

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Саткинский медицинский техникум»



Утверждаю:
Приказ № 129
Директор ГБПОУ
«Саткинский медицинский техникум»
О.С. Галлямова
«10» июня 2022 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

учебной дисциплины

ОП 09. ПСИХОЛОГИЯ

по специальности:

34.02.01 Сестринское дело

Форма обучения: **очно-заочная**

2022-2026

Фонд оценочных средств дисциплины ОП.09 Психология составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 34.02.01 Сестринское дело форма обучения: **очно-заочная**

Организация-разработчик ГБПОУ «Саткинский медицинский техникум»

Разработчик: Куклова Е.В. – преподаватель

Рассмотрена на заседании предметно-цикловой комиссии общих гуманитарных социально-экономических, общих профессиональных и естественнонаучных дисциплин

Протокол № 11 от «09» июня 2022г.

Председатель _____ Р.Ф. Дмитренко

Утверждена:

Зам. директора по УР _____ А.Н. Гильмиярова



Оглавление

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	4.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	5-7
КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	8-19
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЗАЧЕТА	20
Приложение 1.....	21-26
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:	27

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель фонда оценочных средств. Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «ОП.09 Психология» Форма обучения: **очно-заочная.**

Перечень видов оценочных средств соответствует Рабочей программе дисциплины.

Фонд оценочных средств включает контрольные материалы для проведения промежуточной аттестации (дифференцированный зачет) в виде тестовых заданий.

Структура и содержание заданий – задания разработаны в соответствии с рабочей программой дисциплины «ОП.09 Психология»

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Результатом освоения учебной дисциплины ОП.09 Психология являются предусмотренные ФГОС по специальности умения и знания, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Таблица 1

№ п/п	Код* и содержание компетенции	Планируемые результаты обучения*
1	<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные направления психологии, психологию личности и малых групп, - психологию общения; задачи и методы психологии; - основы психосоматики; - особенности психических процессов у здорового и больного человека; - психологические факторы в предупреждении возникновения и развития болезни; особенности делового общения.

	<p>личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать и осуществлять повышение квалификации.</p> <p>ОК 10. Бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям народа, уважать социальные, культурные и религиозные различия.</p> <p>ОК 11. Быть готовым брать на себя нравственные обязательства по отношению к природе, обществу, человеку.</p>	
2	<p>ПК 1.1. Проводить мероприятия по сохранению и укреплению здоровья населения, пациента и его окружения.</p> <p>ПК 1.2. Проводить санитарно-гигиеническое воспитание (просвещение) населения.</p> <p>ПК 1.3. Участвовать в проведении профилактики инфекционных и неинфекционных заболеваний.</p> <p>ПК 2.1. Представлять информацию в понятном для пациента виде, объяснять ему суть вмешательства.</p> <p>ПК 2.2. Осуществлять лечебно-диагностические вмешательства, взаимодействуя с участниками лечебного процесса.</p> <p>ПК 2.3. Сотрудничать со взаимодействующими организациями и службами.</p> <p>ПК 2.4. Применять медикаментозные средства в соответствии с правилами их использования.</p> <p>ПК 2.7. Осуществлять реабилитационные мероприятия.</p> <p>ПК 2.8. Оказывать паллиативную помощь.</p> <p>ПК 3.1. Оказывать доврачебную помощь при неотложных состояниях и травмах.</p> <p>ПК 3.2. Участвовать в оказании медицинской помощи при чрезвычайных ситуациях.</p> <p>ПК 3.3. Взаимодействовать с членами профессиональной бригады и добровольными</p>	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эффективно работать в команде; - проводить профилактику, раннее выявление и оказание эффективной помощи при стрессе; - осуществлять психологическую поддержку пациента и его окружения; - регулировать и разрешать конфликтные ситуации; - общаться с пациентами и коллегами в процессе профессиональной деятельности; - использовать вербальные и невербальные средства общения в психотерапевтических целях; - использовать простейшие методики саморегуляции, поддерживать оптимальный психологический климат в лечебно-профилактическом учреждении.

Формируемые компетенции:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения возложенных на него профессиональных задач, а также для своего профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать и осуществлять повышение своей квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ОК 10.	Бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям народа, уважать социальные, культурные и религиозные различия.
ОК 11.	Быть готовым брать на себя нравственные обязательства по отношению к природе, обществу, человеку.
ОК 12.	Организовывать рабочее место с соблюдением требований охраны труда, производственной санитарии, инфекционной и противопожарной безопасности.
ОК 13.	Вести здоровый образ жизни, заниматься физической культурой и спортом для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей.
ПК 2.6.	Организовывать специализированный сестринский уход за пациентом.
ПК 2.7.	Организовывать оказание психологической помощи пациенту и его окружению.
ПК 4.3.	Проводить санитарно-гигиеническое просвещение населения.
ПК 5.2.	Проводить психосоциальную реабилитацию.
ПК 5.3.	Осуществлять паллиативную помощь.
ПК 6.1.	Рационально организовывать деятельность персонала с соблюдением психологических и этических аспектов работы в команде.

Форма промежуточной аттестации по учебной

дисциплине: дифференцированный зачет.

КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Инструкция: выберите один вариант правильного ответа.

1. Самая важная и охраняемая человеком пространственная зона:
 - а) общественная
 - б) личная
 - в) социальная
 - г) *интимная*

2. Взаимодействие между собеседниками называется...
 - а) коммуникацией
 - б) перцепцией
 - в) *интеракцией*
 - г) рефлексией

3. Общение с помощью слов называется...
 - а) *вербальным*
 - б) межличностным
 - в) внутриличностным
 - г) невербальным

4. К числу конфликтогенов можно отнести...
 - а) приказы, угрозы, критику
 - б) навязывание своих ответов
 - в) снисходительный тон, хвастовство
 - г) *все ответы верны*

5. Что не способствует успеху делового общения?
 - а) проявлять искренность и доброжелательность
 - б) учитывать интересы собеседника
 - в) *говорить только о себе*
 - г) находить общее с собеседником

6. Инцидент - это...
 - а) накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта
 - б) внешнее согласие с мнением группы при внутреннем несогласии
 - в) *стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта*
 - г) отсутствие коммуникации

7. Стилль взаимодействия в конфликте, при котором субъекты конфликта ориентированы на определенные уступки, называется...

- а) сотрудничество
- б) приспособление
- в) соперничество
- г) компромисс

8. Способ понимания человека через способность представить, как он воспринимается партнером по общению:

- а) рефлексия
- б) идентификация
- в) эмпатия
- г) стереотипизация

9. Укажите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит социальные оценки, опекающие и контролирующие процессы и действия с точки зрения их целесообразности для человека:

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого
- г) неучастия

10. Прием активного слушания, предполагающий воспроизведение мысли собеседника своими словами:

- а) резюмирование
- б) перефразирование
- в) развитие идеи
- г) все варианты верны

11. Феномен восприятия, связанный с влиянием информации о человеке, идущей последней:

- а) «эффект новизны»
- б) «эффект установки»
- в) «эффект ореола»
- г) все варианты верны

12. Расставленные руки и ноги, расстегнутый пиджак или жакет, означают:

- а) открытую враждебность
- б) открытость, доброжелательность
- в) скрытую неприязнь
- г) огорчение

13. Каузальной атрибуцией называется...

- а) приписывание себе чужих достоинств
- б) приписывание другим своих достоинств

- в) придумывание вымышленных причин своего поведения
- г) *объяснение мотивов поведения других людей*

14. Обращение к человеку по имени...

- а) *настораживает его*
- б) *удовлетворяет его потребность в самоутверждении*
- в) вызывает у него внутренний протест
- г) никак не влияет на отношение к собеседнику

15. Конфликт - это...

- а) форма коммуникации
- б) форма межличностной перцепции
- в) *форма взаимодействия*
- г) структура личности

16. Трудности при выполнении определенной социальной роли вызывают...

- а) *ролевой конфликт*
- б) ролевое напряжение
- в) неадекватное поведение личности
- г) все варианты верны

17. Первое правило самоконтроля эмоций заключается в:

- а) *спокойной реакции на эмоциональные действия партнера*
- б) переводе темы разговора
- в) отвлечении от ненужной информации
- г) установка на рациональное восприятие соперника

18. Ровен в поведении, не принимает скоропалительных решений, медленно переключается с одного вида деятельности на другой, малоактивен:

- а) сангвиник
- б) *флегматик*
- в) холерик
- г) меланхолик

19. Аргументы применяют с целью:

- а) *победы в споре*
- б) доказательств своего превосходства
- в) уговоров партнера что-либо сделать
- г) защиты своих взглядов и намерений

20. Похлопывание по плечу возможно при...

- а) моральной поддержке человека
- б) равенстве социального положения участников общения
- в) *поддержке оптимальной близости между партнерами по общению*
- г) встрече с коллегами по работе

21. Обмен информацией, передача и прием знаний, сообщений, называется...

- а) интеракцией
- б) перцепцией
- в) *коммуникацией*
- г) рефлексией

22. Способ понимания человека путем отнесения его к известным социальным образцам, называется...

- а) эмпатией
- б) *стереотипизацией*
- в) рефлексией
- г) идентификацией

23. Общение двух и более людей называется...

- а) *межличностным*
- б) внутриличностным
- в) вербальным
- г) массовым

24. Взгляд партнера в процессе делового общения сверху вниз указывает на:

- а) неуверенность
- б) *превосходство и гордость*
- в) скрытое наблюдение
- г) сомнение

25. Конфликт, возникающий между преподавателем и обучающимся, называется...

- а) *межличностный конфликт*
- б) конфликт между личностью и группой
- в) внутриличностный конфликт
- г) межгрупповой

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

- а) *очки с затемненными стеклами*
- б) располагающий взгляд
- в) доброжелательная улыбка
- г) строгий деловой костюм

27. Конфликтная ситуация – это...

- а) стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта
- б) *накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта*

- в) столкновение равных по силе, но противоположных по направлению интересов, мотивов поведения и др.
- г) отсутствие коммуникации

28. Определите, при каком виде общения вклиниваются промежуточные звенья в виде третьего лица, механизма, вещи.

- а) кратковременное
- б) непосредственное
- в) лично-групповое
- г) *опосредованное*

29. Стилль взаимодействия в конфликте, при котором отстаиваются только собственные интересы без учета интересов другой стороны, называется...

- а) сотрудничество
- б) приспособление
- в) *соперничество*
- г) уклонение

30. Информация в общении передается...

- а) с помощью знаковых систем
- б) с помощью невербальных сигналов
- в) с помощью паралингвистических средств
- г) *все варианты верны*

31. Индивидуальные особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения

- а) *темперамент*
- б) характер
- в) способности
- г) нет правильного ответа

32. Интроверт – это человек

- а) *молчаливый, робкий, неэнергичный, ориентированный на свой внутренний мир*
- б) энергичный, разговорчивый,
- в) напористый, ориентированный на внешний мир
- г) любит шумный и веселые компании

33. Совокупность черт и качеств человека, которые проявляются в типичных условиях в виде определенных реакций, называется

- а) темперамент
- б) *характер*
- в) способности
- г) интеллект

34. Темперамент определяется

- а) *свойствами ЦНС*
- б) факторами внешней среды
- в) воспитанием и обучением
- г) факторами адаптации

35. Преобладание возбуждения над торможением характерно для

- а) флегматика
- б) сангвиника
- в) *холерика*
- г) нет верного ответа

36. Восприятие, понимание и оценка людьми друг друга называется...

- а) рефлексией
- б) *перцепцией*
- в) коммуникацией
- г) интеракцией

37. Общение, направленное на получение какой-либо выгоды от человека, называется...

- а) деловым
- б) формально-ролевым
- в) дружеским
- г) *манипулятивным*

38. Что может привести к возникновению конфликтной ситуации?

- а) не употреблять конфликтогенов
- б) проявлять эмпатию к собеседнику
- в) *говорить с собеседником снисходительным тоном*
- г) не отвечать конфликтогеном на конфликтоген

39. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?

- а) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями
- б) *в ходе общения собеседнику предоставляется возможность полностью изложить свою точку зрения на решаемую проблему*
- в) собеседник слышит только то, что хочет слышать
- г) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить

40. Механизм восприятия человека через уподобление себя другому человеку, называется...

- а) *идентификация*
- б) рефлексия
- в) стереотипизация

г) эмпатия

41. Рука, поданная ладонью вверх, означает...

- а) *партнерские отношения*
- б) стремление к подчинению
- в) сомнение
- г) признание превосходства

42. Столкновение между людьми в силу несовместимости их интересов, ценностей, личностных качеств, называется...

- а) социально-бытовой конфликт
- б) внутриличностный конфликт
- в) политический конфликт
- г) *межличностный конфликт*

43. Стил ь взаимодействия в конфликте, целью которого является долгосрочное взаимовыгодное решение, предполагает равенство интересов, взаимоуважение, взаимопонимание, называется...

- а) *сотрудничество*
- б) приспособление
- в) уклонение
- г) соперничество

44. Укажите название зоны общения, в которую допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди?

- а) социальная
- б) *личная или персональная*
- в) интимная
- г) публичная

45. Определите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит мысли и реакции, бывшие у индивида в раннем детстве.

- а) родителя
- б) *ребенка*
- в) взрослого
- г) неучастия

46. Коммуникационная изоляция личности приводит...

- а) *к психическим деформациям*
- б) к самоактуализации
- в) к социализации
- г) все варианты верны

47. К внутренним помехам слушания относится...

- а) *размышления на посторонние темы*
- б) недостаточно громкая речь собеседника
- в) отвлекающая манера собеседника, его манеры
- г) шум транспорта, заглядывание посторонних в кабинет

48. Приписывание другому человеку собственных свойств называется...

- а) оцениванием
- б) внушением
- в) *проекцией*
- г) идентификацией

49. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций – это...

- а) кооперация
- б) консолидация
- в) *конфликт*
- г) дискуссия

50. Что не способствует успеху делового общения?

- а) учитывать мнение собеседника
- б) *говорить только о себе*
- в) видеть положительное в собеседнике
- г) проявлять искренность и доброжелательность

51. Модель поведения, ориентированная на конкретный статус, обусловлена:

- а) правилами поведения
- б) *социальной ролью*
- в) нормативной ролью
- г) все варианты не верны

52. Второе правило самоконтроля эмоций заключается в...

- а) *установке на рациональное восприятие соперника;*
- б) обмене содержанием эмоциональных переживаний в процессе спокойного общения;
- в) в переводе темы разговора;
- г) отвлечении от ненужной информации;

53. Быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы:

- а) *сангвиник*
- б) флегматик
- в) холерик
- г) меланхолик

54. В основе законов аргументации и убеждения лежит:

- а) принуждение
- б) *понимание*
- в) заинтересованность
- г) критика

55. Какое средство невербального общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

- а) увеличение дистанции слушающим собеседником
- б) очень широкая улыбка
- в) *заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой*
- г) частый отвод взгляда в сторону

56. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?

- а) собеседник слышит только то, что хочет слышать
- б) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями
- в) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить
- г) *лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо слушать*

57. Сжатые кулаки означают...

- а) внутреннее возбуждение, агрессивность
- б) стремление уйти от проблемы
- в) симпатию к собеседнику
- г) *защиту, оборону*

58. Фатическое общение – это...

- а) обсуждение серьезных вопросов
- б) деловое общение
- в) *пустая болтовня*
- г) общение с глазу на глаз

59. «Эффект ореола» - это...

- а) распространение первого впечатления на все свойства человека
- б) *влияние мнений других людей на восприятие*
- в) воздействие прошлого опыта на восприятие новых людей
- г) влияние самочувствия на восприятие

60. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности – это...

- а) сочувствие
- б) сострадание
- в) кооперация
- г) *аттракция*

61. Поведение, вытекающее из социального статуса человека и ожидаемое окружающими, называется ...
- а) правилами поведения
 - б) *социальной ролью*
 - в) нормативной ролью
 - г) все варианты не верны
62. Третье правило самоконтроля эмоций заключается в...
- а) поддержание высокой самооценки у себя и всяческое унижение, критика соперника
 - б) поддержание высокой самооценки только у себя
 - в) поддержание высокой самооценки только у партнера
 - г) *поддержанию высокой самооценки в процессе общения у себя и у партнера*
63. Слишком впечатлителен, отзывчив и легкораним, медленно осваивается и привыкает к переменам, стеснителен, боязлив, нерешителен:
- а) сангвиник
 - б) флегматик
 - в) холерик
 - г) *меланхолик*
64. Сила (слабость) аргументов в ходе беседы определяется:
- а) с позиции говорящего (аргументирующего)
 - б) *с позиции лица, принимающего решения*
 - в) всеми участниками беседы
 - г) сторонними наблюдателями
65. Какой из перечисленных факторов может отрицательно повлиять на атмосферу общения при первой встрече?
- а) *очки с затемненными стеклами*
 - б) располагающий взгляд
 - в) доброжелательная улыбка
 - г) строгий деловой костюм
66. Индивидуальные особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения
- 1) *темперамент*
 - 2) характер
 - 3) способности
67. Интроверт – это человек
- а) *молчаливый, робкий, неэнергичный, ориентированный на свой внутренний мир*
 - б) энергичный, разговорчивый

- в) напористый, ориентированный на внешний мир
- г) любит шумный и веселые компании

68. Совокупность черт и качеств человека, которые проявляются в типичных условиях в виде определенных реакций, называется

- а) темперамент
- б) *характер*
- в) способности
- г) воля

69. Темперамент определяется

- а) *свойствами ЦНС*
- б) факторами внешней среды
- в) воспитанием и обучением
- г) факторами уровня сознания

70. Преобладание возбуждения над торможением характерно для

- а) флегматика
- б) сангвиника
- в) *холерика*
- г) меланхолика

71. Умение поставить себя на место другого человека, вчувствоваться в его мир переживаний

- а) рефлексия
- б) идентификация
- в) *эмпатия*
- г) самооценка

72. Сторона общения, которая состоит в обмене информацией между людьми

- а) *коммуникативная*
- б) перцептивная
- в) интерактивная
- г) общая

73. Отношение к себе, своим качествам и поступкам

- а) *самооценка*
- б) уровень притязаний
- в) способности
- г) задатки

74. Вид коммуникативного барьера, связанный с нарушением речи, слуха, зрения

- а) *фонетическое непонимание*
- б) семантическое непонимание
- в) стилистическое непонимание

г) ролевое непонимание

75. Память относится к

- а) психическим свойствам
- б) *психическим процессам*
- в) психическим состояниям
- г) психической деятельности

76. Тип темперамента, при котором нервная система сильная, уравновешенная, подвижная

- а) холерик
- б) *сангвиник*
- в) флегматик
- г) меланхолик

77. Медицинский работник относится к профессии типа

- а) «Человек-Человек»
- б) «Человек-Техника»
- в) «Человек - Знаковая система»
- г) «Человек –Художественный образ »

78. Тип темперамента, при котором нервная система сильная, неуравновешенная, подвижная

- а) *холерик*
- б) сангвиник
- в) флегматик
- г) меланхолик

79. Устойчивое переживание каких-либо эмоций

- а) *настроение*
- б) потребность
- в) самочувствие
- г) аффект

80. Переживание, возникающее в результате познавательной деятельности

- а) *интеллектуальные чувства*
- б) практические чувства
- в) моральные (нравственные) чувства
- г) эстетические чувства

Критерии оценки дифференцированного зачета

За каждый правильный ответ теста обучающийся получает 1 балл.

Оценка «5» ставится в том случае, если обучающийся набрал от 27-30 баллов (90-100% правильных ответов)

Оценка «4» ставится в том случае, если обучающийся набрал 24-26 баллов. (80-89% правильных ответов)

Оценка «3» ставится в том случае, если обучающийся набрал 21-23 баллов. (70-79% правильных ответов)

Обучающийся считается не сдавшим, если он набрал менее 21 баллов. (менее 70 % правильных ответов)

Образец экзаменационного билета

ГБПОУ «Саткинский медицинский техникум»

Рассмотрено на заседании ЦМК

«Утверждаю»

Протокол № _____

Зам. директора по УР

« ____ » _____ 2022

« ____ » _____ 2022

Председатель ЦМК _____

Дифференцированный зачёт по дисциплине ОП.09 «Психология»

Специальность: 34.02.01 Сестринское дело

Вариант 1

***Инструкция:** выберите один вариант правильного ответа.*

1. Восприятие, понимание и оценка людьми друг друга называется...

- а) рефлексией
- б) перцепцией
- в) коммуникацией
- г) интеракцией

2. Общение, направленное на получение какой-либо выгоды от человека, называется...

- а) деловым
- б) формально-ролевым
- в) дружеским
- г) манипулятивным

3. Что может привести к возникновению конфликтной ситуации?

- а) не употреблять конфликтогенов
- б) проявлять эмпатию к собеседнику
- в) говорить с собеседником снисходительным тоном
- г) не отвечать конфликтогеном на конфликтоген

4. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?

- а) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями
- б) в ходе общения собеседнику предоставляется возможность полностью изложить свою точку зрения на решаемую проблему
- в) собеседник слышит только то, что хочет слышать
- г) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить

5. Механизм восприятия человека через уподобление себя другому человеку, называется...

- а) идентификация
- б) рефлексия
- в) стереотипизация
- г) эмпатия

6. Рука, поданная ладонью вверх, означает...

- а) партнерские отношения
- б) стремление к подчинению
- в) сомнение
- г) признание превосходства

7. Столкновение между людьми в силу несовместимости их интересов, ценностей, личностных качеств, называется...

- а) социально-бытовой конфликт
- б) внутриличностный конфликт
- в) политический конфликт
- г) межличностный конфликт

8. Стилль взаимодействия в конфликте, целью которого является долгосрочное взаимовыгодное решение, предполагает равенство интересов, взаимоуважение, взаимопонимание, называется...

- а) сотрудничество
- б) приспособление
- в) уклонение
- г) соперничество

9. Укажите название зоны общения, в которую допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди?

- а) социальная
- б) личная или персональная
- в) интимная
- г) публичная

10. Определите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит мысли и реакции, бывшие у индивида в раннем детстве.

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого
- г) неучастия

11. Коммуникационная изоляция личности приводит...

- а) к психическим деформациям
- б) к самоактуализации
- в) к социализации
- г) все варианты верны

12. К внутренним помехам слушания относится...

- а) размышления на посторонние темы
- б) недостаточно громкая речь собеседника
- в) отвлекающая манера собеседника, его манеры
- г) шум транспорта, заглядывание посторонних в кабинет

13. Приписывание другому человеку собственных свойств называется...

- а) оцениванием
- б) внушением
- в) проекцией
- г) идентификацией

14. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций – это...

- а) кооперация
- б) консолидация
- в) конфликт
- г) дискуссия

15. Что не способствует успеху делового общения?

- а) учитывать мнение собеседника
- б) говорить только о себе
- в) видеть положительное в собеседнике
- г) проявлять искренность и доброжелательность

16. Модель поведения, ориентированная на конкретный статус, это...

- а) правилами поведения
- б) социальной ролью
- в) нормативной ролью
- г) все варианты не верны

17. Второе правило самоконтроля эмоций заключается в...

- а) установке на рациональное восприятие соперника;
- б) обмене содержанием эмоциональных переживаний в процессе спокойного общения;
- в) в переводе темы разговора;
- г) отвлечении от ненужной информации;

18. Быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы:

- а) сангвиник
- б) флегматик
- в) холерик
- г) меланхолик

19. В основе законов аргументации и убеждения лежит:

- а) принуждение
- б) понимание
- в) заинтересованность
- г) критика

20. Какое средство невербального общения слушающего поощряет говорящего к продолжению разговора?

- а) увеличение дистанции слушающим собеседником
- б) очень широкая улыбка
- в) заинтересованный взгляд с нечастыми кивками головой
- г) частый отвод взгляда в сторону

21. Какая позиция соответствует эффективному деловому общению?

- а) собеседник слышит только то, что хочет слышать
- б) в процессе общения собеседник занят своими мыслями, переживаниями
- в) в процессе общения лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо говорить
- г) лучшим собеседником является тот, кто умеет хорошо слушать

22. Сжатые кулаки означают...

- а) внутреннее возбуждение, агрессивность
- б) стремление уйти от проблемы
- в) симпатию к собеседнику
- г) спокойствие

23. Фатическое общение – это...

- а) обсуждение серьезных вопросов
- б) деловое общение
- в) пустая болтовня
- г) общение с глазу на глаз

24. «Эффект ореола» - это...

- а) распространение первого впечатления на все свойства человека
- б) влияние мнений других людей на восприятие
- в) воздействие прошлого опыта на восприятие новых людей
- г) влияние самочувствия на восприятие

25. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности – это...

- а) сочувствие
- б) сострадание
- в) кооперация
- г) аттракция

26. Поведение, вытекающее из социального статуса человека и ожидаемое окружающими, называется ...

- а) правилами поведения
- б) социальной ролью
- в) нормативной ролью
- г) все варианты не верны

27. Третье правило самоконтроля эмоций заключается в...

- а) поддержание высокой самооценки у себя и всяческое унижение, критика соперника
- б) поддержание высокой самооценки только у себя
- в) поддержание высокой самооценки только у партнера
- г) поддержании высокой самооценки в процессе общения у себя и у партнера

28. Слишком впечатлителен, отзывчив и легкораним, медленно осваивается и привыкает к переменам, стеснителен, боязлив, нерешителен:

- а) сангвиник
- б) флегматик
- в) холерик
- г) меланхолик

29. Сила (слабость) аргументов в ходе беседы определяется:

- а) с позиции говорящего (аргументирующего)
- б) с позиции лица, принимающего решения
- в) всеми участниками беседы
- г) сторонними наблюдателями

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

- а) очки с затемненными стеклами

- б) располагающий взгляд
- в) доброжелательная улыбка
- г) строгий деловой костюм

Подпись преподавателя дисциплины _____

Список использованных источников

Основные источники:

1. Островская И. В. Психология : учебник для мед. училищ и колледжей. - 2-е изд., испр. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. - 480 с. <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970423745.html>

Интернет ресурсы:

1. Министерство здравоохранения и социального развития РФ (<http://www.minzdravsoc.ru>)
2. Центральный НИИ организации и информатизации здравоохранения (<http://www.mednet.ru>).

Информационно-правовое обеспечение:

1. Система «Консультант».
2. Система «Гарант»