

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Красноярский государственный медицинский
университет имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Фармацевтический колледж

Психология общения

Сборник тестовых заданий с эталонами ответов
для обучающихся по специальности
33.02.01 Фармация

Красноярск
2018

УДК 159.9(076.1)
ББК 88.53
П86

Составители: А.Ю. Смешная

Психология общения : сб. тестовых заданий с эталонами ответов для обучающихся по специальности 33.02.01 Фармация / сост. А. Ю. Смешная ; Фармацевтический колледж. – Красноярск : тип. КрасГМУ, 2018. - 35 с.

.

Сборник тестовых заданий соответствуют требованиям ФГОС СПО (2014 г.) по специальности 33.02.01 Фармация, рабочей программы дисциплины (2015 г.); адаптированы к образовательным технологиям с учетом специфики обучения по специальности 33.02.01 Фармация.

Рекомендован к изданию по решению методического совета Фармацевтического колледжа (протокол № 9 от 21.05.2018 г.)

© ФГБОУ ВО КрасГМУ
им. проф. В.Ф.Войно-Ясенецкого
Минздрава России, Фармацев-
тический колледж, 2018
© Смешная А.Ю., составление, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.....	4
РАЗДЕЛ I. ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ	4
РАЗДЕЛ II. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ	8
РАЗДЕЛ III. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ	14
РАЗДЕЛ IV. ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА	28
РАЗДЕЛ V. ОБЩЕНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ	31
ЭТАЛОНЫ ОТВЕТОВ.....	35

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

РАЗДЕЛ I. ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ

001. ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПСИХОЛОГИИ, ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

- 1) социальная
- 2) общая
- 3) педагогическая
- 4) медицинская

002. СВОЙСТВО ИНДИВИДА

- 1) духовность
- 2) характер
- 3) конституционный тип
- 4) свобода

003. СТАНДАРТИЗИРОВАННОЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ИСПЫТАНИЕ

- 1) эксперимент
- 2) беседа
- 3) тест
- 4) наблюдение

004. ПОЛУЧЕНИЕ СВЕДЕНИЙ О ПРОШЛОМ ИЗУЧАЕМОГО – МЕТОД ПСИХОЛОГИИ

- 1) анкетирование
- 2) социометрия
- 3) интервью
- 4) сбор анамнеза

005. ОТНОСИТЕЛЬНО СТАТИЧНЫЙ МОМЕНТ В ПСИХИКЕ ИНДИВИДА, ВОЗНИКАЮЩИЙ ПОД ВЛИЯНИЕМ ОБСТАНОВКИ

- 1) психические процессы
- 2) психическое состояние
- 3) психические образования
- 4) психические свойства

006. ЛАБОРАТОРНЫЙ И ЕСТЕСТВЕННЫЙ – ДВА ВИДА ...

- 1) опроса
- 2) анкетирования
- 3) тестирования
- 4) эксперимента

007. БОЛЕЗНЕННОЕ УРОДСТВО ХАРАКТЕРА

- 1) черта характера
 - 2) психопатия
 - 3) акцентуация
 - 4) абулия
008. СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ ПО Д.А. ЛЕОНТЬЕВУ, ВКЛЮЧАЕТ
- 1) 4 уровня
 - 2) 3 инстанции
 - 3) 5 подструктур
 - 4) 5 типов потребностей
009. УНИКАЛЬНОСТЬ, НЕПОВТОРИМОСТЬ ЛИЧНОСТНЫХ СВОЙСТВ
- 1) организм
 - 2) личность
 - 3) индивидуальность
 - 4) индивид
010. ЧЕЛОВЕК КАК ПРЕДСТАВИТЕЛЬ РОДА
- 1) индивидуальность
 - 2) личность
 - 3) индивид
 - 4) субъект
011. ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК АКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ
- 1) рефлексy
 - 2) инстинкты
 - 3) потребности
 - 4) автоматизмы
012. ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ПРИМИТИВНЫЕ, ВРОЖДЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЛИЧНОСТИ (ПО З.ФРЕЙДУ)
- 1) Эго
 - 2) Ид
 - 3) супер-Эго
013. СВОЙСТВО ИНДИВИДА
- 1) темперамент
 - 2) характер
 - 3) свобода
 - 4) духовность
014. ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ В ОПРЕДЕЛЕННОМ ОБЩЕСТВЕ
- 1) жизненный путь

- 2) филогенез
 - 3) онтогенез
 - 4) типизация
015. СИЛЬНЫЙ, УРАВНОВЕШЕННЫЙ, ПОДВИЖНЫЙ (ПО И.П. ПАВЛОВУ) – ТИП ТЕМПЕРАМЕНТА
- 1) холерик
 - 2) флегматик
 - 3) сангвиник
 - 4) меланхолик
016. ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА ПРОЯВЛЯЮТСЯ
- 1) в системе отношений к действительности
 - 2) в особенностях генотипа
 - 3) в типе высшей нервной деятельности
 - 4) в задатках
017. СУБЪЕКТ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ
- 1) личность
 - 2) индивид
 - 3) человек
 - 4) персона
018. СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО
- 1) рефлексy
 - 2) задатки
 - 3) ценностные ориентации
 - 4) темперамент
019. НАУЧНАЯ ОСНОВА УЧЕНИЯ О ТЕМПЕРАМЕНТЕ
- 1) учение Гиппократa
 - 2) конституциональная типология Э. Кречмера
 - 3) учение И.П. Павлова о типах ВНД
 - 4) типология Г. Айзенка
020. ВЫСШИЙ УРОВЕНЬ ПОТРЕБНОСТЕЙ В «ПИРАМИДЕ МАСЛОУ»
- 1) физиологические
 - 2) безопасности
 - 3)самоактуализации
 - 4) самоуважения
021. УВАЖИТЕЛЬНОСТЬ КАК ЧЕРТА ХАРАКТЕРА ХАРАКТЕРИЗУЕТ
- 1) отношение к себе
 - 2) отношение к обществу

- 3) отношение к вещам
- 4) отношение к делу

022. ОСНОВНАЯ ЕДИНИЦА БИОГРАФИИ ЧЕЛОВЕКА

- 1) событие
- 2) макросреда
- 3) смысл жизни
- 4) возраст

023. ТЕМПЕРАМЕНТ ЧЕЛОВЕКА ОТРАЖАЕТ

- 1) особенности эмоциональности
- 2) систему отношений к действительности
- 3) самооценку
- 4) уровень притязаний

024. ЛЕГКО ВОЗНИКАЕТ СОСТОЯНИЕ АФФЕКТА, ЭМОЦИИ ПЕРЕМЕНЧИВЫ – ТИП ТЕМПЕРАМЕНТА

- 1) сангвиник
- 2) флегматик
- 3) холерик
- 4) меланхолик

025. ЭЛЕМЕНТ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ ПО Д.А. ЛЕОНТЬЕВУ

- 1) воля
- 2) характер
- 3) рефлексy
- 4) половая принадлежность

026. ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗЛИЧИЯ ТЕМПЕРАМЕНТОВ
РАЗРАБОТАЛ

- 1) И.П. Павлов
- 2) Э. Кречмер
- 3) У. Шелдон
- 4) К. Леонгард

027. ЧЕЛОВЕК КАК УНИКАЛЬНАЯ САМОБЫТНАЯ ЛИЧНОСТЬ

- 1) индивид
- 2) личность
- 3) индивидуальность
- 4) персона

РАЗДЕЛ II. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

028. МЕТОД СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ СИМПАТИЙ И АНТИПАТИЙ, ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЧЛЕНАМИ ГРУППЫ

- 1) эксперимент
- 2) социометрия
- 3) анализ результатов деятельности
- 4) тестирование

029. ФОРМИРОВАНИЕ ТИПИЧНЫХ ЛИЧНОСТНЫХ СВОЙСТВ, ЗАДАЮЩИХСЯ ЧЕЛОВЕКУ ГРУППОЙ

- 1) типизация
- 2) индивидуализация
- 3) социализация
- 4) социокультурная среда

030. СТАДИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ, НА КОТОРОЙ ПОЯВЛЯЕТСЯ ЖЕЛАНИЕ ВЫДЕЛИТЬ СЕБЯ СРЕДИ ДРУГИХ

- 1) адаптации
- 2) интеграции
- 3) индивидуализации
- 4) послетрудовая

031. НОРМАТИВНО ОДОБРЯЕМЫЙ ОБРАЗЕЦ ПОВЕДЕНИЯ, ОЖИДАЕМЫЙ ОКРУЖАЮЩИМИ ОТ КАЖДОГО, КТО ЗАНИМАЕТ ДАННУЮ СОЦИАЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ

- 1) ценностные ориентации
- 2) ролевые ожидания
- 3) статус
- 4) роль

032. КРИТЕРИИ, НА КОТОРЫХ БАЗИРУЮТСЯ И КОТОРЫМИ ОБЪЯСНЯЮТСЯ ОЦЕНКИ ОКРУЖАЮЩЕЙ РЕАЛЬНОСТИ, ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПОДХОДА К НЕЙ

- 1) ценностная ориентация
- 2) ролевые ожидания
- 3) статус
- 4) роль

033. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ГРУППОЙ НА ОСНОВАНИИ ПРАВОВЫХ ПОЛНОМОЧИЙ И НОРМ

- 1) лидерство

- 2) руководство
- 3) власть
- 4) убеждение

034. СТАДИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ, НА КОТОРОЙ ПОЯВЛЯЕТСЯ ЖЕЛАНИЕ НАЙТИ СВОЕ МЕСТО В ОБЩЕСТВЕ

- 1) адаптации
- 2) интеграции
- 3) индивидуализации
- 4) послетрудовая

035. ВЫРАБОТКА СОБСТВЕННОГО ОПЫТА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ОБЩЕНИЯ, БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ ФОРМИРУЮТСЯ ЛИЧНОСТНЫЕ СМЫСЛЫ, УБЕЖДЕНИЯ, НОРМЫ

- 1) индивидуализация
- 2) типизация
- 3) социализация
- 4) социокультурная среда

036. МЕТОД ОПОСРЕДОВАННОГО ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ ПО ПРАКТИЧЕСКИМ РЕЗУЛЬТАТАМ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЮДЕЙ

- 1) эксперимент
- 2) социометрия
- 3) анализ результатов деятельности
- 4) тестирование

037. ОТРАСЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ, ИССЛЕДУЕТ СПЕЦИФИКУ КОНФЛИКТОВ

- 1) конфликтология
- 2) психология управления
- 3) психология религии
- 4) этническая психология

038. НЕФОРМАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ СОЦИАЛИЗАЦИИ

- 1) школа
- 2) детский сад
- 3) семья
- 4) колледж

039. СТАДИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ, НА КОТОРОЙ РЕБЕНОК УСВАИВАЕТ СОЦИАЛЬНЫЙ ОПЫТ НЕКРИТИЧЕСКИ, ПРИСПОСАБЛИВАЕТСЯ И ПОДРАЖАЕТ

- 1) адаптации

- 2) интеграции
- 3) индивидуализации
- 4) послетрудовая

040. ВХОЖДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА В СОЦИОКУЛЬТУРНУЮ СРЕДУ

- 1) типизация
- 2) индивидуализация
- 3) социализация
- 4) социокультурная среда

041. КОНКРЕТНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ОРГАНИЗМ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙСЯ ОПРЕДЕЛЕННЫМ ТИПОМ КУЛЬТУРЫ И ЦЕННОСТЯМИ

- 1) типизация
- 2) индивидуализация
- 3) социализация
- 4) социокультурная среда

042. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ПОВЕДЕНИЮ ИНДИВИДА В СВЯЗИ С ВЫПОЛНЕНИЕМ ИМ ТОЙ ИЛИ ИНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ РОЛИ

- 1) ценностная ориентация
- 2) ролевые ожидания
- 3) статус
- 4) роль

043. КОМПОНЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ УСТАНОВКИ, ВКЛЮЧАЮЩИЙ ЗНАНИЯ О СОЦИАЛЬНОМ ОБЪЕКТЕ

- 1) аффективный
- 2) когнитивный
- 3) поведенческий
- 4) коммуникативный

044. ГРУППА, ВКЛЮЧАЮЩАЯ СУБЪЕКТОВ, КОТОРЫЕ НЕ ИМЕЮТ ПРЯМЫХ ИЛИ КОСВЕННЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ДРУГ С ДРУГОМ

- 1) формальная
- 2) референтная
- 3) условная
- 4) лабораторная

045. УКОРЕНИВШИЕСЯ В ЖИЗНИ ГРУППЫ НОРМЫ, ПРАВИЛА И СТЕРЕОТИПЫ ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ

- 1) групповые устремления
- 2) групповые традиции
- 3) групповое мнение

4) групповая сплоченность

046. ПАССИВНЫЙ, ЛЕГКО ПРИСПОСАБЛИВАЮЩИЙСЯ ЧЛЕН ГРУППЫ (ГРУППОВАЯ РОЛЬ)

- 1) лидер
- 2) эксперт
- 3) аутсайдер
- 4) конформист

047. МЕТОД СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЮЩИЙ СТАНДАРТИЗИРОВАННЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ, ИМЕЮЩИЕ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ШКАЛУ ЗНАЧЕНИЙ

- 1) эксперимент
- 2) социометрия
- 3) анализ результатов деятельности
- 4) тестирование

048. СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО

- 1) рефлексы
- 2) задатки
- 3) ценностные ориентации
- 4) темперамент

049. СТИЛЬ РУКОВОДСТВА ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕМ БОЛЬШИНСТВА ЧЛЕНОВ ГРУППЫ К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ

- 1) демократический
- 2) авторитарный
- 3) либеральный
- 4) экспрессивный

050. «КРАЙНИЙ» ЧЛЕН ГРУППЫ, КОТОРЫЙ ОТСТАЕТ ОТ НЕЕ В СИЛУ КАКОГО-ЛИБО ПРИЗНАКА

- 1) лидер
- 2) эксперт
- 3) аутсайдер
- 4) конформист

051. СТИЛЬ РУКОВОДСТВА, ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ПОВЫШЕННОЙ РОЛЬЮ РУКОВОДИТЕЛЯ

- 1) демократический
- 2) авторитарный
- 3) либеральный
- 4) экспрессивный

052. ОТРАСЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ, ИССЛЕДУЕТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛЮДЕЙ РАЗНЫХ НАЦИОНАЛЬНОСТЕЙ

- 1) конфликтология
- 2) психология управления
- 3) психология религии
- 4) этническая психология

053. ФОРМИРОВАНИЕ ТИПИЧНЫХ ЛИЧНОСТНЫХ СВОЙСТВ, ОБЩИХ ДЛЯ ВСЕХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ГРУППЫ

- 1) типизация
- 2) индивидуализация
- 3) аккомодация
- 4) жизненный путь

054. ЧЛЕН ГРУППЫ, АКТИВНО ВЫСТУПАЮЩИЙ ПРОТИВ ЛИДЕРА

- 1) оппозиционер
- 2) эксперт
- 3) аутсайдер
- 4) конформист

055. СТИЛЬ РУКОВОДСТВА, ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ОТСУТСТВИЕМ КОНТРОЛЯ НАД ПОДЧИНЕННЫМИ

- 1) демократический
- 2) авторитарный
- 3) либеральный
- 4) экспрессивный

056. КОМПОНЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ УСТАНОВКИ, ОТРАЖАЮЩИЙ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К СОЦИАЛЬНОМУ ОБЪЕКТУ

- 1) аффективный
- 2) когнитивный
- 3) поведенческий
- 4) коммуникативный

057. НОРМАТИВНО ОДОБРЯЕМЫЙ ОБРАЗЕЦ ПОВЕДЕНИЯ, ОЖИДАЕМЫЙ ОКРУЖАЮЩИМИ ОТ КАЖДОГО, КТО ЗАНИМАЕТ ДАННУЮ СОЦИАЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ

- 1) социальная установка
- 2) ценностная ориентация
- 3) социальная роль
- 4) стереотип

058. ЭТАП РАЗВИТИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ, НА КОТОРОМ ФОРМИРУЕТСЯ ГОТОВНОСТЬ ИЛИ НЕ ГОТОВНОСТЬ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ ОТНОШЕНИЙ

- 1) знакомство
- 2) приятельские
- 3) товарищеские
- 4)

059. ГРУППА, ИМЕЮЩАЯ ЮРИДИЧЕСКИ ФИКСИРОВАННЫЙ СТАТУС И ОФИЦИАЛЬНО ЗАДАННУЮ ИЗВНЕ СТРУКТУРУ

- 1) формальная
- 2) референтная
- 3) условная
- 4) лабораторная

060. ГРУППА, НА НОРМЫ, ЦЕННОСТИ И МНЕНИЯ КОТОРОЙ ИНДИВИД ОРИЕНТИРУЕТСЯ В СВОЕМ ПОВЕДЕНИИ

- 1) формальная
- 2) референтная
- 3) условная
- 4) лабораторная

061. ОТРАСЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ, ИЗУЧАЕТ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ГРУППЫ ЛЮДЕЙ, ОБЩЕСТВО В ЦЕЛОМ ИЛИ ОТДЕЛЬНЫЕ ЕГО ЗВЕНЬЯ

- 1) конфликтология
- 2) психология управления
- 3) психология религии
- 4) этническая психология

062. КОМПОНЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ УСТАНОВКИ, ЗАКЛЮЧАЮЩИЙСЯ В ГОТОВНОСТИ ВЕСТИ СЕБЯ ОПРЕДЕЛЕННЫМ ОБРАЗОМ

- 1) аффективный
- 2) когнитивный
- 3) поведенческий
- 4) коммуникативный

063. МЕТОД СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ СИМПАТИЙ И АНТИПАТИЙ, ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЧЛЕНАМИ ГРУППЫ

- 1) эксперимент
- 2) социометрия
- 3) анализ результатов деятельности
- 4) тестирование

064. НЕОРГАНИЗОВАННЫЕ ИЛИ СЛУЧАЙНО ОРГАНИЗОВАННЫЕ ГРУППЫ, НАПРИМЕР, ЗРИТЕЛИ В ТЕАТРЕ

- 1) конгломерат
- 2) ассоциация
- 3) кооперация
- 4) корпорация

РАЗДЕЛ III. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

065. АВТОРИТАРНЫЙ, ДИРЕКТИВНЫЙ ТИП МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

- 1) императивный
- 2) манипулятивный
- 3) диалогический
- 4) коммуникативный

066. ТИП МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ, НАПРАВЛЕННЫЙ НА СКРЫТОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА

- 1) императивный
- 2) манипулятивный
- 3) диалогический
- 4) коммуникативный

067. ВНИМАТЕЛЬНОЕ МОЛЧАНИЕ БЕЗ ВМЕШАТЕЛЬСТВА В РЕЧЬ СОБЕСЕДНИКА – СЛУШАНИЕ

- 1) активное
- 2) критическое
- 3) нерефлексивное
- 4) эмпатическое

068. ПРИЕМ ПОДДЕРЖКИ СОБЕСЕДНИКА – РЕЗЮМИРОВАНИЕ

- 1) «повторите еще раз...»
- 2) «итак, Вы считаете...»
- 3) «другими словами...»
- 4) «мне кажется, вы чувствуете»

069. УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА С АУДИТОРИЕЙ В ПУБЛИЧНОМ ВЫСТУПЛЕНИИ – ЗАДАЧА

- 1) введения
- 2) основной части
- 3) всего выступления
- 4) заключения

070. ПРИЕМ ПОДДЕРЖКИ СОБЕСЕДНИКА – ПАРАФРАЗ

- 1) «повторите еще раз...»
- 2) «итак, Вы считаете...»
- 3) «другими словами...»
- 4) «мне кажется, вы чувствуете»

071. ЛИЧНАЯ ЗОНА ОБЩЕНИЯ

- 1) 0-0,45 м
- 2) 0,46-1,2 м
- 3) 1,2-3,6 м
- 4) >3,6 м

072. ЧЕЛОВЕК С ПРЕОБЛАДАЮЩИМ СЛУХОВЫМ КАНАЛОМ ВОСПРИЯТИЯ

- 1) кинестетик
- 2) аудиал
- 3) визуал
- 4) дигитал

073. ОБОБЩЕНИЕ СКАЗАННОГО, ФОРМУЛИРОВАНИЕ ВЫВОДОВ – ЗАДАЧА

- 1) введения
- 2) основной части
- 3) всего выступления
- 4) заключения

074. СТОРОНА ОБЩЕНИЯ СОСТОИТ ВО ВЗАИМНОМ ОБМЕНЕ ИНФОРМАЦИЕЙ, ПЕРЕДАЧЕ И ПРИЁМЕ ЗНАНИЙ, ИДЕЙ, МНЕНИЙ, ЧУВСТВ

- 1) коммуникативная
- 2) интерактивная
- 3) манипулятивная
- 4) перцептивная

075. СЛУШАНИЕ С ЦЕЛЬЮ ПРОНИКНУТЬСЯ ПЕРЕЖИВАНИЯМИ СВОЕГО ПАРТНЁРА И ПОПРОБОВАТЬ ПОСМОТРЕТЬ НА СИТУАЦИЮ С ПОЗИЦИИ ДРУГОГО

- 1) активное
- 2) критическое
- 3) нерефлексивное
- 4) эмпатическое

076. СТОРОНА ОБЩЕНИЯ СОСТОИТ В ОРГАНИЗАЦИИ
МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- 1) коммуникативная
- 2) интерактивная
- 3) манипулятивная
- 4) перцептивная

077. СЛУШАНИЕ, ВКЛЮЧАЮЩЕЕ ПРОЦЕСС РАСШИФРОВКИ
СМЫСЛА СООБЩЕНИЙ, ВЫЯСНЕНИЯ РЕАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ
СООБЩЕНИЯ

- 1) активное
- 2) критическое
- 3) нереплексивное
- 4) эмпатическое

078. СТОРОНА ОБЩЕНИЯ, СОСТОИТ В ПОЗНАНИИ И ПОНИМАНИИ
ЛЮДЬМИ ДРУГ ДРУГА

- 1) коммуникативная
- 2) интерактивная
- 3) манипулятивная
- 4) перцептивная

079. РУКОПОЖАТИЯ, ОБЪЯТИЯ, ПОЦЕЛУИ – СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

- 1) кинестетические
- 2) ольфакторные
- 3) аудиальные
- 4) визуальные

080. ДВИЖЕНИЯ МЫШЦ ЛИЦА, ОТРАЖАЮЩИЕ ВНУТРЕННЕЕ
ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ

- 1) жесты
- 2) мимика
- 3) пантомимика
- 4) кинестетика

081. БАРЬЕР ОБЩЕНИЯ, СВЯЗАННЫЙ С ПОГРЕШНОСТЬЮ В КАНАЛЕ
ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

- 1) фонетический
- 2) семантический
- 3) отрицательных эмоций
- 4) авторитета

082. ФОРМА ОРГАНИЗОВАННОГО, ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ С КОЛЛЕКТИВОМ
ПОСРЕДСТВОМ ОБМЕНА МНЕНИЯМИ

- 1) деловая беседа
- 2) деловое совещание
- 3) деловые переговоры
- 4) публичное выступление

083. ПРИЕМ ПОДДЕРЖКИ СОБЕСЕДНИКА – ОТРАЖЕНИЕ ЧУВСТВ

- 1) «повторите еще раз...»
- 2) «итак, Вы считаете...»
- 3) «другими словами...»
- 4) «мне кажется, вы огорчены...»

084. ИНТИМНАЯ ЗОНА ОБЩЕНИЯ

- 1) 0-0,45 м
- 2) 0,46-1,2 м
- 3) 1,2-3,6 м
- 4) >3,6 м

085. СООБЩЕНИЕ ОСНОВНЫХ МЫСЛЕЙ ВЫСТУПЛЕНИЯ,
РАСКРЫТИЕ СОДЕРЖАНИЯ – ЗАДАЧА

- 1) введения
- 2) основной части
- 3) всего выступления
- 4) заключения

086. СМЕХ, ВЗДОХИ, ИНТОНАЦИЯ – СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

- 1) кинестетические
- 2) ольфакторные
- 3) аудиальные
- 4) визуальные

087. ЖЕСТЫ, МИМИКА, ПАНТОМИМИКА – СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

- 1) кинестетические
- 2) ольфакторные
- 3) аудиальные
- 4) визуальные

088. СОЦИАЛЬНАЯ ЗОНА ОБЩЕНИЯ

- 1) 0-0,45 м
- 2) 0,46-1,2 м
- 3) 1,2-3,6 м
- 4) >3,6 м

089. ЧЕЛОВЕК С ПРЕОБЛАДАЮЩИМ ЗРИТЕЛЬНЫМ КАНАЛОМ ВОСПРИЯТИЯ

- 1) кинестетик
- 2) аудиал
- 3) визуал
- 4) дигитал

090. БАРЬЕР ОБЩЕНИЯ, СВЯЗАННЫЙ С РАЗЛИЧИЕМ В СИСТЕМАХ ЗНАЧЕНИЙ ОБЩАЮЩИХСЯ

- 1) фонетический
- 2) семантический
- 3) отрицательных эмоций
- 4) авторитета

091. СПЕЦИАЛЬНО ОРГАНИЗОВАННЫЙ ПРЕДМЕТНЫЙ РАЗГОВОР, СЛУЖАЩИЙ РЕШЕНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗАДАЧ

- 1) деловая беседа
- 2) деловое совещание
- 3) деловые переговоры
- 4) публичное выступление

092. БАРЬЕР ОБЩЕНИЯ, СВЯЗАННЫЙ С РАЗЛИЧИЕМ В СОЦИАЛЬНОМ СТАТУСЕ УЧАСТНИКОВ ОБЩЕНИЯ

- 1) фонетический
- 2) семантический
- 3) отрицательных эмоций
- 4) авторитета

093. ВИД СОВМЕСТНОЙ С ПАРТНЕРОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КАК ПРАВИЛО, НАПРАВЛЕННОЙ НА РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

- 1) деловая беседа
- 2) деловое совещание
- 3) деловые переговоры
- 4) публичное выступление

094. УСТНОЕ МОНОЛОГИЧЕСКОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ С ЦЕЛЬЮ ОКАЗАНИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АУДИТОРИЮ

- 1) деловая беседа
- 2) деловые переговоры
- 3) деловые совещания
- 4) публичные выступления

095. ЧЕЛОВЕК С ПРЕОБЛАДАЮЩИМ ОСЯЗАТЕЛЬНЫМ КАНАЛОМ ВОСПРИЯТИЯ

- 1) кинестетик
- 2) аудиал
- 3) визуал
- 4) дигитал

096. ЖЕСТЫ КАК СВОЕОБРАЗНЫЕ ЗАМЕНИТЕЛИ СЛОВ

- 1) регуляторы
- 2) отношения
- 3) эмблемы
- 4) иллюстраторы

097. ФУНКЦИЯ ОБЩЕНИЯ, КОТОРАЯ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ЛЮДЕЙ В СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1) внутриличностная
- 2) формирующая
- 3) прагматическая
- 4) организации и поддержания межличностных отношений

098. ФУНКЦИЯ ОБЩЕНИЯ, КОТОРАЯ РЕАЛИЗУЕТСЯ В ОБЩЕНИИ ЧЕЛОВЕКА С САМИМ СОБОЙ (ВНУТРЕННИЙ МОНОЛОГ)

- 1) внутриличностная
- 2) формирующая
- 3) прагматическая
- 4) организации и поддержания межличностных отношений

099. ФУНКЦИЯ ОБЩЕНИЯ, КОТОРАЯ ПРОЯВЛЯЕТСЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

- 1) внутриличностная
- 2) формирующая
- 3) прагматическая
- 4) организации и поддержания межличностных отношений

100. УРОВЕНЬ ОБЩЕНИЯ, НА КОТОРОМ СОБЕСЕДНИК ВОСПРИНИМАЕТСЯ КАК НУЖНЫЙ ИЛИ МЕШАЮЩИЙ ПРЕДМЕТ

- 1) примитивный
- 2) манипулятивный
- 3) стандартизированный
- 4) конвенциональный

101. УРОВЕНЬ ОБЩЕНИЯ, НА КОТОРОМ СОБЕСЕДНИК ВОСПРИНИМАЕТСЯ КАК СОПЕРНИК, КОТОРОГО НУЖНО ОБЫГРАТЬ

- 1) примитивный

- 2) манипулятивный
- 3) стандартизированный
- 4) конвенциональный

102. УРОВЕНЬ ОБЩЕНИЯ, НАЗЫВАЕМЫ ТАКЖЕ «КОНТАКТ МАСОК»

- 1) примитивный
- 2) манипулятивный
- 3) стандартизированный
- 4) конвенциональный

103. ОБОБЩАЮЩЕЕ КОММУНИКАТИВНОЕ СВОЙСТВО ЛИЧНОСТИ

- 1) стрессоустойчивость
- 2) общительность
- 3) конфликтная компетентность
- 4) коммуникативная компетентность

104. К СТРУКТУРНЫМ КОМПОНЕНТАМ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ОТНОСИТСЯ ВСЕ, КРОМЕ

- 1) когнитивного
- 2) мотивационно-ценностного
- 3) перцептивного
- 4) рефлексивного

105. К ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ КОМПОНЕНТАМ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ОТНОСИТСЯ ВСЕ, КРОМЕ

- 1) речевого
- 2) мотивационно-ценностного
- 3) перцептивного
- 4) интерактивно-практического

106. КОМПОНЕНТ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ, ОТРАЖАЮЩИЙ ИНТЕРЕС К САМОАНАЛИЗУ КОММУНИКАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1) когнитивный
- 2) мотивационно-ценностный
- 3) перцептивный
- 4) рефлексивный

107. КОМПОНЕНТ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ, СВЯЗАННЫЙ С ПОЗНАВАТЕЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ ЛИЧНОСТИ

- 1) когнитивный
- 2) мотивационно-ценностный
- 3) перцептивный
- 4) рефлексивный

108. ЭЛЕМЕНТ МОДЕЛИ КОММУНИКАТИВНОГО ПРОЦЕССА, ОТВЕЧАЕТ ЗА ПЕРЕДАЧУ СООБЩЕНИЯ

- 1) реципиент
- 2) коммуникатор
- 3) канал связи
- 4) обратная связь

109. ЭЛЕМЕНТ МОДЕЛИ КОММУНИКАТИВНОГО ПРОЦЕССА, КОТОРОМУ НАПРАВЛЕНО СООБЩЕНИЕ

- 1) реципиент
- 2) коммуникатор
- 3) канал связи
- 4) обратная связь

110. ЭЛЕМЕНТ МОДЕЛИ КОММУНИКАТИВНОГО ПРОЦЕССА, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЙ ОТВЕТНУЮ РЕАКЦИЮ СЛУШАТЕЛЯ

- 1) реципиент
- 2) коммуникатор
- 3) канал связи
- 4) обратная связь

111. ЭЛЕМЕНТ МОДЕЛИ КОММУНИКАТИВНОГО ПРОЦЕССА, СПОСОБ ПЕРЕДАЧИ СООБЩЕНИЯ

- 1) реципиент
- 2) коммуникатор
- 3) канал связи
- 4) обратная связь

112. ДЕКОДИРОВАНИЕ

- 1) перевод символов отправителя в мысли получателя
- 2) реакция на то, что услышано, прочитано или увидено
- 3) превращение идеи в сообщение
- 4) отбор информации

113. КОДИРОВАНИЕ

- 1) перевод символов отправителя в мысли получателя
- 2) реакция на то, что услышано, прочитано или увидено
- 3) превращает идею в сообщение
- 4) отбор информации

114. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

- 1) перевод символов отправителя в мысли получателя
- 2) реакция на то, что услышано, прочитано или увидено

- 3) превращает идею в сообщение
- 4) отбор информации

115. ЗНАЧЕНИЕ СЛОВА, ПРИЗНАВАЕМОЕ БОЛЬШИНСТВОМ ЛЮДЕЙ ДАННОГО ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА

- 1) денотация
- 2) коннотация
- 3) полисемия
- 4) синонимия

116. ВТОРИЧНЫЕ АССОЦИАЦИИ СЛОВА, РАЗДЕЛЯЕМЫЕ ОДНИМ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМИ ЧЛЕНАМИ ДАННОГО СООБЩЕСТВА

- 1) денотация
- 2) коннотация
- 3) полисемия
- 4) синонимия

117. ТИП СЕМАНТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ЯЗЫКОВЫХ ЕДИНИЦ, ЗАКЛЮЧАЮЩИЙСЯ В СОВПАДЕНИИ ИХ ЗНАЧЕНИЙ

- 1) денотация
- 2) коннотация
- 3) полисемия
- 4) синонимия

118. ОБЛАСТЬ ЗАНИЙ, ЗАНИМАЮЩАЯСЯ НОРМАМИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ И ВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕНИЯ

- 1) кинесика
- 2) такесика
- 3) проксемика
- 4) просодика

119. ОБЛАСТЬ ЗАНИЙ, ЗАНИМАЮЩАЯСЯ ОПТИКО-КИНЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ЗНАКОВ В КОММУНИКАЦИИ

- 1) кинесика
- 2) такесика
- 3) проксемика
- 4) просодика

120. ОБЛАСТЬ ЗАНИЙ, ЗАНИМАЮЩАЯСЯ НЕВЕРБАЛЬНЫМ ОБЩЕНИЕМ ЛЮДЕЙ С ПОМОЩЬЮ ПРИКОСНОВЕНИЙ

- 1) кинесика
- 2) такесика
- 3) проксемика
- 4) просодика

121. ОДИН ИЗ УЧАСТНИКОВ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОСОБСТВУЕТ ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛЕЙ ДРУГОГО, А ВТОРОЙ УКЛОНЯЕТСЯ ОТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С НИМ

- 1) противоборство
- 2) однонаправленное содействие
- 3) контрастное взаимодействие
- 4) однонаправленное противодействие

122. ОДИН ИЗ УЧАСТНИКОВ СТАРАЕТСЯ СОДЕЙСТВОВАТЬ ДРУГОМУ, А ВТОРОЙ ПРИБЕГАЕТ К СТРАТЕГИИ АКТИВНОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПЕРВОМУ

- 1) противоборство
- 2) однонаправленное содействие
- 3) контрастное взаимодействие
- 4) однонаправленное противодействие

123. ОБА ПАРТНЕРА ПРОТИВОДЕЙСТВУЮТ ДРУГ ДРУГУ И ПРЕПЯТСТВУЮТ ДОСТИЖЕНИЮ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ КАЖДОГО

- 1) противоборство
- 2) однонаправленное содействие
- 3) контрастное взаимодействие
- 4) однонаправленное противодействие

124. ОДИН ИЗ ПАРТНЕРОВ ПРЕПЯТСТВУЕТ ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛЕЙ ДРУГОГО, А ВТОРОЙ УКЛОНЯЕТСЯ ОТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПЕРВЫМ

- 1) противоборство
- 2) однонаправленное содействие
- 3) контрастное взаимодействие
- 4) однонаправленное противодействие

125. ПРОЦЕСС ВОСПРИЯТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ

- 1) каузальная атрибуция
- 2) социализация
- 3) типизация
- 4) социальная перцепция

126. ЧАСТИЧНО ОСОЗНАВАЕМЫЙ ПСИХИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС УПОДОБЛЕНИЯ СЕБЯ ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ ИЛИ ГРУППЕ ЛЮДЕЙ

- 1) стереотипия
- 2) идентификация
- 3) эмпатия

4) аттракция

127. СПОСОБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЯ НА МЕСТЕ ДРУГОГО, ПОНЯТЬ ЧУВСТВА, ЖЕЛАНИЯ И ДЕЙСТВИЯ ДРУГОГО

- 1) стереотипия
- 2) идентификация
- 3) эмпатия
- 4) аттракция

128. ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КАКОГО-ТО ЧЕЛОВЕКА ДЛЯ ВОСПРИНИМАЮЩЕГО

- 1) стереотипия
- 2) идентификация
- 3) эмпатия
- 4) аттракция

129. МЕХАНИЗМ САМОПОЗНАНИЯ В ПРОЦЕССЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ

- 1) рефлексия
- 2) идентификация
- 3) эмпатия
- 4) аттракция

130. ФЕНОМЕН МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ, ЗАКЛЮЧАЮЩИЙСЯ В ИНТЕРПРЕТАЦИИ, ПРИПИСЫВАНИИ ПРИЧИН ДЕЙСТВИЙ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА

- 1) рефлексия
- 2) идентификация
- 3) каузальная атрибуция
- 4) аттракция

131. ЭТАП ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ, НА КОТОРОМ ПРОИСХОДИТ ДОСТИЖЕНИЕ ОСНОВНОЙ ЦЕЛИ

- 1) подготовительный
- 2) начало беседы
- 3) завершение
- 4) обсуждение проблемы

132. ЭТАП ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ, НАЦЕЛЕННЫЙ НА СБОР И ОЦЕНКУ ИНФОРМАЦИИ ПО ОБСУЖДАЕМОЙ ПРОБЛЕМЕ

- 1) подготовительный
- 2) начало беседы
- 3) завершение
- 4) обсуждение проблемы

133. ЭТАП ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ, СВЯЗАННЫЙ С УСТАНОВЛЕНИЕМ КОНТАКТА С СОБЕСЕДНИКОМ, ПРОБУЖДЕНИЕМ ИНТЕРЕСА К РАЗГОВОРУ

- 1) подготовительный
- 2) начало беседы
- 3) завершение
- 4) обсуждение проблемы

134. ЦЕЛИ ИНСТРУКТИВНЫХ СОВЕЩАНИЙ

- 1) передача необходимых сведений и распоряжений сверху вниз
- 2) получение информации о текущем состоянии дел
- 3) подписание документов, определяющих взаимные обязательства сторон
- 4) поиск наилучших решений проблемы в кратчайшие сроки

135. ЦЕЛИ ОПЕРАТИВНЫХ СОВЕЩАНИЙ

- 1) передача необходимых сведений и распоряжений сверху вниз
- 2) получение информации о текущем состоянии дел
- 3) подписание документов, определяющих взаимные обязательства сторон
- 4) поиск наилучших решений проблемы в кратчайшие сроки

136. ЦЕЛИ ПРОБЛЕМНЫХ СОВЕЩАНИЙ

- 1) передача необходимых сведений и распоряжений сверху вниз
- 2) получение информации о текущем состоянии дел
- 3) подписание документов, определяющих взаимные обязательства сторон
- 4) поиск наилучших решений проблемы в кратчайшие сроки

137. ОБМЕН ПРЕДМЕТАМИ И ПРОДУКТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ВИД ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

- 1) материальное
- 2) когнитивное
- 3) мотивационное
- 4) деятельностное

138. ОБМЕН ДЕЙСТВИЯМИ, ОПЕРАЦИЯМИ, УМЕНИЯМИ И НАВЫКАМИ – ВИД ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

- 1) материальное
- 2) когнитивное
- 3) мотивационное
- 4) деятельностное

139. ОБМЕН ЗНАНИЯМИ – ВИД ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

- 1) материальное
- 2) когнитивное
- 3) мотивационное
- 4) деятельностное

140. ОБМЕН ПОБУЖДЕНИЯМИ, ЦЕЛЯМИ, ИНТЕРЕСАМИ, МОТИВАМИ, ПОТРЕБНОСТЯМИ – ВИД ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

- 1) материальное
- 2) когнитивное
- 3) мотивационное
- 4) деятельностное

141. СПОСОБ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПОСРЕДСТВОМ ЛОГИЧЕСКОЙ АРГУМЕНТАЦИИ – ФОРМА ЛИЧНОГО ВЛИЯНИЯ

- 1) заражение
- 2) манипулирование
- 3) личный магнетизм
- 4) убеждение

142. ТЕХНИКА, РАССЧИТАННАЯ НА СИЛУ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ – ФОРМА ЛИЧНОГО ВЛИЯНИЯ

- 1) заражение
- 2) манипулирование
- 3) личный магнетизм
- 4) убеждение

143. ВЛИЯНИЕ НА ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА СО СПЕЦИАЛЬНЫМИ НАМЕРЕНИЯМИ, ОСОБЕННОЙ ЦЕЛЬЮ ИЛИ УПРАВЛЕНИЕ ИМ С ПРЕНЕБРЕЖИТЕЛЬНЫМ ПОДТЕКСТОМ

- 1) заражение
- 2) манипулирование
- 3) личный магнетизм
- 4) убеждение

144. ФОРМА ЛИЧНОГО ВЛИЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА С ЯРКО ВЫРАЖЕННЫМ СОЦИАЛЬНЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

- 1) заражение
- 2) манипулирование
- 3) личный магнетизм
- 4) убеждение

145. ФОРМА ЛИЧНОГО ВЛИЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА С ЯРКО ВЫРАЖЕННЫМ СОЦИАЛЬНЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

- 1) заражение
- 2) манипулирование
- 3) личный магнетизм
- 4) убеждение

146. ЖЕСТЫ, ВЫРАЖАЮЩИЕ ОТНОШЕНИЕ ГОВОРЯЩЕГО К ЧЕМУ-ЛИБО

- 1) регуляторы
- 2) отношения
- 3) эмблемы
- 4) иллюстраторы

147. ЖЕСТЫ КАК СВОЕОБРАЗНЫЕ ЗАМЕНИТЕЛИ СЛОВ

- 1) регуляторы
- 2) отношения
- 3) эмблемы
- 4) иллюстраторы

148. ПУБЛИЧНОЕ ОБСУЖДЕНИЕ КАКИХ-ЛИБО ПРОБЛЕМ, СПОРНЫХ ВОПРОСОВ

- 1) дискуссия
- 2) полемика
- 3) спор
- 4) дебаты

149. КОЛЛЕКТИВНОЕ ОБСУЖДЕНИЕ НАУЧНЫХ, НРАВСТВЕННЫХ, ПОЛИТИЧЕСКИХ И ДР. ПРОБЛЕМ, У КОТОРЫХ НЕТ ОДНОЗНАЧНОГО РЕШЕНИЯ

- 1) дискуссия
- 2) полемика
- 3) диспут
- 4) дебаты

150. ФОРМАЛЬНЫЙ МЕТОД ВЕДЕНИЯ СПОРА, ПРИ КОТОРОМ СТОРОНЫ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ ДРУГ С ДРУГОМ, ПРЕДСТАВЛЯЯ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, С ЦЕЛЬЮ УБЕДИТЬ ТРЕТЬЮ СТОРОНУ

- 1) дискуссия
- 2) полемика
- 3) диспут
- 4) дебаты

РАЗДЕЛ IV. ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА

151. РЕАЛЬНЫЙ ИЛИ ИДЕАЛЬНЫЙ ПРЕДМЕТ, КОТОРЫЙ СЛУЖИТ ПРИЧИНОЙ КОНФЛИКТА

- 1) субъект
- 2) объект
- 3) внешняя позиция
- 4) внутренняя позиция

152. КОНСТРУКТИВНАЯ ФУНКЦИЯ КОНФЛИКТА

- 1) формирует негативный образ оппонента
- 2) повышает дисциплину
- 3) нарушает систему коммуникации
- 4) ослабляет единство группы

153. КОНСТРУКТИВНАЯ ФУНКЦИЯ КОНФЛИКТА

- 1) формирует негативный образ оппонента
- 2) сплочения
- 3) нарушает систему коммуникации
- 4) ослабляет единство группы

154. ДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ, ПРОВОЦИРУЮЩЕЕ РЕЗКОЕ ОБОСТРЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ И НАЧАЛО ОТКРЫТОЙ БОРЬБЫ

- 1) конфликт
- 2) инцидент
- 3) компромисс
- 4) конфликтная ситуация

155. СПЕЦИФИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ, В КОТОРОМ ПРОЯВЛЯЮТСЯ ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНТЕРЕСОВ, ЦЕЛЕЙ, МОТИВОВ ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ

- 1) конфликт
- 2) инцидент
- 3) компромисс
- 4) конфликтная ситуация

156. ОТКРЫТО ПРЕДСТАВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОППОНЕНТУ В КОНФЛИКТЕ

- 1) субъект
- 2) объект
- 3) внешняя позиция
- 4) внутренняя позиция

157. АКТИВНАЯ СТОРОНА, СПОСОБНАЯ СОЗДАТЬ КОНФЛИКТНУЮ СИТУАЦИЮ И ВЛИЯТЬ НА ХОД КОНФЛИКТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СВОИХ ИНТЕРЕСОВ

- 1) субъект
- 2) объект
- 3) внешняя позиция
- 4) внутренняя позиция

158. КОНФЛИКТЫ ПО ПОВОДУ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ПРИРОДЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ

- 1) социальными
- 2) организационными
- 3) эмоциональными
- 4) внутриличностными

159. СТОЛКНОВЕНИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНО НАПРАВЛЕННЫХ, НЕСОВМЕСТИМЫХ ДРУГ С ДРУГОМ ТЕНДЕНЦИЙ, СВЯЗАННОЕ С ОСТРЫМИ ОТРИЦАТЕЛЬНЫМИ ПЕРЕЖИВАНИЯМИ

- 1) конфликт
- 2) инцидент
- 3) компромисс
- 4) конфликтная ситуация

160. СТРАТЕГИЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ, НАПРАВЛЕННАЯ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ ДРУГОЙ СТОРОНЫ В УЩЕРБ СВОИМ СОБСТВЕННЫМ

- 1) избегание
- 2) приспособление
- 3) соперничество
- 4) компромисс

161. СТРАТЕГИЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ, НАПРАВЛЕННАЯ НА ЧАСТИЧНОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ КАЖДОЙ СТОРОНЫ

- 1) избегание
- 2) приспособление
- 3) соперничество
- 4) компромисс

162. МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЕ, ЭТНИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ ПО ПРИРОДЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ

- 1) социальными
- 2) организационными
- 3) эмоциональными
- 4) внутриличностными

163. СТРАТЕГИЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ, НАПРАВЛЕННАЯ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ В УЩЕРБ ИНТЕРЕСАМ ДРУГОЙ СТОРОНЫ

- 1) избегание
- 2) приспособление
- 3) соперничество
- 4) компромисс

164. ПРИМЕРОМ ВНУТРИЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА ПО ТИПУ «ПРИБЛИЖЕНИЕ-ПРИБЛИЖЕНИЕ» ЯВЛЯЕТСЯ

- 1) выбор между двумя перспективными и высокооплачиваемыми должностями
- 2) необходимость выбрать «из двух зол»
- 3) конфликт сотрудника с руководителем по поводу графика отпусков
- 4) необходимость принять решение, ехать ли в отпуск, когда осталось много нерешенных задач на работе

165. ПРИМЕРОМ ВНУТРИЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА ПО ТИПУ «ПРИБЛИЖЕНИЕ-УДАЛЕНИЕ» ЯВЛЯЕТСЯ

- 1) выбор между двумя перспективными и высокооплачиваемыми должностями
- 2) необходимость выбрать «из двух зол»
- 3) конфликт сотрудника с руководителем по поводу графика отпусков
- 4) необходимость принять решение, ехать ли в отпуск, когда осталось много нерешенных задач на работе

166. ПРИМЕРОМ ВНУТРИЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА ПО ТИПУ «УДАЛЕНИЕ-УДАЛЕНИЕ» ЯВЛЯЕТСЯ

- 1) выбор между двумя перспективными и высокооплачиваемыми должностями
- 2) необходимость выбрать «из двух зол»
- 3) конфликт сотрудника с руководителем по поводу графика отпусков
- 4) необходимость принять решение, ехать ли в отпуск, когда осталось много нерешенных задач на работе

167. УБЕЖДЕНИЕ, ПРОСЬБА, ИНФОРМИРОВАНИЕ, УСТУПКА И Т.Д. – В ДИНАМИКЕ КОНФЛИКТА

- 1) инцидент
- 2) эскалация
- 3) осознание объективной конфликтной ситуации
- 4) попытка решить ситуацию неконфликтными способами

168. ПЕРВОЕ СТОЛКНОВЕНИЕ, ПРОБА СИЛ, ПОПЫТКА РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ В СВОЮ ПОЛЬЗУ – В ДИНАМИКЕ КОНФЛИКТА

- 1) инцидент
- 2) эскалация
- 3) осознание объективной конфликтной ситуации
- 4) попытка решить ситуацию неконфликтными способами

169. РЕЗКАЯ ИНТЕНСИФИКАЦИЯ БОРЬБЫ ПРОТИВОДЕЙСТВУЮЩИХ СТОРОН – В ДИНАМИКЕ КОНФЛИКТА

- 1) инцидент
- 2) эскалация
- 3) осознание объективной конфликтной ситуации
- 4) попытка решить ситуацию неконфликтными способами

170. ЖЕСТКАЯ ТАКТИКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОППОНЕНТА В КОНФЛИКТЕ

- 1) коалиция
- 2) захват и удержание объекта
- 3) фиксация позиции
- 4) сделки

171. НЕЙТРАЛЬНАЯ ТАКТИКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОППОНЕНТА В КОНФЛИКТЕ

- 1) коалиция
- 2) захват и удержание объекта
- 3) шантаж
- 4) сделки

172. МЯГКАЯ ТАКТИКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОППОНЕНТА В КОНФЛИКТЕ

- 1) коалиция
- 2) захват и удержание объекта
- 3) санкционирование
- 4) сделки

РАЗДЕЛ V. ОБЩЕНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

173. СВОЙСТВА, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МИНИМАЛЬНО ДОПУСТИМОМ УРОВНЕ

- 1) абсолютные ПВК
- 2) относительные ПВК
- 3) мотивационная готовность
- 4) анти-ПВК

174. СВОЙСТВА, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСТИЖЕНИЯ СУБЪЕКТОМ ВЫСОКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1) абсолютные ПВК
- 2) относительные ПВК
- 3) мотивационная готовность
- 4) анти-ПВК

175. СВОЙСТВА, КОТОРЫЕ ПРОТИВОРЕЧАТ ТОМУ ИЛИ ИНОМУ ВИДУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1) абсолютные ПВК
- 2) относительные ПВК
- 3) мотивационная готовность
- 4) анти-ПВК

176. ФАЗА РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛА, НА КОТОРОЙ ЧЕЛОВЕК ВЫБИРАЕТ ПРОФЕССИЮ

- 1) оптант
- 2) наставник
- 3) адаптант
- 4) адепт

177. ФАЗА РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛА, «ПРИВЫКАНИЕ» МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА К РАБОТЕ

- 1) оптант
- 2) наставник
- 3) адаптант
- 4) адепт

178. ФАЗА РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛА, АВТОРИТЕТНЫЙ МАСТЕР СВОЕГО ДЕЛА, КОТОРЫЙ ПРИОБРЕТАЕТ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ, УЧЕНИКОВ, ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ

- 1) оптант
- 2) наставник
- 3) адаптант
- 4) адепт

179. СИСТЕМА МОРАЛЬНЫХ ПРИНЦИПОВ, НОРМ И ПРАВИЛ ПОВЕДЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТА С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОНКРЕТНОЙ СИТУАЦИИ

- 1) этика
- 2) профессиональная этика
- 3) фармацевтическая этика
- 4) аксиология

180. СОВОКУПНОСТЬ НЕФОРМАЛЬНЫХ НОРМ НРАВСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ИМИ СВОИХ ОБЯЗАННОСТЕЙ

- 1) этика
- 2) профессиональная этика
- 3) фармацевтическая этика
- 4) аксиология

181. КАЧЕСТВО, ПРЕПЯТСТВУЮЩЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТА

- 1) брезгливость
- 2) высокий самоконтроль
- 3) раздражительность
- 4) хорошее обоняние

182. СПОСОБНОСТЬ, СПОСОБСТВУЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТА

- 1) брезгливость
- 2) высокий самоконтроль
- 3) раздражительность
- 4) хорошее обоняние

183. ТИП КЛИЕНТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙСЯ МЕДЛИТЕЛЬНОСТЬЮ, ПУНКТУАЛЬНОСТЬЮ, БОЛЬШИМ ЧИСЛОМ ЗАДАВАЕМЫХ ВОПРОСОВ

- 1) эмоциональный
- 2) аналитический
- 3) гармонический
- 4) целеустремленный

184. ТИП КЛИЕНТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙСЯ КАТЕГОРИЧНОСТЬЮ, СДЕРЖАННОСТЬЮ, ЛЮБОВЬЮ К ПОРЯДКУ

- 1) эмоциональный
- 2) аналитический
- 3) гармонический
- 4) целеустремленный

185. ТИП КЛИЕНТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙСЯ ТЕРПЕЛИВОСТЬЮ И РАДУШНОСТЬЮ В ОБЩЕНИИ, СКЛОННОСТЬЮ К ДОЛГОМУ ОБЩЕНИЮ

- 1) эмоциональный
- 2) аналитический
- 3) гармонический
- 4) целеустремленный

186. ТИП КЛИЕНТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙСЯ ГОТОВНОСТЬЮ К РИСКУ, ЭНЕРГИЧНОСТЬЮ, НЕВНИМАТЕЛЬНОСТЬЮ

- 1) эмоциональный
- 2) аналитический
- 3) гармонический
- 4) целеустремленный

187. ПРИ РАБОТЕ С ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ КЛИЕНТОМ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ОРИЕНТРИРОВАТЬСЯ НА

- 1) новые идеи и мнение авторитетов
- 2) дружелюбие и демонстрацию готовности помочь
- 3) деловитость и экономию времени
- 4) логичность и экономию денег

188. ПРИ РАБОТЕ С ГАРМОНИЧЕСКИМ КЛИЕНТОМ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ОРИЕНТРИРОВАТЬСЯ НА

- 1) новые идеи и мнение авторитетов
- 2) дружелюбие и демонстрацию готовности помочь
- 3) деловитость и экономию времени
- 4) логичность и экономию денег

189. ПРИ РАБОТЕ С ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫМ КЛИЕНТОМ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ОРИЕНТРИРОВАТЬСЯ НА

- 1) новые идеи и мнение авторитетов
- 2) дружелюбие и демонстрацию готовности помочь
- 3) деловитость и экономию времени
- 4) логичность и экономию денег

190. ПРИНЦИП БИОМЕДИЦИНСКОЙ ЭТИКИ, ТРЕБУЮЩИЙ СООБЩАТЬ ПАЦИЕНТУ ПОЛНУЮ И ДОСТОВЕРНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ЕГО ЗДОРОВЬЕ

- 1) справедливости
- 2) правдивости
- 3) конфиденциальности
- 4) милосердия

191. ПРИНЦИП БИОМЕДИЦИНСКОЙ ЭТИКИ, В ОСНОВЕ КОТОРОГО ЛЕЖИТ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О РАВНОПРАВИИ, УРАВНИВАЮЩЕМ ПРАВА КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА

- 1) справедливости
- 2) правдивости
- 3) конфиденциальности
- 4) милосердия

ЭТАЛОНЫ ОТВЕТОВ

001.	2	040.	3	079.	1	118.	3	157.	1
002.	3	041.	4	080.	2	119.	1	158.	2
003.	3	042.	2	081.	1	120.	2	159.	1
004.	4	043.	2	082.	2	121.	2	160.	2
005.	2	044.	3	083.	4	122.	3	161.	4
006.	4	045.	2	084.	1	123.	1	162.	1
007.	3	046.	4	085.	2	124.	4	163.	3
008.	1	047.	4	086.	3	125.	4	164.	1
009.	3	048.	3	087.	4	126.	2	165.	4
010.	3	049.	1	088.	3	127.	3	166.	2
011.	3	050.	3	089.	3	128.	4	167.	4
012.	2	051.	2	090.	2	129.	1	168.	1
013.	1	052.	4	091.	1	130.	3	169.	2
014.	1	053.	1	092.	4	131.	3	170.	2
015.	3	054.	1	093.	3	132.	4	171.	1
016.	1	055.	3	094.	4	133.	2	172.	4
017.	1	056.	1	095.	1	134.	1	173.	1
018.	3	057.	2	096.	3	135.	2	174.	2
019.	3	058.	2	097.	3	136.	4	175.	4
020.	3	059.	1	098.	1	137.	1	176.	1
021.	2	060.	2	099.	2	138.	4	177.	3
022.	1	061.	2	100.	1	139.	2	178.	2
023.	1	062.	3	101.	2	140.	3	179.	2
024.	3	063.	2	102.	3	141.	4	180.	3
025.	2	064.	1	103.	4	142.	1	181.	3
026.	1	065.	1	104.	3	143.	2	182.	4
027.	2	066.	2	105.	2	144.	3	183.	2
028.	2	067.	3	106.	4	145.	3	184.	4
029.	1	068.	2	107.	1	146.	2	185.	3
030.	3	069.	1	108.	2	147.	3	186.	1
031.	4	070.	3	109.	1	148.	1	187.	1
032.	1	071.	2	110.	4	149.	3	188.	2
033.	2	072.	2	111.	3	150.	4	189.	3
034.	2	073.	4	112.	3	151.	2	190.	2
035.	1	074.	1	113.	3	152.	2	191.	1
036.	3	075.	4	114.	2	153.	2		
037.	1	076.	2	115.	1	154.	2		
038.	3	077.	1	116.	2	155.	4		
039.	1	078.	4	117.	4	156.	3		