ФЕДЕРАЛЬНОЕ государственное БЮДЖЕТНОЕ

образовательное учреждение высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Министерства здравоохранения Российской Федерации**

Кафедра философии, психологии и педагогики

**ТЕСТЫ ПО ОСНОВАМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

для подготовки специалиста с высшим образованием

по специальностям

**31.05.01 – лечебное дело**

**31.05.02 – педиатрия**

**32.05.01 – медико-профилактическое дело**

# Краснодар

**ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ**

**«ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ».**

**1. Какие аспекты характеризуют всякое общение:**

1) коммуникативный, интерактивный;

2) социально-перцептивный, личностный;

3) групповой, интерактивный;

4) личностный, коммуникативный

**2. Лекция, доклад, ораторская речь – это**

1) социально ориентированное общение;

2) предметно ориентированное общение;

3) личностно ориентированное общение.

**3. Что относится к предметно ориентированному общению:**

1) обучение;

2) лекция;

3) конфликт;

4) процесс труда.

**4. Товарищество, дружба, любовь – это**

1) социально ориентированное общение;

2) предметно ориентированное общение;

3) личностно ориентированное общение.

**5. Какой вид общения обусловлен социальными функциями и регламентирован как по содержанию, так и по форме?**

1) формальное;

2) неформальное;

3) ролевое;

4) личностное.

**6. Назовите вид общения, при котором важен не статус, а личностные особенности человека, его переживания и отношение к нам.**

1) деловое;

2) светское;

3) ролевое;

4) личностное.

**7. Что характерно для ролевого общения?**

1) сопереживание;

2) идентификация;

3) дефиниция;

4) адаптация.

**8. Укажите элементы кинестетического компонента общения.**

1) мимика;

2) интонация;

3) поза и жесты;

4) семантика речи.

**9. Укажите два основных способа коммуникативного влияния:**

1) убеждение и угроза;

2) убеждение и внушение;

3) внушение и принуждение;

4) шантаж и угроза.

**10. Что не относится к проявлениям невербального поведения личности в процессе общения?**

1) речь;

2) жесты;

3) взгляд;

4) мимика

**11. Что не относится к формам неформального общения?**

1) дружба;

2) любовь;

3) конфликт;

4) совещание.

**12. Что является основной характеристикой общения?**

1) вербальный обмен;

2) мимика;

3) обмен информацией;

4) убеждение.

**13. Что относится к видам группового предметно-ориентированного общения?**

1) дружеское общение;

2) производственные взаимоотношения;

3) ораторская речь;

4) лекция.

**14. Вербальная коммуникация – это…**

1) язык жестов;

2) монолог;

3) поза;

4) мимика.

**15. Что относится к видам личностно-ориентированного общения?**

1) дружеское общение;

2) производственные взаимоотношения;

3) ораторская речь;

4) лекция.

**16. Какой вид общения направлен на установление эмоциональных отношений с другим человеком?**

1) социально ориентированное;

2) предметно ориентированное;

3) личностно ориентированное.

**17. Какой из перечисленных факторов может отрицательно повлиять на атмосферу общения при первой встрече?**

1) очки с затемненными стеклами;

2) располагающий взгляд;

3) доброжелательная улыбка;

4) строгий деловой костюм.

**18. Чего нельзя допускать в условиях конфликта:**

1) преувеличивать свои заслуги;

2) учитывать интересы партнера по общению;

3) исходить из добрых намерений партнера;

4) предлагать компромиссные решения.

**19. Что не относится к факторам возникновения коммуникативных барьеров?**

1) семантические;

2) социально-ролевые;

3) логические;

4) климатические.

**20. Вербальная коммуникация – это…**

1) процесс общения с помощью жестов и мимики;

2) общение с помощью «контакта глаз»;

3) общение с помощью языковых знаков;

4) общение с незнакомыми людьми.

**21. К невербальным средствам общения относятся:**

1) устная речь;

2) письменная речь;

3) жесты.

**22. Предметом изучения проксемики является:**

1) кинетическая подсистема (экспрессивные движения)

2) визуально-кинетическая подсистема (пространственная близость к партнеру)

3) тактильно-кинетическая подсистема (динамические прикосновения к партнеру)

4) аудиально-акустическая подсистема (звуковые характеристики речи)

**23. К какой подсистеме общения относятся экспрессивные движения (мимика, жестикуляция, поза, походка, телодвижения)?**

1) к кинетической подсистеме;

2) к визуально-кинетической подсистеме;

3) к тактильно-кинетической подсистеме;

4) к аудиально-акустической подсистеме.

**24. К какой подсистеме общения относится пространственная близость к партнеру (взаиморасположение, динамика расположения, дистанция)?**

1) к кинетической подсистеме;

2) к визуально-кинетической подсистеме;

3) к тактильно-кинетической подсистеме;

4) к аудиально-акустической подсистеме.

**25. К какой подсистеме общения относятся динамические прикосновения к партнеру (прикосновения, сжатие, объятия, похлопывание, поглаживание, пощипывание, поцелуи)?**

1) к кинетической подсистеме;

2) к визуально-кинетической подсистеме;

3) к тактильно-кинетической подсистеме;

4) к аудиально-акустической подсистеме.

**26. К какой подсистеме общения относятся звуковые характеристики речи, не связанные со смыслом слов (интонация, ритм, пауза, динамика, тембр, темп)?**

1) к кинетической подсистеме;

2) к визуально-кинетической подсистеме;

3) к тактильно-кинетической подсистеме;

4) к аудиально-акустической подсистеме.

**27. Такесика изучает, какую роль в процессе общения выполняют:**

1) контакт глаз и экспрессия;

2) темп, тембр, высота голоса;

3) выразительные движения;

4) динамические и статичные прикосновения.

**28. Обмен информацией между людьми – это**

1) коммуникативная сторона общения;

2) интерактивная сторона общения;

3) перцептивная сторона общения.

**29. Механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению – это**

1) эмпатия;

2) рефлексия;

3) идентификация.

**30. Препятствия, создаваемые особенностями речи говорящего (дикция, интонация, логические ударения и т.д.), представляют собой:**

1) фонетический барьер;

2) логический барьер;

3) семантический барьер.

**31. Укажите невербальные сигналы, свидетельствующие о готовности вашего собеседника к общению:**

1) закрытая поза, суженые зрачки глаз;

2) открытая поза, поворот тела и носка ноги в вашем направлении;

3) поворот тела и носка ноги в сторону от вас.

**32. Укажите языковые приметы научного стиля:**

1) строгость, использование терминов;

2) образность;

3) экспрессивность.

**33. Интерактивная сторона общения состоит:**

1) в обмене информацией между людьми;

2) в организации взаимодействия между людьми;

3) в особенностях восприятия друг друга партнерами по общению.

**34. К какой группе жестов относятся следующие: руки сведены за спину, при этом одна сжимает другую?**

1) жесты оценки;

2) жесты самоконтроля;

3) жесты расположения.

**35. Процесс двустороннего обмена информацией, ведущий ко взаимному пониманию – это…**

1) коммуникация;

2) конфликт;

3) лекция.

**36. При каком виде общения регламентированы и его содержание, и средства, учитываются не личностные качества собеседника, а его социальная роль?**

1) «контакт масок»;

2) примитивное общение;

3) формально-ролевое общение;

4) деловое общение.

**37. При каком виде общения учитывают особенности личности, характера, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения?**

1) примитивное общение;

2) формально-ролевое общение;

3) деловое общение;

4) духовное общение.

**38. Межличностное общение друзей, когда можно затронуть любую тему и необязательно прибегать к помощи слов – это…**

1) примитивное общение;

2) формально-ролевое общение;

3) деловое общение;

4) духовное общение.

**39. Какой вид общения направлен на извлечение выгоды и предполагает использование в зависимости от особенностей личности собеседника лести, запугивания, обмана?**

1) манипулятивное общение;

2) формально-ролевое общение;

3) деловое общение;

4) духовное общение.

**40. Какая потребность побуждает человека к общению ради преодоления страха, тревоги или внутреннего конфликта?**

1) в безопасности;

2) в уважении;

3) в познании;

4) в сотрудничестве.

**41. Какая потребность побуждает человека контактировать с себе подобными ради самого процесса общения?**

1) потребность в безопасности;

2) потребность в устранении одиночества;

3) потребность в познании;

4) потребность в престиже.

**42. Какая потребность выражается в стремлении получить признание своих личностных качеств, восхищение, положительные оценки окружающих?**

1) потребность быть индивидуальностью;

2) потребность в устранении одиночества;

3) потребность в познании;

4) потребность в престиже.

**43. Погрешность в процессе передачи информации, появляется в результате невыразительной быстрой речи, речи–скороговорки или речи с большим количеством звуков–паразитов – это…**

1) фонетическое непонимание;

2) семантические барьеры;

3) стилистические барьеры;

4) логические барьеры.

**44. Барьеры, связанные с тем, что участники общения используют различные значения слов.**

1) фонетическое непонимание;

2) семантические барьеры;

3) стилистические барьеры;

4) логические барьеры.

**45. Барьеры возникают при несоответствии стиля речи говорящего и ситуации общения или стиля того, кто в данный момент слушает.**

1) фонетическое непонимание;

2) семантические барьеры;

3) стилистические барьеры;

4) логические барьеры.

**46. Социальные, политические, религиозные и профессиональные различия приводят к различному объяснению тех или иных понятий – это…**

1) фонетическое непонимание;

2) семантические барьеры;

3) стилистические барьеры;

4) барьеры социально-культурного различия.

**47. Эти барьеры связаны с возникновением чувства неприязни, недоверия к говорящему, которое распространяется и на передаваемую информацию.**

1) барьеры отношения;

2) семантические барьеры;

3) стилистические барьеры;

4) барьеры социально-культурного различия.

**48. Влияние общего впечатления о человеке на восприятие и оценку частных свойств его личности называется…**

1) «эффект ореола»;

2) «эффект последовательности»;

3) «эффект авансировании»;

4) «эффект проецирования».

**49. Этот касается значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем.**

1) «эффект ореола»;

2) «эффект последовательности»;

3) «эффект авансировании»;

4) «эффект проецирования».

**50. Человеку приписывают несуществующие положительные качества, а сталкиваясь с его неадекватным представлению поведением, разочаровываются, огорчаются, говоря, что человек не оправдал их надежды.**

1) «эффект ореола»;

2) «эффект последовательности»;

3) «эффект авансировании»;

4) «эффект проецирования».

**51. Человек ожидает от окружающих поведения по его собственной модели. Этот эффект часто встречается и проявляется при неумении людей встать на точку зрения другого человека.**

1) «эффект ореола»;

2) «эффект последовательности»;

3) «эффект авансировании»;

4) «эффект проецирования».

**52. Этот эффект восприятия собеседника проявляется в том, что если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке.**

1) «эффект последней информации»;

2) «эффект последовательности»;

3) «эффект авансировании»;

4) «эффект проецирования».

**53. Этот эффект касается значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем: ранее предъявленная информация рассматривается как «первичная», а поздно предъявленная как «новая».**

1) «эффект последней информации»;

2) «эффект первичности и новизны»;

3) «эффект авансировании»;

4) «эффект проецирования».

**54. Коммуникация – это:**

1) общение;

2) процесс передачи и обмена информацией;

3) общение с помощью технических средств.

**55. К средствам коммуникации относятся:**

1) технические средства связи;

2) речь, поза, жесты, имидж, технические средства, коммуникационное пространство;

3) вербальные, невербальные, технические средства.

**56. Массовая коммуникация – это:**

1) процесс потребления информации массовой аудиторией;

2) процесс распространения массовой информации при помощи технических средств на численно большой рассредоточенной аудитории.

**57. Барьерами коммуникации могут являться:**

1) отсутствие коммуникации;

2) неприятие имиджа коммуниканта;

3) наличие трибуны для выступления.

**58. Одним из средств невербальной коммуникации является:**

1) тактильный контакт;

2) приказ о материальном поощрении;

3) заявление об увольнении.

**59. Разновидность коммуникации, осуществляемая с помощью СМИ:**

1) локальная;

2) внутриорганизационная;

3) массовая;

4) внутригрупповая.

**ТЕМА 2. ПОНИМАЮЩЕЕ (ДИАЛОГОВОЕ) ОБЩЕНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО КЛИМАТА КАК ЕГО УСЛОВИЯ.**

**1. Приятие личности собеседника, проявление уважения к нему, вне зависимости от его достоинств и недостатков – одна из установок тактики общения:**

1) директивной;

2) понимающей;

3) принижающе-уступчивой.

**2. В каких случаях, как правило, применяется резюмирование?**

1) в продолжительных беседах;

2) в непродолжительных беседах;

3) в незначащих беседах;

4) в ситуациях разногласий.

**3. Вызвать у делового партнера определенные чувства и сформировать ценностные ориентации и установки; убедить в правомерности стратегий взаимодействия; сделать своим единомышленником – это является целью:**

1) убеждающей коммуникации;

2) экспрессивней коммуникации;

3) познавательней коммуникации.

**4. Укажите вид слушания, для которого характерно: осмысленное высказывание, проверка и уточнение понимания, выяснение степени его адекватности сказанному; этот вид слушания наиболее эффективен при деловом общении:**

1) активное рефлексивное слушание;

2) нерефлексивное слушание;

3) эмпатическое слушание.

**5. Как называются помехи и искажения в процессе коммуникации, препятствующие достижению заданного результата?**

1) деструкцией;

2) диссонансом;

3) шумом;

4) дисгармонией.

**6. Какая установка субъектов общения способствует созданию климата доверия в отношениях?**

1) понимающее, неоценивающее реагирование на мысли, чувства собеседника;

2) отрицательное восприятие личности собеседника;

3) склонность использовать уступчивые формы поведения;

4) конгруэнтность поведения.

**7. Как называется совокупность приемов реагирования, направленных на оказание прямого психологического воздействия на партнера?**

1) техника директивного общения;

2) техника понимающего общения;

3) техника манипулятивного общения.

**8. Как называется совокупность приемов реагирования, направленных на понимание партнера, установление психологического контакта?**

1) техника директивного общения;

2) техника понимающего общения;

3) техника гуманного общения.

**9. Что является главным в технике понимания?**

1) внутреннюю систему ценностей партнера, установление доверительных отношений;

3) достижение собственных целей;

4) собственную систему ценностей, мотивов и проблем.

**10. Как называется стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны?**

1) сотрудничество;

2) кооперация;

3) избегание;

4) компромисс;

5) альтруизм;

6) приспособление.

**11. Как называется стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон?**

1) компромисс;

2) сотрудничество;

3) альтруизм;

4) адаптация;

5) совместимость;

6) избегание.

**12. Как называется отсутствие стремления как к достижению собственных целей, так и к удовлетворению интересов другого?**

1) конкуренция;

2) избегание;

3) кооперация;

4) сотрудничество;

5) справедливость;

6) приспособление.

**13. Как называется открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия?**

1) инцидент;

2) противоречие;

3) конфликтная ситуация;

4) конфликт;

5) конфликтные действия;

6) исходы конфликта.

**14. Как называется система знаков, служащих средством человеческого общения, мышления и выражения?**

1) язык;

2) речь;

3) коммуникация;

4) жесты;

5) мимика.

**15. Как называется процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый их потребностями в совместной деятельности?**

1) взаимодействие;

2) диалог;

3) общение;

4) сопереживание;

5) контакт.

**16. Коммуникация включает в себя:**

1) обмен информацией между субъектами деятельность;

2) выработку совместной стратегии деятельности;

3) восприятие и понимание людьми друг друга;

4) выработка решения, которое устраивало бы все стороны;

5) рефлексия действий и результата.

**17. Как называются отношения, строящиеся на основе деловых и эмоциональных оценок, а также предпочтений людей друг друга?**

1) социальные;

2) рабочие;

3) межличностные;

4) публичные;

5) интимные.

**18. Как называется сближение субъектов во времени и в пространстве?**

1) взаимодействие;

2) общение;

3) сопереживание;

4) контакт;

5) дистанция.

**19. Как называется процесс отражения внешних признаков другого человека, соотнесение их с личностными свойствами и осуществление на этой основе понимание его внутреннего мира и поведения?**

1) общение;

2) взаимодействие;

3) контакт;

4) социальная перцепция;

5) рефлексия.

**20. Как называется то, вокруг чего или по поводу чего разворачивается общение?**

1) мотивы общения;

2) цели общения;

3) форма общения;

4) содержание общения;

5) стиль общения.

**21. Как называется вид общения, при котором отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используется формальный набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику?**

1) примитивное общение;

2) формально-ролевое общение;

3) «контакт масок»;

4) духовное общение;

5) светское общение.

**22. Как называется вид общения, при котором другого человека оценивают как нужный или мешающий объект: если нужен, — то активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут, порой используя агрессивные грубые реплики?**

1) формально-ролевое общение;

2) «контакт масок»;

3) духовное общение;

4) примитивное общение;

5) светское общение.

**23. Как называется вид общения, при котором регламентированы содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли?**

1) примитивное общение;

2) формально-ролевое общение;

3) «контакт масок»;

4) духовное общение;

5) светское общение.

**24. Как называется вид общения, при котором учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения?**

1) светское общение;

2) формально-ролевое общение;

3) деловое общение;

4) духовное общение;

5) манипулятивное общение.

**25. Как называется вид общения друзей, когда можно затронуть любую тему и необязательно прибегать к помощи слов (друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации)?**

1) примитивное общение;

2) формально-ролевое общение;

3) «контакт масок»;

4) духовное общение;

5) светское общение.

**26. Как называется вид общения, направленный на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника?**

1) примитивное общение;

2) формально-ролевое общение;

3) «контакт масок»;

4) манипулятивное общение;

5) светское общение.

**27. Как называется вид общения, проявляющийся в беспредметности, когда люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.**

1) примитивное общение;

2) формально-ролевое общение;

3) «контакт масок»;

4) духовное общение;

5) светское общение.

**28. Что выступает синонимом духовного общения?**

1) светское общение;

2) межличностное общение;

3) близкое общение;

4) интимное общение;

5) речевое общение.

**29. В зависимости от контингента участников выделяют следующие виды общения:**

1) непосредственное, опосредствованное;

2) на производстве, общение с ближними и дальними родственниками, общение с друзьями;

3) кратковременное, длительное;

4) межличностное, лично-групповое, межгрупповое;

5) несколько минут, от получаса до двух часов, свыше двух часов.

**30. В зависимости от степени опосредованности выделяют следующие виды общения:**

1) непосредственное, опосредствованное;

2) на производстве, общение с ближними и дальними родственниками, общение с друзьями, общение с незнакомыми людьми;

3) кратковременное, длительное;

4) межличностное, лично-групповое, межгрупповое;

5) несколько минут, от получаса до двух часов, свыше двух часов.

**31. В зависимости от продолжительности выделяют следующие виды общения:**

1) непосредственное, опосредствованное;

2) на производстве, общение с ближними и дальними родственниками, общение с друзьями;

3) кратковременное, длительное;

4) межличностное, лично-групповое, межгрупповое;

5) несколько минут, от получаса до двух часов, свыше двух часов.

**32. Что относят к барьерам непонимания людьми друг друга?**

1) фонетическое непонимание;

2) семантические барьеры;

3) стилистические барьеры;

4) логический барьер;

5) все варианты верны.

**33. Что не относится к функциям межличностной коммуникации?**

1) познавательная;

2) информативная;

3) экспрессивная;

4) прагматическая.

**34. Наиболее точные названия источника и получателя информации в рамках письменно-речевой коммуникации:**

1) коммуникатор и коммуникант;

2) адресант и адресат;

3) коммуникатор и аудитория;

4) оратор и слушатель.

**ТЕМА 3. ИСКУССТВО ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ.**

**1. Вступление в речи бывает: естественным, искусственным и…**

1) противоестественным;

2) неестественным;

3) внезапным;

4) надуманным.

**2. Главная сцена произведения чаще всего находится в…**

1) экспозиции;

2) завязке;

3) кульминации;

4) развязке.

**3. Главное для ораторского успеха – это…**

1) подобрать аргументы;

2) дать представление о главной идее речи;

3) поддерживать контакт со слушателями;

4) правильно говорить.

**4. Кульминация – это…**

1) развязка события;

2) вершина конфликта;

3) главная мысль;

4) интересное место.

**5. Кульминация в повествовании обычно находится…**

1) в начале;

2) в середине;

3) в конце;

4) между серединой и концом.

**6. Лучше всего запоминаются в речи…**

1) первые слова;

2) последние слова;

3) главная мысль;

4) кульминация.

**7. Основное положение речи называется…**

1) мысль;

2) тезис;

3) довод;

4) замысел.

**8. Отступление в речи служит для…**

1) отдыха оратора;

2) того, чтобы поговорить на другую тему;

3) того, чтобы оправдать свою позицию;

4) признать свою ошибку.

**9. Передача эмоций оратора слушателям основана на явлении, именуемом в…**

1) симпатией;

2) эмпатией;

3) психопатией;

4) антипатией.

**10. Последовательность описываемых событий – это…**

1) изложение;

2) описание;

3) повествование;

4) развитие действия.

**11. Риторика – наука о …речи.**

1) форме;

2) письменной;

3) грамотной;

4) устной.

**12. Риторический вопрос…**

1) не требует ответа;

2) это вопрос к аудитории;

3) лёгкий вопрос;

4) отвлекает оппонента.

**13. Самой короткой частью повествования должна быть…**

1) завязка;

2) кульминация;

3) развитие действия;

4) экспозиция.

**14. Успех оратора зависит, прежде всего, от…**

1) реквизита;

2) содержания;

3) контакта;

4) внешности.

**15. Успех речи обеспечивается, прежде всего…**

1) контактом оратора с аудиторией;

2) внешностью оратора;

3) аргументами;

4) хорошей формулировкой тезиса.

**16. Отметьте невозможный вариант концовки выступления:**

1) призыв к действию;

2) постановка вопроса;

3) моделирование ситуации, вызывающей смех;

4) перечисление исследователей обозначенной проблемы.

**17. Структура публичного выступления включает в себя:**

1) вступление, основную часть, заключение;

2) вступление, основную часть;

3) основную часть, заключение, постскриптум.

**18. Сколько должно быть положений в основной части, чтобы они лучше запомнились?**

1) одно;

2) не более двух;

3) не более трех;

4) по желанию оратора.

**19. Привлечение и удержание внимания аудитории включает в себя:**

1) интересная тема, хорошее вступление, визуальная поддержка, перемена деятельности, движение по залу, вопросы залу;

2) интересная тема, хорошее вступление, визуальная поддержка, перемена деятельности;

3) хорошее вступление, визуальная поддержка, перемена деятельности, движение по залу;

4) интересная тема, перемена деятельности, движение по залу, вопросы залу.

**20. Структура любой истории:**

1) завязка, кульминация, развязка;

2) завязка, кульминация, развязка, вывод;

3) завязка, кульминация, вывод;

4) завязка, развязка, вывод.

**ТЕМА 4. УБЕЖДЕНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ.**

**1. Убеждение – это…**

1) процесс логического обоснования сообщением;

2) некритическое восприятие сообщений;

3) жесты;

4) мимика.

**2. Речь, призывающая к действию: новому, к продолжению или прекращению прежнего.**

1) агитационная;

2) информационная;

3) воодушевляющая.

**3. Психологические структурные компоненты акта речевой коммуникации:**

1) намерение, цель;

2) код;

3) контекст.

**4. Убеждение подразумевает…**

1) «мягкое» воздействие;

2) манипуляцию сознанием собеседника;

3) стратегию развития;

4) доминирование.

**5. По техническому исполнению убеждение представляет собой…**

1) явную дискуссию;

2) косвенную дискуссию;

3) скрытую дискуссию;

4) верны все варианты.

**6. Самый важный шаг в процессе убеждения – это…**

1) установление правильного контакта;

2) заявление своей позиции;

3) влияние на собеседника.

**7. Первый шаг убеждения – это…**

1) повлиять на собеседника;

2) умение вовлечь в диалог;

3) стратегия доминирования;

4) верны все варианты.

**8. Второй шаг убеждения – это…**

1) привлечение внимания аудитории;

2) умение вовлечь в диалог;

3) постараться согласовать ожидания сторон от данной встречи.

**9. Третий шаг убеждения – это…**

1) создать явную дискуссию;

2) создать совместную с собеседником ответственность за итоговый результат переговоров;

3) повлиять на собеседника.

**10. Правильное убеждение сохраняет у человека ощущение…**

1) свободы выбора и самостоятельность в конечном принятии решения;

2) правильности своего поведения;

3) личностного и профессионального превосходства.

**11. Необходимо управлять…**

1) темпом общения;

2) мыслями собеседника;

3) своей речью.

**12. Какие ошибки нельзя допускать при организации диалога?**

1) не оправдываться;

2) не уговаривать;

3) не просить;

4) не обесценивать мнение собеседника;

5) все перечисленные варианты верны.

**13. Когда говорящий заявляет о заинтересованности в какой-либо теме, слушатель (объект убеждения) для начала оценивает собственный интерес к данной теме. В этом выражается…**

1) закон подачи информации;

2) закон обоснования информации;

3) закон принятия информации.

**14. Данный закон рассматривает коммуникацию убеждения с позиции человека говорящего. Чаще всего для целей убеждения используются логические цепочки.**

1) закон подачи информации;

2) закон обоснования информации;

3) закон принятия информации.

**15. Человек может внимательно выслушать наши аргументы и даже допустить, что они «имеют место быть», и все… Он поймет нашу точку зрения, но останется на своей.**

1) закон подачи информации;

2) закон обоснования информации;

3) закон принятия информации.

**16. Мотиватор (ключ мотивации) – это…**

1) коммуникативный ход, усиливающий желание партнера учитывать наши интересы;

2) человек, который определяет ход наших мыслей;

3) то, что мотивирует наше поведение.

**17. «Могильщик» мотивации – это…**

1) то, что затрудняет наше общение с партнером;

2) коммуникативный ход, снижающий желание партнера учитывать наши интересы;

3) антимотиватор наших действий.

**18. К речевым формулам убеждения относят.**

1) формулы самоподачи, формулы фиксации, формулы аргументации и возражений, формулы «магического», формулы завершения контакта;

2) формулы самоподачи, формулы фиксации, формулы аргументации и возражений;

3) формулы аргументации и возражений, формулы «магического», формулы завершения контакта;

4) формулы аргументации и возражений, формулы «магического».

**19. Сценарий переубеждения включает в себя.**

1) Снятие предубеждения;

2) Заявление своего интереса;

3) Вброс значимого для партнера ресурса;

4) Управление возражениями;

5) Завершение убеждения;

6) Все перечисленное верно.

**20. Какая из форм коммуникации представляет собой вопросно-ответную коллективную форму обсуждения различных проблем с определенной целью.**

1) беседа;

2) диалог;

3) дискуссия;

4) диспут.

**ТЕМА 5. РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР И УЛОВКИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ.**

1. **Антитеза – это…**
2. спорное утверждение;
3. противопоставление одного предмета другому;
4. сравнение;
5. тезис оппонента.
6. **Аргумент – это…**
7. высказывание, служащее для обоснования тезиса;
8. бесспорное доказательство;
9. доказательство;
10. истинное мнение.
11. **Аргументация – это…**
12. диатриба;
13. демонстрация связи тезиса и аргумента;
14. недозволенные приёмы;
15. дискуссия.
16. **В дискуссии после прений обычно…**
17. объявляют перерыв;
18. принимают решение;
19. принимают проект решения;
20. оглашают решение.
21. **В споре:**
22. стороны ищут согласия;
23. рождается истина;
24. выясняется истинность одного из представленных тезисов;
25. происходит обмен мнениями.
26. **Во всяком рассуждении любое понятие должно оставаться тем же самым по своему смыслу – гласит закон …**
27. исключенного третьего;
28. достаточного основания;
29. тождества;
30. противоречия.
31. **Высказывание для доказательства тезиса называется…**
32. антитезисом;
33. аргументом;
34. положением;
35. аргументацией.
36. **Демонстрация связи тезиса с аргументом называется…**
37. верификацией;
38. аргументацией;
39. экспозицией;
40. спором.
41. **Дискуссия заканчивается, если…**
42. одна из сторон признала свою неправоту;
43. истекло отведенное время;
44. достигается соглашение;
45. противоречия признаются неразрешимыми.
46. **Множество аргументов в подтверждение тезиса гарантирует его…**
47. истинность;
48. обоснованность;
49. неоспоримость;
50. правдивость.
51. **Основные ошибки в споре: в тезисе, в аргументах…**
52. в необоснованности тезиса;
53. в ложности аргумента;
54. в отсутствии аргумента;
55. в рассуждении.
56. **Подмена тезиса в споре…**
57. ошибка;
58. уловка;
59. этап;
60. завершение.
61. **Полемика …**
62. может быть дружеской;
63. это корректный спор;
64. не может быть дружеской;
65. является обязательной частью дискуссии.
66. **Потеря тезиса – это…**
67. уловка;
68. ошибка;
69. этап спора;
70. завершение спора.
71. **Преднамеренное нарушение логических законов в споре называется…**
72. эристикой;
73. аргументированием;
74. софизмом;
75. отступлением от тезиса.
76. **Противопоставление предметов речи друг другу – это…**
77. антиномия;
78. антитеза;
79. антифонт;
80. амфиболия.
81. **Самое важное в публичном споре…**
82. иметь убедительные доказательства;
83. уметь вскрывать противоречия в словах оппонента;
84. хранить спокойствие;
85. правильно рассуждать.
86. **Соглашение является целевой функцией…**
87. спора;
88. полемики;
89. дискуссии;
90. диспута.
91. **Спор следует начинать с…**
92. выявления пункта противоречия;
93. тезиса и антитезиса;
94. уяснения терминологии;
95. выявления аргументов.
96. **Стили руководства дискуссией бывают: авторитарный, либеральный…**
97. технократический;
98. демократический;
99. административный;
100. командный.
101. **Тезис – это…**
102. мысль, требующая опровержения;
103. вид письменного текста;
104. основное положение речи;
105. начало речи.
106. **Уловка – это …**
107. запрещённый приём в споре;
108. приём, облегчающий спорщику достижение собственных целей и затрудняющий;
109. нарушение регламента;
110. софизм.

**23. Сильные аргументы лучше приводить:**

 1) только в конце диалога;

 2) в середине диалога;

 3) в начале диалога;

 4) в начале и конце диалога.

**24. Тезис – это…**

 1) утверждение, истинность которого обосновывается в процессе доказательства.

 2) утверждение, с помощью которого обосновывается истинность аргументов.

 3) логическая связь аргументов с действительностью.

**25. Аргументы – это…**

 1) утверждение, истинность которого обосновывается в процессе доказательства;

 2) утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса;

 3) логическая связь тезиса с демонстрацией.

**26. Демонстрация – это…**

 1) утверждение, истинность которого обосновывается в процессе доказательства;

 2) утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса;

 3) логическая связь аргументов с тезисом.

**27. Основное требование к тезису:**

 1) ясность и однозначность всех слов;

 2) логическая связь между словами;

 3) количество тезисов.

**28. Требования к аргументам.**

 1) они должны быть истинны сами по себе;

 2) должна быть очевидна связь между доводом и тезисом, который из него должен следовать;

 3) и истинность, и наличие связи должны быть очевидным и вам, но что важнее вашему оппоненту;

 4) все вышеперечисленные суждения верны.

**29. Запрещенные приемы спора:**

 1) подмена тезиса;

 2) смена предмета спора;

 3) использование эмоционально окрашенных понятий;

 4) навешивание ярлыков;

 5) все перечисленные приемы верны.

**30. Запрещенные аргументы:**

 1) аргумент к авторитету;

 2) аргумент к публике;

 3) аргумент к силе;

 4) аргумент к жалости;

 5) все перечисленные приемы верны.

**ТЕМА 6. КОНФЛИКТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ: МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ.**

**1. Объект конфликтологии – это:**

1) конфликты в целом;

2) люди;

3) войны.

**2. Предмет конфликтологии – это:**

1) общие закономерности возникновения, развития завершения конфликтов;

2) общие закономерности развития и функционирования психики;

3) трагические последствия войн.

**3. Что понимается под тождественностью человека самому себе – это:**

1) идентичность;

2) целеустремленность;

3) психозащита.

**4. Какой науке отводится основополагающая роль в становлении конфликтологии?**

1) психологии;

2) медицине;

3) политологии;

4) все варианты верны.

**5. Противоречие, являющееся основой конфликта – это:**

1) предмет конфликта;

2) материальная ценность;

3) субъект конфликта.

**6. Наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе содействия, заключающийся в противодействии субъектов конфликта и сопровождающийся негативными эмоциями – это:**

1) конфликт;

2) предконфликтная ситуация;

3) дискуссия.

**7. Процесс перехода от предконфликтной ситуации к конфликту и его разрешению отражает:**

1) объект конфликта;

2) темперамент участников конфликта;

3) динамика конфликта.

**8. Создание объективных условий и субъективных предпосылок, способствующих разрешению предконфликтных ситуаций неконфликтными способами:**

1) предупреждение конфликта;

2) разрешение конфликта;

3) деструктивные последствия.

**9. Что является основанием для деления конфликтов на семейные, производственные, бытовые, политические?**

1) сфера жизнедеятельности человека;

2) длительность конфликта;

3) интенсивность.

**10. Человеческий индивид как субъект межличностных и социальных отношений и сознательной деятельности – это:**

1) индивидуальность;

2) личность;

3) тендер.

**11. Приписывание другим людям собственных вытесненных мотивов, переживаний и черт характера – это:**

1) проекция;

2) фантазия;

3) сублимация.

**12. Интегральная характеристика личности, определяющая готовность к решению профессиональных задач с использованием знаний, опыта, ценностей, мотивов – это:**

1) компетентность;

2) темперамент;

3) воля.

**13. Острое негативное переживание, вызванное затянувшейся борьбой структур внутреннего мира личности, отражающее противоречивые связи с социальной средой и задерживающее принятие решения – это**

1) внутриличностный конфликт;

2) межличностный конфликт;

3) признак экстравертности.

**14. Блокирование отрицательных эмоций, вытеснение из сознания связей между эмоциональными переживаниями и их источником – это …**

1) проекция;

2) изоляция;

3) фантазия.

**15. Возвращение к детским стереотипам поведения – это:**

1) регрессия;

2) катарсис;

3) рационализация.

**16. Крайне деструктивный выход из внутриличностного конфликта – это**

1) интроекция;

2) суицид;

3) фрустрация.

**17. Система регуляторных механизмов, которые направлены на устранение негативных переживаний, сопряженных с внутриличностными противоречиями – это**

1) деградация личности;

2) психика;

3) защита психологическая.

**18. Эмоционально окрашенное состояние личности, являющееся формой активности, в которой осознается противоречие и идет процесс его разрешения на субъективном уровне – это …**

1) переживание;

2) личностный рост;

3) признак интровертности.

**19. Переадресация реакции, перенос реакции с недоступного объекта на доступный – это …**

1) идентификация;

2) замещение;

3) реактивное образование.

**20. Под мотивационной перестройкой понимается:**

1) преобразование мотивации сторон, превращение стремления доказать свою правоту и неправоту другого в мотивацию выхода из конфликта;

2) страх последствий конфликта;

3) переговорный процесс;

4) все варианты верны.

**21. Совместная деятельность участников конфликта, направленная на прекращение противодействия и разрешение проблемы – это …**

1) разрешение конфликта;

2) затухание конфликта;

3) манипуляторство.

**22. Какие из перечисленных конфликтов относятся к социальным?**

1) конфликт между преподавателем и группой студентов;

2) все перечисленные;

3) конфликт между болельщиками разных команд;

4) конфликт между руководителем и подчиненным.

**23. Наиболее эффективная стратегия поведения, включающая конструктивное обсуждение проблемы и полное разрешение противоречия – это:**

1) уход;

2) компромисс;

3) партнерство.

**24. Способ разрешения конфликта, заключающийся в использовании ненасильственных средств и приемов для разрешения проблемы – это:**

1) переговоры;

2) рефлексия;

3) эмпатия.

**25. Процесс целенаправленного воздействия на персонал организации с целью устранения причин, породивших конфликт, и приведения поведения участников конфликта в соответствие со сложившимися нормами взаимоотношений – это:**

1) конфликтно вертикали;

2) динамика конфликта;

3) управление конфликтами.

**26. Конфликты между сотрудниками одного уровня в структуре организации:**

1) конфликты по горизонтали;

2) трудовые споры;

3) конфликты по вертикали.

**27. Неурегулированные разногласия между работодателем и работником по вопросам применения трудового законодательства и иных нормативных правовых актов –**

1) индивидуальный трудовой спор;

2) коллективный трудовой спор;

3) забастовка.

**28. Вид социального конфликта, объектом которого являются трудовые отношения и условия их обеспечения – …**

1) трудовой конфликт;

2) семейный конфликт;

3) межгрупповой конфликт.

**29. Временный добровольный отказ работников от исполнения трудовых обязанностей (полностью или частично) в целях разрешения коллективного трудового спора –**

1) забастовка;

2) нарушение трудовой дисциплины;

3) противоправное действие.

**30. Психологическая дезориентация личности, формирующаяся в процессе профессиональной деятельности и приводящая к искажению личностных характеристик в направлении преобладания специфических профессиональных черт характера – это:**

1) профессиональная деформация;

2) интровертность;

3) депрессия.

**31. К негативным последствиям выгорания относятся:**

1) неконструктивность модели поведения;

2) повышение уровня конфликтности;

3) снижение трудовой мотивации;

4) все ответы верны.

**32. Синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведущий к истощению эмоционально-энергетических и личностных ресурсов работающего человека – это:**

1) фрустрация;

2) профессиональное выгорание;

3) самоактуализация.

**33. Для каких профессий синдром выгорания наиболее характерен?**

1) для коммуникативных профессий, относящихся к группе «человек – человек»;

2) для профессий «человек – техника»;

3) для профессий «человек – природа».

**34. Можно ли считать конфликтом разговор на повышенном эмоциональном тоне вследствие недоразумения или неосторожности одного из участников взаимодействия?**

1) Да;

2) Нет.

**35. Достаточно ли для успешного разрешения конфликта обеспечить контроль над конфликтной ситуацией путем установления баланса противоречивых потребностей и интересов?**

1) Достаточно;

2) Недостаточно.

**36. Верно ли, что начало конфликтного инцидента без конфликтной ситуации невозможно?**

1) Верно;

2) Неверно.

**37. Какой стиль конфликтного поведения при частом использовании не позволяет решать проблемы?**

1) Противоборство.

2) Уступчивость.

3) Компромисс.

4) Сотрудничество.

5) Уклонение.

**38. Какой стиль конфликтного поведения базируется на максимальной значимости взаимоотношений?**

1) Применение силы.

2) Приспособление.

3) Компромисс.

4) Сотрудничество.

5) Избежание.

**39. Какой стиль популярен у людей, ищущих легкий путь: они начинают с большего, чем им нужно, и соглашаются на средние результаты?**

1) Противоборство.

2) Уступчивость.

3) Компромисс.

4) Сотрудничество.

5) Уклонение.

**40. Какой стиль определяет падение интереса к возможному будущему взаимодействию оппонентов?**

1) Противоборство.

2) Уступчивость.

3) Компромисс.

4) Сотрудничество.

5) Уклонение.

**41. Какой стиль при фактическом выигрыше заставляет оппонента чувствовать себя виноватым или оскорбленным?**

1) Противоборство.

2) Уступчивость (это не он победил, а вы поддались: вы украли у него чувство победы).

3) Компромисс.

4) Сотрудничество.

5) Уклонение.

**42. При каком стиле конфликтного поведения проблемы решаются наиболее творческим способом, удовлетворяющим обе стороны?**

1) Противоборство.

2) Уступчивость.

3) Компромисс.

4) Сотрудничество.

5) Уклонение.

**43. Девизом какого стиля конфликтного поведения является: «Если все смогут быть гибкими, результат будет достигнут»?**

1) Противоборство.

2) Уступчивость.

3) Компромисс.

4) Сотрудничество.

5) Уклонение.

**44. Какой переход *более* свойственен для организационных конфликтов?**

1) Из делового в личностный.

2) Из личностного в деловой.

**45. Что из перечисленного *не* является источником межличностного конфликта?**

1) Индивидуальные различия (в темпераменте, типе личности, системе ценностей, эмоциональных оценках…).

2) Непонимание, вызванное неумением слушать партнера и выражать собственные мысли и эмоции.

3) Отказ строить свое поведение на основе групповых норм.

4) Несовместимость групповых ролей.

**46. Чаще разрыв в отношениях наступает потому, что мы выразили…**

1) свои идеи, убеждения или суждения (особенно, если нас о них не спрашивают);

2) свои чувства.

**47. Что стоит за ограничением группой уровня производительности?**

1) Леность.

2) Низкие моральные нормы и взгляды работников.

3) Конфликт (реальный или воображаемый) между целями или ценностями отдельной рабочей группы и остальной организации.

**48. Кто склонен избегать консультаций при разрешении конфликтных ситуаций, полагая, что это повлечет за собой снижение статуса, ограничит «права» в реализации властных полномочий?**

1) Высшие руководители.

2) Низовые руководители.

3) Как высшие, так и низовые руководители.

**49. Быстрее всего группа сплачивается на почве…**

1) осознания общих интересов и целей;

2) борьбы против общего врага.

**50. В каком случае лидер может оказаться не в состоянии «влить» свою группу в более широкую систему организационного сотрудничества?**

1) Если лидер полностью отождествляет себя с рабочей группой.

2) Если лидер группы отождествляет себя с руководством.

**51. Верно ли, что конфликтные отношения между группами являются типичными, весьма распространенными?**

1) Да.

2) Нет.

**52. Что происходит чаще?**

1) Сближение, взаимопроникновение норм, сглаживание различий между ними.

2) Конфликтные ситуации выливаются в инцидент.

**53. В организации, отрицающей конфликт, задачи ставятся…**

1) индивидуально каждому сотруднику;

2) общего характера, адресованные группе.

**54. Наиболее специфичны способы управления…**

1) внутриличностными конфликтами (поскольку отсутствует вторая сторона);

2) межличностными конфликтами;

3) внутригрупповыми конфликтами;

4) межгрупповыми конфликтами;

5) организационными конфликтами.

**55. Наиболее технологичны способы управления…**

1) внутриличностными конфликтами;

2) межличностными конфликтами;

3) внутригрупповыми конфликтами;

4) межгрупповыми конфликтами;

5) организационными конфликтами.

**56. Конфликты, при которых разрушаются межличностные связи, резко снижается эффективность работы, а решение проблемы становится невозможным:**

1) Деструктивные конфликты;

2) Конструктивные конфликты;

3) Не подходит ни один вариант из предложенных.

**57. Основные стили поведения при конфликте:**

1) конкуренция или соперничество;

2) сотрудничество;

3) компромисс;

4) приспособление;

5) игнорирование или уклонение;

6) все перечисленное верно.

**58. Личность как понятие теории коммуникации – это:**

1) человек как разумное существо (homo sapiens);

2) человек, обладающий коммуникативными способностями;

3) продукт развития индивида в обществе;

4) биосоциальное существо, представитель человеческого рода.

**59. Если в речевой коммуникации у коммуникантов возникают трудности восприятия информации из-за сложной, непонятной или неправильной логики рассуждений одного из них, то речь идет о:**

1) фонетических коммуникативных барьерах;

2) семантических коммуникативных барьерах;

3) логических коммуникативных барьерах;

4) стилистических коммуникативных барьерах.

**60. Все, что препятствует эффективной коммуникации и блокирует ее, в теории коммуникации называют:**

1) препятствиями коммуникации;

2) коммуникативными барьерами;

3) трудностями коммуникации;

4) физическими барьерами.

**ТЕМА 7. СПЕЦИФИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ВРАЧЕБНОЙ КОММУНИКАЦИИ.**

**1. Коммуникация как универсальное понятие – это:**

1) взаимодействие между людьми;

2) взаимодействие между животными;

3) технические средства связи;

4) все виды информационного обмена в природе и обществе.

**2. В результате завершения антропогенеза:**

1) сформировался механизм подражания и имитации;

2) люди стали использовать огонь для приготовления пищи;

3) язык стал основным средством общения и передачи информации;

4) возникла письменность.

**3. Назовите основные фазы общения врача и пациента.**

1) Контактная фаза;

2) Фаза ориентации;

3) Фаза аргументации;

4) Фаза корректировки;

5) Все перечисленные.

**4. Задача врача – создание доброжелательной атмосферы, формирование у больного впечатления, что врач хочет и может ему помочь. Какая фаза общения врача и пациента соответствует данной позиции.**

1) Контактная фаза;

2) Фаза ориентации;

3) Фаза аргументации.

**5. Задача врача – снижение эмоционального напряжения у пациента для установления с ним продуктивного контакта. Установите фазу в общении.**

1) Фаза ориентации;

2) Фаза аргументации;

3) Фаза корректировки;

4) Все перечисленные.

**6. Задача врача – проверка гипотез относительно причин состояния пациента и постановка, если возможно, диагноза.**

1) Контактная фаза;

2) Фаза ориентации;

3) Фаза аргументации;

4) Фаза корректировки;

**7. Задача врача – убедиться в том, что больной правильно его понял, т.е. достижение согласия во взглядах на болезнь и лечение.**

1) Контактная фаза;

2) Фаза ориентации;

3) Фаза аргументации;

4) Фаза корректировки.

**8. Коммуникативная некомпетентность включает в себя:**

1) неумение сформулировать проблему, осуществить грамотно инструктаж, консультирование, неумение организовать командную работу, имеются трудности управления групповым взаимодействием, межличностными и деловыми конфликтами;

2) слабое знание коммуникативных типов и технологий их диагностики;

3) отсутствие умения формировать адекватный ситуации и аудитории визуальный имидж;

4) неумение эффективно использовать приемы аттракции;

5) все перечисленные варианты.

**9. Психологические характеристики, формирующие коммуникативную компетентность**

1) Аффилиация;

2) Коммуникативная толерантность;

3) Эмоциональная стабильность;

4) Способность воспринимать негативное отношение окружающих.

5) Все перечисленные варианты верны.

**10. Факторы, разрушающие коммуникацию врача и пациента.**

1) Тревога;

2) Депрессивность;

3) Глубокая интровертированность врача;

4) Все перечисленные варианты верны.

**11. Кто является автором моделей взаимоотношений врача и пациента?**

1) Р. Витч;

2) З. Фрейд;

3) А. Адлер.

**12. Какие модели характеризуют взаимоотношения врача и пациента?**

1) Патерналистская;

2) Техническая;

3) Коллегиальная;

4) Контрактная;

5) Все перечисленные.

**13. Пациент рассматривается как «неисправный механизм, который нуждается в починке» – это…**

1) Патерналистская модель;

2) Техническая модель;

3) Коллегиальная модель;

4) Контрактная модель.

**14. Врач рассматривается как «родитель», а пациент как «неразумное дитя», которое должно выполнять волю врача.**

1) Патерналистская модель;

2) Техническая модель;

3) Коллегиальная модель;

4) Контрактная модель.

**15. Пациент играет активную роль в своем лечении, врач постоянно согласовывает свои действия с пациентом.**

1) Патерналистская модель;

2) Техническая модель;

3) Коллегиальная модель;

4) Контрактная модель.

**16. Врач и пациент заключают договор, на основании которого проводится лечение.**

1) Патерналистская модель;

2) Техническая модель;

3) Коллегиальная модель;

4) Контрактная модель.

**17. Профессиональная компетентность врача зависит от…**

1) желания помочь пациенту;

2) ответственного выполнения своих профессиональных обязанностей;

3) грамотного общения;

4) все перечисленное.

**18. Механизмы защиты по Романовой Е.С.:**

1) отрицание, проекция;

2) регрессия, замещение;

3) подавление, интеллектуализация;

4) реактивное образование, компенсация;

5) все перечисленные механизмы.

**19. Коммуникационная компетентность – это:**

1) умение налаживать контакты;

2) умение, знания и навыки, способствующие успешной коммуникации;

3) умение использовать вербальные и невербальные средства общения.

**20. Как называют того, кто не генерирует сообщение, а только его передает:**

1) канал;

2) источник;

3) получатель;

4) отправитель.

**21. Отправитель в коммуникативном процессе – это…**

1) лицо, генерирующее идею или собирающее информацию и передающее ее;

2) непосредственно информация;

3) средство передачи информации (устная передача, совещания, телефонные переговоры, письменная передача, служебные записки, отчеты, электронная почта, компьютерные сети);

4) лицо, которому предназначена информация и которое интерпретирует её.

**22. Сообщение в коммуникативном процессе – это…**

1) непосредственно информация;

2) средство передачи информации (устная передача, совещания, телефонные переговоры, письменная передача, служебные записки, отчеты, электронная почта, компьютерные сети);

3) лицо, которому предназначена информация и которое интерпретирует её.

4) лицо, генерирующее идею или собирающее информацию и передающее ее;

**23. Канал коммуникативного процесса – это…**

1) непосредственно информация;

2) средство передачи информации (устная передача, совещания, телефонные переговоры, письменная передача, служебные записки, отчеты, электронная почта, компьютерные сети);

3) лицо, которому предназначена информация и которое интерпретирует её.

4) лицо, генерирующее идею или собирающее информацию и передающее ее;

**24. Получатель в коммуникативном процессе – это…**

1) непосредственно информация;

2) средство передачи информации (устная передача, совещания, телефонные переговоры, письменная передача, служебные записки, отчеты, электронная почта, компьютерные сети);

3) лицо, которому предназначена информация и которое интерпретирует её.

4) лицо, генерирующее идею или собирающее информацию и передающее ее;

**25. Коммуникативный процесс содержит следующие составляющие…**

1) Отправитель и получатель;

2) Сообщение, отправитель и получатель;

3) Отправитель, получатель, канал и сообщение;

4) Канал и отправитель.

**26. Интегральная характеристика личности, определяющая готовность к решению профессиональных задач с использованием знаний, опыта, ценностей, мотивов – это:**

1) компетентность;

2) темперамент;

3) воля.

**27. Возвращение к детским стереотипам поведения – это:**

1) регрессия;

2) катарсис;

3) рационализация.

**28. Крайне деструктивный выход из внутриличностного конфликта – это**

1) интроекция;

2) суицид;

3) фрустрация.

**29. Психологическая дезориентация личности, формирующаяся в процессе профессиональной деятельности и приводящая к искажению личностных характеристик в направлении преобладания специфических профессиональных черт характера – это:**

1) профессиональная деформация;

2) интровертность;

3) депрессия.

**30. К негативным последствиям выгорания относятся:**

1) неконструктивность модели поведения;

2) повышение уровня конфликтности;

3) снижение трудовой мотивации;

4) все ответы верны.

**31. Синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведущий к истощению эмоционально-энергетических и личностных ресурсов работающего человека – это:**

1) фрустрация;

2) профессиональное выгорание;

3) самоактуализация.

**32. Для каких профессий синдром выгорания наиболее характерен?**

1) для коммуникативных профессий, относящихся к группе «человек – человек»;

2) для профессий «человек – техника»;

3) для профессий «человек – природа».