. Системный подход в постановке целей в профессиональной деятельности. Техника определения экологичности целей. Техника критериев оформления целей (Л. Камерон-Бэндлер). Техника планирования достижения результата. Техника оценки желаний и ожиданий. Техника «Определение приоритетов целей». Техника установления целей (по Ш. Гавейн). Техника планирования жизни по М. Шлепецкому. Техника «формула поведенческого изменения».

Ценности как выбор жизненно важного. Особенности прояснения своей системы ценностей и собеседника. Систематизированное прояснение ценностей как процесс самопознания. Система ценностей по М. Вудкоку и Д. Фрэнсису.

Соотношение между личными и корпоративными взглядами. Методика «Ценностные ориентации М. Рокича. Влияние и воздействие в ходе коммуникации на личность через ее систему ценностей.

Тема 6. Влияние установки и языкового фильтра на восприятие информации

Установка как сформировавшаяся неосознанная готовность воспринимать окружающее под определенным углом зрения. Направленность установки на личность собеседника, суть беседы и обстоятельства разговора, предметы или

явления. Структура и функции социальной установки. Формирование социальных установок. Виды социальных установок.

Эмоциональное сопровождение процесса восприятия информации. Отношение к информации и качество ее восприятия.

Построение речи в коммуникации. Вербальная (знаковая) система коммуникации. Речевые особенности аудиала, кинестета, визуала и дигитала. Невербальные средства общения (неречевая знаковая система). Кинесика, проксемика, паралингвистика, экстралингвистика, визуальное общение. Особенности влияния тактильной и ольфакторной систем на ход общения. Особенности деятельности коммуникатора при передаче информации.

Построение коммуникации с собеседниками, исходя из их речевых особенностей.

Тема 7. Закономерности понимания и усвоения информации

Амбивалентность языка. Закономерности понимания информации. Особенности усвоения информации. Особенности работы мозга и качество усвоения информации, исходя из доминирования одного из полушарий. Прикладная психолингвистика.

«Жесткое и мягкое кодирование» в коммуникации. Влияние ритма на усвоение информации. Система построения информации для качественного его усвоения. Система диагностики характерологических особенностей личности.

Тема 8. Коммуникативные технологии и формирование поведенческой гибкости

Моделирование как феномен. Особенности создания алгоритма поведения человеком. Стереотипность поведенческих реакций. Модели восприятия, мышления, поведения. Модель действий и деятельности. Поведенческая гибкость. Моделирование поведенческой гибкости как индивидуальный процесс. Принципы моделирования поведения. Модель Т.О.Т.Е. Алгоритм поведения успешных людей: постановка целей, чувствительность, гибкость.

Особенности тренировки поведенческой гибкости. Применение модели Уолта Диснея в практической деятельности. Моделирование и выработка гибкости - достижение конгруэнтности. Синтоническая модель общения. Конгруэнтность и неконгруэнтность. Трансактный анализ Э. Берна. Роль как модель поведения. Роли родителя, ребенка и взрослого. Моделирование взаимодействия. Теория обмена. Теория символического интеракционизма в управлении. Применение психоаналитической теории при оценке взаимодействия людей. Теория управления впечатлениями.

Тема 9. Технологии снятия психологических барьеров в общении

Барьеры общения как факторы, затрудняющие процесс коммуникации. Типология психологических барьеров. Формы барьеров по Н. И. Шевандрину.

Барьеры понимания: фонетический стилистический, семантический и логический. Барьеры социально-культурного различия и барьеры отношения.

Поведенческие барьеры общения по Ю.П. Платонову. Эмоциональные, субъективные и барьеры процесса общения.

Положительные и отрицательные факторы, проявляющиеся при снятии психологических барьеров в общении. Особенности снятия психологических барьеров общения в практической деятельности.

Сотрудничество как форма взаимодействия. Психологические предпосылки, факторы и механизмы организации сотрудничества. Кооперация и конкуренция как формы взаимодействия.

Тема 10. Технологии нахождения совпадающих интересов и прояснения принципов общения.

Установление контакта с собеседником на основе прояснения его интересов. Применение технологии логических уравнений. Внешнее окружение как базовый уровень общения. Общение и взаимодействие с окружением на уровне поведения. Моделирование общения на уровне способностей. Нахождение совпадающих интересов на уровне системы убеждений. Общение на уровне идентичности (identity) как высшее проявление человека.

Тактические приемы, применяемые в общении: «Наращение», «Детализация», «Проблемы», «Переключение». Положительные и отрицательные факторы, проявляющиеся при нахождении совпадающих интересов.

Механизмы прояснения принципов общения. Подготовка и применение принципов «Готовности», «Ответного сообщения о себе», «Постепенного раскрытия своих качеств» и «Избегания». Тактические приемы, применяемые в практике: «Формулирование принятого», «Подведение итогов», «Сходные мнения», «Оправданные ожидания».

Признаки и показатели прояснения принципов общения. Положительные и отрицательные факторы, проявляющиеся при прояснении принципов общения.

Тема 12. Приемы влияние на психику собеседника

Общая характеристика методов и приемов социально-психологического воздействия. Эффективность приемов и техник влияния на человека в ходе общения и взаимодействия. Универсальные процессы, влияющие на построение человеком моделей окружающей среды. Обобщение (генерализация), исключение (стирание, забывание), искажения (фантазирование). Метамоделю как система прояснения модели мира человека. Система уточнения смысла сказанного собеседником. Использование приема присоединения и ведение в практике общения и взаимодействия. Особенности применения приемов якорения, переходов и трюизмов в практике. Использование приемов переформирования, выбор без выбора и метафоры при разрешении конфликтных

ситуаций. Приемы допущения, аналогового обозначения и свертки в практической деятельности

Убеждение и внушение как методы организованного воздействия. Рациональные и эмоциональные характеристики убеждающего воздействия. Условия эффективности убеждения.

Внушение как целенаправленное неаргументированное воздействие. Условия эффективности внушения. Феномены суггестии. Прикладное значение исследований социальной суггестии. Подражание. Кумиры. Идеалы. Мода.

Социально-психологические факторы формирования общественного настроения. Особенности действия механизмов общественного настроения.

Заражение как способ группового воздействия. Феномен толпы. Паника. Психологические модели поведения личности и группы в условиях паники.

Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Коммуникативные технологии в финансах»
для дневной формы получения высшего образования

| Номер раздела, темы | Название раздела, темы | Количество аудиторных часов | | | | | | | Иное | Форма контроля знаний |
|---------------------|--|-----------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|--------|-------|--------|-----------------------|
| | | Лекции | Практические занятия | Семинарские занятия | Лабораторные занятия | Количество часов УСР | | | | |
| | | | | | | лекц | Ппр. з | Лла б | | |
| 1 | Т.1 Коммуникативные технологии как предмет научного знания | 2 | 2 | | | | | | [2;16] | экзамен |
| 2 | Т.2 Взаимовосприятие в процессе общения | 4 | 2 | | | | | | | Опрос, рефераты |
| 3 | Т. 3 Потребности как информационный фильтр в коммуникации | 2 | 2 | | | | | | [2;16] | Опрос, рефераты |
| 4 | Т.4 Мотивация личности в коммуникации | 2 | 2 | | | | | | | |
| 5 | Т.5 Цели и ценностные ориентации в общении | 2 | 2 | | | | | | [1;2] | Опрос, рефераты |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|--|--|--|--|--|-------|-----------------|
| | | | | | | | | | | |
| 6 | Г.6 Влияние установки и языкового фильтра на восприятие информации | | | | | | | | | Опрос, рефераты |
| | | 2 | 2 | | | | | | [1;2] | |
| 7 | Тема 7 Закономерности понимания и усвоения информации | | | | | | | | | Опрос, рефераты |
| | | 2 | 2 | | | | | | [2] | |
| 8 | Тема 8 Коммуникативные технологии и формирование поведенческой гибкости | | | | | | | | | |
| | | 4 | 2 | | | | | | [2] | Опрос, рефераты |

| | | | | | | | | | | |
|--|--------------------|-----------|-----------|--|--|--|--|--|--|--------------------|
| | | | | | | | | | | Опрос, рефераты |
| | | | | | | | | | | |
| | Всего часов | 28 | 24 | | | | | | | |

Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Коммуникативные технологии в финансах»
для заочной формы получения высшего образования

| Номер раздела, темы | Название раздела, темы | Количество аудиторных часов | | | | | | Иное | Форма контроля знаний | |
|------------------------|--|-----------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|-----------|--------|-----------------------------|----------|
| | | Лекции | Практические занятия | Семинарские занятия | Лабораторные занятия | Количество часов УСР | | | | |
| | | | | | | лекц | Ппр. з | | | Лла б |
| 1 | Т.1 Коммуникативные технологии как предмет научного знания | 2 | | | | | | [2;16] | экзамен | |
| 2 | Т.2 Взаимовосприятие в процессе общения | 2 | | | | | | | Опрос, рефераты | |
| 3 | Т. 3 Потребности как информационный фильтр в коммуникации | | 2 | | | | | [2;16] | Опрос, рефераты | |
| 4 | Т.4 Мотивация личности в коммуникации | 2 | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|----|--|----------|----------|--|--|--|--|--|-----|--------------------|
| | | | | | | | | | | Опрос, рефераты |
| 12 | Тема 12 Приемы влияния на психику собеседника | | | | | | | | | Опрос, рефераты |
| | | | | | | | | | [2] | |
| | Всего часов | 8 | 4 | | | | | | | |

Информационно-методическая часть

Основная литература

1. Почепцов, Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века / Г.Г. Почепцов. М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер»-2017.-352с.
2. Романов, А.А., Васильев Г.А. Массовые коммуникации: Учебное пособие / А.А Романов., Г.А. Васильев.-М.: Вузовский учебник.2018.-236с.
3. Кривокопа, Е.И. Деловые коммуникации: учебное пособие / Е.И. Кривокопа. – М.: ИНФРА-М,2019.-130с

Дополнительная литература

4. Берн, Э Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы (пер. с англ.)/ Э. Берн.-Л., 2012
5. Горянина, В.А. Психология общения / В.А. Горянина.-М., 2002
6. Кириченко, А.В. Современные психологические технологии влияния на личность в профессиональных целях /А.В. Кириченко.-Минск: Тесей, 2003
7. Новиков, К.Ю. Психология массовой коммуникации: Механизмы.Практика.Ошибки.-М.: Аспект Пресс, 2007
8. Перелыгина, Е.Б. Психология имиджа/ Е.Б. Перелыгина.-М.2002
9. Почепцов, Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века / Г.Г. Почепцов - М.; «Рефл-бук», К.: «Ваклер» - 1999.-352с.
10. Почепцов, Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов - М.; «Рефл-бук», К.: «Ваклер» - 2001.-656с.

Критерии оценок результатов учебной деятельности

Степень сформированности знаний в сфере коммуникационных технологий. Выделяются ступени в овладении учебным материалом, или уровни учебной деятельности (усвоения учебного материала).

Первый уровень - действия на узнавание, распознавание понятий (объекта), различие и установление подобия.

Второй уровень - действия по воспроизведению учебного материала (объекта изучения) на уровне памяти, т.е. неосознанное воспроизведение.

Третий уровень - действия, по воспроизведению учебного материала (объекта изучения) на уровне понимания (осознанное воспроизведение), описание и анализ действия с объектом изучения.

Четвертый уровень - действия, по применению знаний в знакомой ситуации по образцу, выполнение действий с четко обозначенными правилами, применение знаний на основе обобщенного алгоритма для решения новой учебной задачи.

Пятый уровень - применение знаний (умений) в незнакомой ситуации для решения нового круга задач, творческий перенос знаний (самостоятельное использование ранее усвоенных знаний в новой ситуации, для решения проблемы; видение проблемы и способов ее решения и т.п.).

Интегральная 10-ти балльная шкала оценки учебных достижений магистрантов по дисциплине «Коммуникативные технологии в финансах»

Низкий (рецептивный) уровень

0 - отсутствие ответа или отказ от ответа

1 - узнавание объекта изучения, различие определений, структурных элементов знаний; проявление волевых усилий и мотивации учения.
Неудовлетворительный

Удовлетворительный (рецептивно - репродуктивный)

3 - неполное воспроизведение программного учебного материала на уровне памяти; наличие существенных, но устраняемых с помощью преподавателя ошибок; затруднения в применении специальных, общеучебных и интеллектуальных умений; стремление к преодолению затруднений; ситуативное проявление ответственности, самокритичности.
Удовлетворительно.

4 - освоение учебного материала на репродуктивном уровне и неполное его воспроизведение; наличие исправимых ошибок при дополнительных (наводящих) вопросах; затруднения в применении отдельных специальных, общеучебных и интеллектуальных умений или отдельных навыков; проявление волевых усилий, интереса к учению, адекватной самооценки, самостоятельности, осмысленности действий и т.п. Весьма удовлетворительно

Средний (репродуктивный)

5 - осознанное воспроизведение программного учебного материала, в том числе и различной степени сложности, с несущественными ошибками; затруднения в применении отдельных специальных, общеучебных и интеллектуальных умений и навыков; заинтересованность в учении и достижении результатов. Почти хорошо

6 - полное воспроизведение программного учебного материала с несущественными ошибками; применение знаний в знакомой ситуации по образцу; применение специальных, общеучебных и интеллектуальных умений и навыков с незначительной помощью педагога; настойчивость и стремление преодолевать затруднения; ситуативное проявление стремления к творчеству.
Хорошо.

Достаточный (продуктивный)

7 - владение программным учебным материалом, в том числе и различной степени сложности, оперирование им в знакомой ситуации; наличие единичных несущественных ошибок в действиях; самостоятельное применение специальных общеучебных и интеллектуальных умений и навыков; проявление стремления к творческому переносу знаний, организованности, самокритичности, рефлексии и т.п.

Очень хорошо.

8 - владение программным учебным материалом и оперированием им в знакомой и незнакомой ситуациях; наличие единичных несущественных ошибок в действиях, самостоятельно исправляемых учащимися; наличие определенного опыта творческой деятельности; проявлениями добросовестности, ответственности, самооценки, рефлексии и т.п. Почти отлично

Высокий (продуктивный, творческий)

9 - свободное оперирование программным учебным материалом различной степени сложности в незнакомой ситуации; выполнение заданий творческого характера; высокий уровень самостоятельности и эрудиции. Отлично

10 - свободное оперирование программным учебным материалом различной степени сложности с использованием сведений из других учебных курсов и дисциплин; умение осознанно и оперативно трансформировать полученные знания для решения проблем в нестандартных ситуациях; проявление целеустремленности, ответственность, познавательной активности, творческого отношения к учению. Превосходно.

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО
на ____ / ____ учебный год

| /п | Дополнения и изменения | Основание |
|----|------------------------|-----------|
| | | |

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры

_____ (название кафедры) (протокол № ____ от _____ 202_ г.)

Заведующий кафедрой

_____ (ученая степень, ученое звание) (подпись) (И.О.Фамилия)

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета

_____ (ученая степень, ученое звание) (подпись) (И.О.Фамилия)