

Содержание папки 53. Методические материалы _Элективные дисциплины

53.1. Профессиональные коммуникации

53.2. Профессиональный перевод

**федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова
Министерства здравоохранения Российской Федерации
(Сеченовский Университет)**

Институт психологии и социальной работы

Кафедра педагогики и медицинской психологии

Методические материалы по дисциплине:

Профессиональные коммуникации

основная профессиональная образовательная программа высшего образования
- программа специалитета

33.05.01 Фармация

1. Что характерно для свободного оперативного совещания?

1. - регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
2. (+) может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
3. - характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
4. - предполагает свободное посещение

2. Для создания позитивного психологического климата на совещании необходимо:

1. - навязывать свою позицию, особенно руководителю, авторитет которого может сказаться на эффективности выступления
2. (+) не допускать недоброжелательного тона на выступлениях участников и руководителя
3. (+) пресекать агрессивные реплики со стороны участников
4. хорошо подготовиться к совещанию

3. В каких случаях необходимо проведение делового совещания:

1. (+) когда нужно сделать важное сообщение, которое может вызвать вопросы, требующие обсуждения
2. - когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний
3. - когда возникает необходимость проинструктировать группу людей по методам и процедурам предстоящей работы
4. когда у одного из работников появился вопрос

4. Для проблемного делового совещания характерно:

1. (+) характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
2. - регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
3. - может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
4. проводится, когда нужно повысить информированность руководителя, благодаря учету идей, вознаграждений и критических замечаний

5. Для приема «зацепки» характерно:

1. (+) выражается в необычном вопросе, сравнении, кратком изложении проблемы
2. - Заключается в непосредственном переходе к делу сразу, без вступления
3. - заключается в использовании дружеских слов, личного обращения по имени и отчеству, который позволит установить контакт в начале разговора
4. Заключается в придирке к партнеру

6. Для антикульминационной структуры изложения материала характерно

1. - выводы делаются в конце выступления
2. - основная проблема раскрывается в середине выступления
3. (+) решение проблемы дано в начале выступления, а потом оно раскрывается и поясняется
4. Решение проблемы не раскрывается

7.Что характерно для прямого ускорения?

1. (+) стимулируется за счет фраз с предложением принять сразу решение по интересующей проблеме
2. - предполагает в процессе деловой беседы предлагать не одно, а несколько решений
3. - позволяет привести собеседника к окончательному решению постепенно
4. - ускорение речи в процессе выступления

7.Что должен сделать руководитель в конце делового совещания?

1. (+) четко сформулировать решения, принятые в ходе коллективного обсуждения
2. (+) назвать ответственных исполнителей
3. - выделить основные моменты рассматриваемого вопроса
4. - наметить следующее совещание

8.Пирамидальная структура изложения материала подразумевает:

1. - выводы делаются в конце выступления
2. - решение проблемы дано в начале выступления, а потом оно раскрывается и поясняется
3. (+) основная проблема раскрывается в середине выступления
4. - опору на пирамиду Маслоу

9.Постоянно действующее совещание подразумевает:

1. - может не иметь регламентированной повестки дня, зачастую проводится без председателя и сводится к обмену мнениями по какому-либо вопросу
2. (+) регулярно собирается для решения оперативных вопросов по плану в определенные дни
3. - характерна разработка повестки дня с регламентацией времени на выступления и обсуждение рассматриваемой проблемы
4. - не имеет начала и конца

10.Фиксация договоренности является:

1. (+) заключительным элементом основной части деловой беседы
2. - заключительным элементом подготовительной части деловой беседы
3. - элементом заключительного этапа деловой беседы
4. - необязательным элементом

11.Прием прямого подхода подразумевает

1. - заключается в использовании дружеских слов, личного обращения по имени и отчеству, который позволит установить контакт в начале разговора
2. - предполагает в начале встречи постановку ряда вопросов по проблемам, которые должны быть рассмотрены в беседе
3. (+) заключается в непосредственном переходе к делу сразу, без вступления
4. - прямолинейность и искренность говорящего

12.Оценка «языка собеседника»:

1. (+) позволяет подстроиться под тип речи собеседника, что увеличивает эффективность передачи информации
2. - дает возможность собеседнику показать уровень знаний, комбинировать различные типы вопросов
3. - позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
4. - нужна, чтобы оценить уровень интеллекта собеседника

13. Процесс идентификации:

1. (+) предполагает при передаче информации поставить себя на место собеседника, чтобы лучше понять его, учесть его интересы и цели.
2. - позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
3. - позволяет гибко менять свое поведение, изменять тип подачи информации
4. – направлен на выявление проблемы

14. Основными вопросами, которые необходимо решить в процессе подготовки деловой беседы:

1. - самоанализ поведения участников
2. (+) устное или письменное приглашение заинтересованных лиц на встречу
3. (+) определение темы деловой беседы, основных задач и целей
4. -

15. Кульминационная структура изложения материала:

1. - основная проблема раскрывается в середине выступления
2. - решение проблемы дано в начале выступления, а потом оно раскрывается и поясняется
3. (+) выводы делаются в конце выступления
4. – выводы делаются ярко и непредсказуемо

16. Гипотетический подход:

1. - заключается в том, что собеседнику предлагается принять только предварительно решение
2. (+) заключается в том, что на протяжении деловой беседы говорится лишь о принятии условного решения, что снимает страх ответственности и расслабляет собеседника
3. - стимулируется за счет фраз с предложением принять сразу решение по интересующей проблеме
4. – решение проблемы не подразумевается

17. Оценка мотивов и уровня информированности:

1. - позволяет гибко менять свое поведение, изменять тип подачи информации
2. - позволяет подстроиться под тип речи собеседника, что увеличивает эффективность передачи информации
3. (+) позволяет передавать информацию на уровне профессиональной компетентности собеседника
4. – позволяет оценить уровень интеллекта собеседника

18. В структуру речевого общения входит ...

1. (+) значение и смысл слов, фраз
2. - кинесика
3. - паралингвистика
4. - такесика

19. Требование выполнять распоряжение инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами -

1. (+) убеждение
2. - принуждение
3. - заражение
4. - просьба

20. Скрытое управление поведением партнера – это

1. (+) манипулирование
2. - принуждение
3. - заражение
4. - просьба

21. Групповые нормы и ценности возникают в результате ...

1. (+) подражания
2. - заражения
3. - внушения
4. - убеждения

22. Неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации – это

1. – эмпатия
2. - идентификация
3. (+) установка
4. - проекция

23. Функция общения, которая реализуется в возможности человека познать, утвердить себя, свою ценность в процессе общения

1. - организация и поддержание межличностных отношений
2. - прагматическая
3. - внутриличностная
4. (+) подтверждения

24. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией определяется понятием ...

1. (+) конформность
2. - заражение
3. - мода
4. - убеждение

25. Бессознательная, невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям

1. - подражание
2. (+) заражение
3. - мода
4. - внушение

26. Многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека

1. - эмпатия
2. (+) общение
3. - сотрудничество
4. - рефлексия

27. Система средств общения, включающая в себя рукопожатие, поцелуй, похлопывание

1. - кинесика
2. - паралингвистика
3. (+) такесика

4. - проксемика

28. Система средств общения, включающая в себя пространственно – временную организацию общения

1. - кинесика
2. - паралингвистика
3. - экстралингвистика
4. (+) проксемика

29. Процесс расшифровки смысла сообщений представляет собой ... слушание.

1. - направленное
2. (+) рефлексивное
3. - эмпатическое
4. - нерефлексивное

30. Психологический механизм самосознания

1. - эмпатия
2. - идентификация
3. (+) рефлексия
4. - атрибуция

31. Система средств общения, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику

1. (+) кинесика
2. - паралингвистика
3. - экстралингвистика
4. - проксемика

32. Организация совместной деятельности, поиск средств повышения эффективности сотрудничества – это ... уровень общения.

1. - интимно – личностный
2. - ритуальный, или социально – ролевой
3. (+) деловой
4. - прагматический

33. Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия

1. - убеждение
2. - принуждение
3. - заражение
4. (+) просьба

34. Система средств общения, предполагающая включение в речь пауз, покашливаний, плач, смех - это

1. - кинесика
2. - паралингвистика
3. (+) экстралингвистика

4. - такесика

35.К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к партнеру, относят ...

1. (+) подчеркивание общности
2. - завышение требований
3. - двойное толкование
4. – раскрытие всех карт

35.К тактическим приемам ведения переговоров, демонстрирующих отношение к оппоненту как к противнику, относят ...

1. - подчеркивание общности
2. - разделение проблемы на отдельные составляющие
3. (+) двойное толкование
4. – раскрытие всех карт

36.Что повышает эффективность общения ...

1. - неотрывный взгляд в глаза
2. - отсутствие прямого взгляда
3. (+) заинтересованный взгляд, направленный на собеседника
4. - взгляд сквозь вас

37.Деловое общение — это вид общения ...

1. (+) направленный на достижение предметной договоренности или определенной цели
2. - между коллегами по работе
3. - который люди используют в семейных отношениях
4. между деловыми партнерами

38.К приемам формирования аттракции относят прием ...

1. - «зацепки»
2. - снятия напряженности
3. (+) «терпеливый слушатель»
4. - «нейтральной фразы»

39.Расположение к себе собеседника, его притяжение на эмоциональном уровне- это

1. - проекция
2. - рефлексия
3. - установка
4. (+) аттракция

40.Когда Вам пришла в голову мысль позвонить ...

1. - сразу звоните, пока не забыли
2. (+) обдумайте предстоящий разговор
3. - важно вспомнить, что звонить можно только в случае крайней необходимости
4. -отложите звонок на неопределенное время

41.Охарактеризуйте деловое общение

1. (+) формальное
2. - обыденное
3. - ситуативное
4. - конфликтное

42. В деловом общении обращение к собеседнику происходит на ...

1. (+) «Вы» независимо от должности и соподчинения
2. - «Вы» только с руководителем и сторонними людьми
3. - «Ты» независимо от должности и соподчинения
4. - каждый раз по-разному

43. Беседу с посетителем нельзя завершать

1. - высказыванием обобщающего или завершающего замечания
2. (+) резким прекращением разговора
3. - вставанием
4. - шуткой

44. Если Вас просят передать информацию отсутствующему коллеге. Вы ...

1. - увидев, расскажите ему
2. (+) напишите записку и положите на его стол
3. - попросите того, кто его наверняка увидит, передать содержание разговора
4. - предложите перезвонить

45. Вы ведете переговоры. Партнер опоздал на встречу на 8 минут. Ваша реакция ...

1. - выражу опоздавшему свое недовольство
2. - выразительно посмотрю в момент его появления на часы
3. - через шутку выражу свое недоумение
4. (+) сделаю вид, что ничего не произошло, сразу перейду к делу

46. При телефонном звонке следует...

Варианты ответа:

1. (+) снять трубку после второго или третьего звонка
2. - не снимать трубку в течение 5 минут
3. - снять трубку после 5 звонка
4. - проигнорировать

47. Прием психологического воздействия, который основан на формуле «X - определяю я, Y — Вы?», основан на:

1. + праве выбора;
2. - невозможности права выбора;
3. - делегировании полномочий.
4. - взятие на себя ответственности

48. Коммуникативная зона, предназначенная для контактов с партнерами по деловым вопросам:

1. - общественная зона;
2. + социальная зона;
3. - личная зона
4. - семейная зона

49. Неконгруэнтностью называется явление, когда:

1. - происходит дисгармония в отношениях между партнерами по бизнесу;
2. - происходит диссонанс между поставленными целями и задачами;
3. + происходит несовпадение вербальных и невербальных средств общения человека
4. - позиции собеседников не совпадают

50. Какие жесты могут указать на то, что партнер, вероятно, неискренний?

1. + рот приоткрыт, кисти рук стремятся быть спрятанными;
2. - брови сведены у носа в «хмурой» позиции;
3. - голова опущена, пальцы рук делают невольные постукивания
4. - закрытая поза, тихий голос

51. Каким термином можно назвать способность человека легко принимать чужую точку зрения, отказавшись от своей?

1. - рефлексия;
2. - центрация;
3. + децентрация
4. - идентификация

52. Потирание ладоней друг с другом, их протирание о ткань одежды – это жесты:

1. + ожидания;
2. - неуверенности;
3. - обиды
4. - ярости

53. Каким термином называются выразительные движения мимических мышц лица?

1. - настроение;
2. - пантомимика;
3. + мимика
4. - чувства

54. Каким термином называются выразительные движения человеческого тела?

1. + пантомимика;
2. - мимика;
3. - контакт тел
4. - жесты

55. Какой процесс называется «социальной перцепцией»?

1. - разработка стратегического бизнес-плана с партнерами;
2. - процесс контакта с партнерами по бизнесу;
3. + конструирование образа партнера в соответствии с общением
4. - оценка мотивов собеседника

56. Излишняя чувствительность, эмоциональность, плаксивость – черты личности, свойственные акцентуантам типа:

1. + эмотивного;

2. - эмоционального;
3. - демонстративного
4. - шизоидного

57. Непроизвольное постукивание по столу, сплетение пальцев рук – жесты, которые демонстрируют:

1. - уверенность в собственных действиях;
2. + неуверенность и нервозность;
3. - отрицание услышанных фактов
4. - скуку

58. Коммуникативная зона, предназначенная для взаимодействия с аудиториями особо крупного масштаба, называется:

1. - личной;
2. - социальной;
3. + публичной
4. - деловой

59. Самая эффективная позиция в деловом общении, которая способствует постоянному визуальному контакту, свободной жестикуляцией и наблюдением за ней:

1. - оборонительная позиция;
2. + угловая позиция;
3. - кооперативная позиция
4. - прямолинейная позиция

60. Позиция в деловом общении, которая применяется только для оперативного разговора:

1. + конкурирующе-оборонительная позиция;
2. - угловая позиция;
3. - оборонительная позиция
4. - прямолинейная позиция

61. Отношение между субъектами, которое характеризуется их противоборством и основанное на противоположно направленных мнениях и суждениях:

1. - деловой разговор;
2. - столкновение интересов;
3. + конфликт
4. - ссора

62. Один из существующих барьеров общения:

1. - мировоззренческий барьер;
2. - соматический барьер;
3. + психологический барьер
4. - карьерный барьер

63. Один из компонентов культуры делового общения является:

1. - взаимная похвала;

2. + служебный этикет;
3. - столкновение интересов
4. - конфликт

64. Тактичность в деловых отношениях – это:

1. + поведение человека, который берет за привычку уважать честь и достоинство собеседника, терпим к его взглядам и мировоззрению;
2. - состояние человека, который легко осуществляет внутренний самоконтроль даже в самых стрессовых жизненных ситуациях;
3. - распределение профессиональных обязанностей между членами деловой организации
4. - конструирование образа партнера в соответствии с общением

65. Участники при трех и более сторонах переговоров рассаживаются:

1. - вокруг стола по часовой стрелке по степени занимаемой должности;
2. - вокруг стола против часовой стрелки в алфавитном порядке.
3. + вокруг стола по часовой стрелке в алфавитном порядке
4. - в свободном порядке

66. Один из психологических приемов перед вступлением в деловой контакт с собеседником:

1. + зрительный контакт;
2. - обонятельный контакт;
3. - осязательный контакт
4. - телесный контакт

67. В психологии под «ошибкой контраста» подразумевается ситуация, когда человек:

1. - в момент контакта с индивидом начинает сравнивать его с другими людьми;
2. + стремится при восприятии с людьми оценивать их поступки исключительно в черных и белых тонах;
3. - при встрече с потенциальными партнерами в первую очередь замечает только их негативные качества
4. - конструирование образа партнера в соответствии с общением

68. Доказано, что человек не может сознанием воспринимать смысл предложений, которые состоят более чем из:

1. + 13 слов;
2. - 20 слов;
3. - 17 слов
4. - 23 слов

69. Соединение пальцев в «пирамиду» и раскачивание на стуле или кресле – это жесты, которые демонстрируют:

1. - наплевательское отношение человека к разговору;
2. - страх человека;
3. + уверенность человека
4. - гнев

70. Когда деловые партнеры во время заседания располагаются друг от друга по диагонали стола с разных сторон, это подчеркивает их:

1. + независимость;
2. - заинтересованность в предстоящей беседе;
3. - неприязнь друг к другу
4. - дружбу

71. Под термином «акцентуация характера» в психологии подразумевается:

1. - изменчивость характера в соответствии с изменением хода беседы;
2. + гипертрофированно выраженные черты характера;
3. - определенные черты развития характера, обуславливающиеся возрастными особенностями
4. - акцент на негативных качествах

72. Психологическим механизмом самосознания выступает:

1. + рефлексия;
2. - самовосприятие;
3. - идентификация
4. - эмпатия

73. «Познай самого себя» призывал:

1. - Аристотель;
2. + Сократ;
3. - Платон
4. - Гиппократ

74. К какому направлению психологии относятся труды Ж. Пиаже?

1. - социальная лингвистика;
2. - возрастная психология;
3. + генетическая эпистемология
4. -клиническая психология

75. К какому направлению психологии относятся труды К. Р. Роджерса?

1. + феноменологическое направление;
2. - феминистическое направление;
3. - когнитивное направление
4. - психоанализ

76. Как называется явление, когда человек дает оценку собственным возможностям, стремлением и обозначает свое место в системе межличностных отношений?

1. - самовосприятие;
2. + самооценка;
3. - самопрезентация

4. -самоощущение

77. Автором первых теоретических разработок в области «Я-концепции» принято считать:

1. - З. Фрейда;
2. - Р. Роджерса;
3. + У. Джемса
4. -Г.Юнга

78. Деловое общение принято разделять на две большие разновидности – это:

1. + прямое и косвенное;
2. - непосредственное и опосредованное;
3. - запланированное и незапланированное
4. -конфликтное и бесконфликтное

79.Под «терпеливой целенаправленной аргументацией» на деловых переговорах подразумевается:

1. - оглашение запланированных действий перед деловым партнером без права пойти на компромисс;
2. + использование временного фактора с целью «давления» собеседника, имитация «недопонимания», одурачивания и лести;
3. - установка на толерантность и терпимость во время ведения деловых переговоров
4. - компромиссный метод, метод интеграции, вариационный метод

80. К методам ведения деловых переговоров относят следующие:

1. - метод обмена мнениями, компромиссный метод, метод идентификации;
2. - метод фальсификации, метод возможных допущений, метод интеграции;
3. + компромиссный метод, метод интеграции, вариационный метод
4. - установка на толерантность и терпимость во время ведения деловых переговоров

81. В деловой психологии прием «зеркало отношения» обозначает:

1. + умение улыбаться тогда, когда это необходимо, с целью оказать положительное впечатление на потенциального партнера;
2. - периодическое поглядывание на себя в зеркало во время ведения переговоров, чтобы убедиться в собственной безупречности;
3. - представлять на месте собеседника не человека, а зеркало, чтобы видеть в его глазах отражение собственных слов и действий
4. - идентифицироваться с собеседником

82. Состояние физического, эмоционального и умственного истощения, проявляющееся в помогающих профессиях это:

1. +Профессиональное выгорание
2. -Редукция личных достижений
3. -Истощение
4. -Деперсонализация

83. В каких типах профессий, наиболее часто, встречается развитие СЭВ :

1. + Человек-человек
-Человек-техника

2. -Человек-природа
3. -Человек-художественный образ

84. Кто первым ввел термин «синдром эмоционального выгорания»?

1. +Фрейдбергер Г.
2. -Бойко В.
3. -Маслач К.
4. -Гринберг Дж.

85. К какой группе признаков относится «чувство недостатка удачи и неуверенности в себе»:

1. +Эмоциональные признаки
2. -Поведенческие признаки
3. -Интеллектуальные признаки
4. -Социальные признаки

86. Эмоциональному выгоранию в большей степени подвержены:

1. +молодые сотрудники, с небольшим стажем работы
2. -сотрудники зрелого возраста, имеющие большой стаж работы
3. -сотрудники пожилого возраста, имеющие большой стаж работы
4. -сотрудники с небольшим стажем работы

87. В результате чего формируется профессиональное выгорание:

1. + перенапряжение эмоциональной сферы во время профессиональной деятельности
2. - наступление определённого возрастного кризиса
3. - наступление определённого профессионального кризиса
4. - резкая смена профессиональной деятельности

88. Какое название носит чувство эмоциональной опустошенности и усталости, вызванное собственной работой:

- 1.-эмоциональная реакция
- 2.+эмоциональное истощение
- 3.-эмоциональный разрыв
- 4.-эмоциональный голод

89. Высокая эмоциональная загруженность, и ежедневная необходимость сопереживания, и ответственность за жизнь и здоровье людей:

- 1.-личные факторы эмоционального выгорания
- 2.+внутренние факторы эмоционального выгорания
- 3.-внешние факторы эмоционального выгорания
- 4.-общие факторы эмоционального выгорания

90. Для состояния эмоционального выгорания характерно:

- 1.- сонливость
- 2.- чувство незащищенности
- 3.- мысли о низкой зарплате
- 4.+критика в отношении окружающих и самого себя

91. Постоянное ожидание неблагоприятного развития событий:

- 1.-страх
- 2.-нерешительность
- 3.-частая смена настроения
- 4.+сверхконтроль и тревожная мнительность

92. К мыслям во время состояния эмоционального выгорания относится:

- 1.-нерешительность
- 2.-незащищенность
- 3.-страх неопределенных неконтролируемых ситуаций
- 4.+недостаточная оцененности окружающими собственных трудовых усилий

93.Один из самых простых способов понимания другого человека, уподобление ему, отождествление с ним себя — это:

1. +идентификация;
2. -эмпатия;
3. -рефлексия.
4. -проекция

94.Супервизия произошла от латинского слова supervidere, что означает:

1. +обозревать сверху
2. -говорить о тревожном
3. -помогать другим
4. -решать проблему

95.В процессе работы супервизор может помочь:

1. -Лучше понимать клиента, лучше осознавать собственные реакции на клиента;
2. -Понимать динамику взаимодействия с клиентом;
3. -Исследовать свои интервенции и их последовательность;
4. +Все ответы верны

96.Адресат манипуляции в деловом общении — это:

- 1.-все участники делового общения, где применяется манипуляция
- 2.+ Партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие
3. – только партнер, который осознает манипулятивное воздействие
- 4.- Партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия

97. Атрибуцией называется:

1. – стремление человека избегать общение
- 2.- Стремление человека быть в обществе других людей
- 3.- Приписывание определенным группам людей специфических черт
4. +Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей

98. В ценностно — ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:

1. – личная жизнь партнера
2. +ценностные установки партнера
3. - духовные идеалы партнера
- 4.- потребности и склонности партнера

99. К механизмам манипулятивного воздействия относятся:

1. - идентификация
2. - Механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор
- 3.+Психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции +
4. -Потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции

100. Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:

- 1.-эстетическими образами
- 2.-тактильными образами
- 3.+зрительными образами +
- 4.-аудиальными образами

**федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова
Министерства здравоохранения Российской Федерации
(Сеченовский Университет)**

Институт лингвистики и межкультурной коммуникации

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОД

Методические указания для студентов

Авторы: к.филол.н., проф. Марковина И.Ю.

к.филол.н., доц. Красильникова В.Г.

Утверждено на заседании Учебно-методической конференции Института лингвистики и межкультурной коммуникации

Протокол № 2 от 08.10.2024 г.

Задачи дисциплины «Профессиональный перевод»

В результате изучения дисциплины студент должен

Знать:

основы устной и письменной коммуникации на русском и иностранном языках, функциональные стили родного языка, требования к деловой коммуникации, современные средства информационно-коммуникационных технологий, а именно:

- 1) основные особенности научного стиля медицинской литературы;
- 2) основные приёмы предпереводческого анализа специального текста;
- 3) основные виды словарно-справочной литературы и правила работы с ними;
- 4) номенклатуру источников лингвистической и специальной информации, включая электронные;
- 5) лексическую, грамматическую и стилистическую нормы русского языка;
- 6) правила редактирования текстов.

Уметь:

выражать свои мысли на русском и иностранном языке при деловой коммуникации, т.е.

- 1) использовать приёмы различных видов чтения для понимания общего содержания, структуры и полного охвата содержания специальных текстов;
- 2) анализировать структуру сложного и сложноподчиненного предложения;
- 3) устанавливать связь как между отдельными смысловыми группами, так и между словами в пределах каждой смысловой группы;
- 4) пользоваться информацией, содержащейся в источниках специальной медицинской информации, включая электронные;
- 5) рефлексировать процесс перевода текста.

Иметь практический опыт:

составления текстов на русском и иностранном языках, связанных с профессиональной деятельностью; опыт перевода медицинских текстов с иностранного языка на русский; опыт говорения на русском и иностранном языках, т.е. владеть

- 1) 2000 лексическими единицами общего и терминологического характера;
- 2) основными грамматическими конструкциями, присущими письменным формам общения подъязыка медицины: а именно, конструкциями с личными формами глагола в активном и пассивном залоге, конструкциями с некоторыми неличными формами глагола, многозначными глаголами и др.;

- 3) приёмами анализа специального текста (оригинала) с целью выявления проблематики, жанра, адресата, лексических и грамматических трудностей;
- 4) приёмами информационного поиска с использованием словарей, информационных источников по теме текста, включая электронные;
- 5) основами техники перевода с иностранного языка на русский;
- 6) приёмами организации самостоятельной аудиторной и внеаудиторной работы;
- 7) приёмами редактирования и саморедактирования переведенного текста.

Этапы работы с текстом:

I Выявление проблематики, жанра и адресата текста

Ознакомьтесь с текстом и составьте его аннотацию в следующем формате:

Первый абзац посвящен...

Во втором абзаце рассказывается о.....

В третьем абзаце содержится информация..... и т.д.

Сохраните аннотацию в виде файла (документа), назовите файл своей фамилией например, *Ivanov_1.doc*,

Сохраните на своем носителе и загрузите на ЕОП.

II Выявление лексических и грамматических трудностей

Выпишите из текста **15 неизвестных вам или трудных для перевода слов или словосочетаний**, предложите вариант перевода, наиболее подходящий в данном контексте, например, *to refer - относиться*

Сохраните на своем носителе и загрузите на ЕОП.

III Грамматический анализ предложений

Скачайте текст, разбитый на предложения. В каждом предложении выделите **подлежащее жирным шрифтом**, а **сказуемое - курсивом**.

Сохраните файл на своем носителе назовите своей фамилией_3, Например, *Ivanov_3.doc*

Сохраните на своем носителе и загрузите на ЕОП.

IV Перевод и редактирование

Переведите текст по предложениям на русский язык.

Перечитайте перевод.

Отредактируйте его в соответствии с грамматической, лексической и стилистической нормой русского языка.

Сохраните перевод на своем носителе. Назовите файл своей фамилией_4, Например, Ivanov_4.doc

Сохраните на своем носителе и загрузите на ЕОП.

V Завершающий этап и рефлексия

Отредактируйте перевод в соответствии с комментариями преподавателя.

· Сохраните на своем носителе. Назовите файл своей фамилией_5 Например, Ivanov_5.doc

Сохраните на своем носителе и загрузите на ЕОП.

Электронные ресурсы, необходимые для освоения дисциплины

№	Наименование	Ссылка на ресурс	Доступность
Информационно-справочные системы			
1	Forvo: база произношений. Все слова мира ...	https://ru.forvo.com	Открытый доступ
2	Словарь Мультитран	https://www.multitran.com	Открытый доступ
3	Переводчик контекст Reverso context	https://context.reverso.net	Открытый доступ
4	Справочно-информационный портал ГРАМОТА.РУ – русский язык для всех	http://www.gramota.ru/	Открытый доступ
5	Карта слов и выражений русского языка	https://kartaslov.ru/	Открытый доступ
6	Онлайн словарь лексической сочетаемости	https://xn--90abjbtjdof1b8dvv.xn--p1ai/	Открытый доступ

Критерии оценивания перевода

«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
<p>Перевод оценивается по пятибалльной системе.</p> <p>Если переведено менее $\frac{3}{4}$ текста, оценка снижается на один балл.</p> <p>Характеристика ошибок: <i>грамматические</i> ошибки: неправильно переведенное сказуемое (грамматическое время, активное или пассивное значение), конструкции с неличными формами глагола, служебные слова; <i>лексическими</i> ошибками считаются: неправильно выбранное значение слова (неумение пользоваться словарем, не учитывается контекст); <i>стилистические</i> ошибки: не выдержан стиль медицинской научной литературы (текст не соответствует</p>	<p>Перевод оценивается по пятибалльной системе.</p> <p>Если переведено менее $\frac{3}{4}$ текста, оценка снижается на один балл.</p> <p>Характеристика ошибок: <i>грамматические</i> ошибки: неправильно переведенное сказуемое (грамматическое время, активное или пассивное значение), конструкции с неличными формами глагола, служебные слова; <i>лексическими</i> ошибками считаются: неправильно выбранное значение слова (неумение пользоваться словарем, не учитывается контекст); <i>стилистические</i> ошибки: не выдержан стиль медицинской научной литературы (текст не соответствует</p>	<p>Перевод оценивается по пятибалльной системе.</p> <p>Если переведено менее $\frac{3}{4}$ текста, оценка снижается на один балл.</p> <p>Характеристика ошибок: <i>грамматические</i> ошибки: неправильно переведенное сказуемое (грамматическое время, активное или пассивное значение), конструкции с неличными формами глагола, служебные слова; <i>лексическими</i> ошибками считаются: неправильно выбранное значение слова (неумение пользоваться словарем, не учитывается контекст); <i>стилистические</i> ошибки: не выдержан стиль медицинской научной литературы (текст не соответствует</p>	<p>Перевод оценивается по пятибалльной системе.</p> <p>Если переведено менее $\frac{3}{4}$ текста, оценка снижается на один балл.</p> <p>Характеристика ошибок: <i>грамматические</i> ошибки: неправильно переведенное сказуемое (грамматическое время, активное или пассивное значение), конструкции с неличными формами глагола, служебные слова; <i>лексическими</i> ошибками считаются: неправильно выбранное значение слова (неумение пользоваться словарем, не учитывается контекст); <i>стилистические</i> ошибки: не выдержан стиль медицинской научной литературы (текст не соответствует</p>

<p>нормам русского языка).</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» ставится за неполный (по объему) и неточный перевод текста – т.е. имеются непереведенные или аннотированные фрагменты и фактические ошибки (по содержанию), т.е: в переводе <i>полностью отсутствуют признаки понимания</i> текста как целого, <i>есть серьезные пробелы в знании базовой грамматики и специальной лексики, отсутствует умение</i> анализировать структуру предложения и пользоваться словарем; содержание передано в смешанном стилем (нет соответствия нормам научного и специального стиля русского языка). В тексте перевода зафиксировано: более 4 грамматических ошибок, более 3 лексических ошибок, более 4 стилистических ошибок.</p>	<p>нормам русского языка).</p> <p>Оценка «удовлетворительно» («3+; 3; 3→») ставится за неполный (по объему) и неточный перевод текста – т.е. имеются непереведенные или аннотированные фрагменты и фактические ошибки (по содержанию), т.е: в переводе <i>нет признаков понимания</i> текста как целого, <i>есть пробелы в знании базовой грамматики и специальной лексики, неустойчивое умение</i> анализировать структуру предложения и пользоваться словарем; содержание передано в смешанным стиле (нет соответствия нормам научного и специального стиля русского языка). Допускается наличие не более 4 грамматических ошибок, не более 3 лексических ошибок, не более 4 стилистических ошибок.</p>	<p>нормам русского языка).</p> <p>Оценка «хорошо» («4; 4→») ставится за полный (по объему) и правильный (по содержанию) перевод текста, т.е: в переводе отражено <i>понимание</i> текста как целого, <i>знание базовой грамматики и специальной лексики, умение</i> анализировать структуру предложения и пользоваться словарем; содержание передано в соответствии с нормами научного и специального стиля русского языка. Допускается наличие 1-2 незначительных грамматических ошибок, 1 – 2 лексических ошибок, 1-2 стилистических неточностей.</p>	<p>нормам русского языка).</p> <p>Оценка «отлично» («5+; 5; 5 →») ставится за полный (по объему) и правильный (по содержанию) перевод текста, т.е: в переводе отражено <i>понимание</i> текста как целого, <i>знание базовой грамматики и специальной лексики, умение</i> анализировать структуру предложения и пользоваться словарем; содержание передано в соответствии с нормами научного и специального стиля русского языка. Допускается 1 незначительная грамматическая, 1 лексическая и 1 стилистическая ошибка.</p>
---	--	--	--

Тексты для выполнения учебных заданий

Текст 1 Acute Osteomyelitis

1. In this text we shall discuss the signs and symptoms of acute osteomyelitis, an infectious suppurative disease affecting bones.
2. Osteomyelitis is generally caused by Staphylococcus, which reaches the bones via the blood stream from a distant focus, often a throat infection.
3. Its rise was especially sharp during World War II, particularly in 1942-46 when the lack of due antibiotics made the disease uncured.
4. The disease generally affects the upper end of tibia or lower end of femur.
5. The infection is followed by intense reaction, with pus formation in the marrow spaces.
6. From there the suppuration spreads along the marrow cavity and also through the cortex, to erupt on the surface and form a subperiosteal abscess.
7. In some cases the marrow cavity is widely involved; in others, on the contrary, there is a large subperiosteal abscess, but little or no pus within the bone.
8. Almost always part of bone becomes necrotic, due to the toxic effect of pus under tension and to obliteration by the subperiosteal abscess of the periosteal vessels supplying the bone cortex.
9. The main nutrient artery itself may be thrombosed, leading to necrosis of the major part of the bone.
10. Acute osteomyelitis generally affects children, especially if in poor health, after an infectious fever. Sometimes there is a history of minor injury to the part a few days before the onset of acute symptoms.
11. In a typical case the onset is sudden.
12. Then pain and inflammation of the bone are accompanied by marked toxæmia.
13. The temperature rises, often to 103° or 104° F, the face is flushed and the tongue is furred.
14. The leucocyte count rises to 20.000 or more.
15. Delirium is frequent.
16. The pain is severe.
17. The limb is held immobile.
18. The skin over the inflamed region is hot and red, and dilated veins may be evident.
19. Slight superficial edema appears early.
20. Localising signs develop early in the case of a superficial bone such as the tibia, later if the bone is deeply placed.

21. Acute osteomyelitis is a dangerous disease, especially when it affects a deep-seated bone, such as the upper end of the femur, pelvis or vertebrae.
22. In those who survive the acute phase the disease often persists as chronic osteomyelitis.
23. Eventually complete restoration of functions and general health will be expected in most cases, when appropriate treatment is applied.

Текст 2 Fractures

1. A fracture is a broken bone.
2. There may be different types of fractures.
3. A closed or simple fracture results from an injury which breaks a bone without causing any external wound at the site of the break.
4. In case of an open or compound fracture there is a wound of the skin at the site of the fracture, and this will allow communication between the outside air and the broken bone, therefore it is «open».
5. When the sharp ends of a broken bone damage an internal organ such as the brain or lungs, this is known as «complicated fracture».
6. In compound fractures early and prompt healing with good function will be obtained only by early repositions in correct position.
7. This is necessary not only to restore the bone structures, but to place the soft parts in relationship for correct function as well.
8. All compound fracture patients must be protected against movement, muscle spasm, and loss of position.
9. This is accomplished by fixation of fracture fragments in plaster of Paris casts or in any other way.
10. Frequent dressing of wounds in compound fractures is unnecessary.
11. What are the symptoms and signs of a fracture?
12. Shock is always present in some degree with any fracture.
13. Sometimes it may be severe.
14. Pain and tenderness at the site of fracture is quickly followed by bruising and swelling.
15. Bleeding is frequent in case of an open fracture.
16. Irregularity on the surface of the bone may also be seen, e.g. on the collar-bone or the bone of an arm.
17. In an open fracture the ends of the broken bone may be sticking out of the wound.
18. A person's leg which was broken may be turned underneath him with the foot turned round the wrong way.

19. The bones of the leg may be bent in a place where there is a joint, e.g. between the knee and the foot if both bones of the leg are broken.
20. First-aid treatment of fracture.
21. Lay the patient down.
22. This will lessen shock.
23. If there is a fracture of the skull raise the patient's head and shoulders a little and support them.
24. Stop bleeding if the fracture is open, and apply a dressing. In all open fractures there is some bleeding, but it can generally be stopped by putting on a dressing.
25. If bleeding continues, it is necessary to use indirect pressure, especially if the bleeding is from an artery.
26. Fix the damaged part so that any movement by the patient cannot cause the broken bone to move, as this will increase the deformity, cause great pain and make shock worse.

Text 3 Coronary Heart Disease

1. The coronary blood vessels surrounding the heart have derived their name from the fact that they encircle the heart like a crown, or corona.
2. These vessels transport almost a half pint of blood every minute over the surface of the heart.
3. Any sudden blockage of one of the coronary arteries deprives that section of the heart of its blood supply.
4. Cardiac cells die, heart contractions may cease, and circulation may come to a standstill.
5. If coronary artery is completely plugged, the condition is called a coronary occlusion or heart attack.
6. The vascular pathologic disorder itself has been very variable.
7. If the obstruction is only partial or in one of the smaller coronary tributaries, prompt treatment often leads to the individual's recovery.
8. An occlusion in main coronary arteries is very serious and may cause sudden death.
9. Other causes of the coronary disease include heavy physical exercise, aging, dietetic habits, obesity, smoking, or hypertension.
10. Pain which has been developed in the heart may be due to a blood flow deficiency in the coronary vessels.
11. This is referred to (actually felt in) the left arm and shoulder.
12. Such pain from the heart has been called angina pectoris. 13. Angina pectoris may not actually be noticed until the work load is too great in relation to the flow in the coronary vessels. 14. People who had experienced it repeatedly often do not feel pain unless they experience strong emotion.

15. Others experience it much of the time.

16. Fortunately, the great majority of coronary disease patients will have recovered and have been able to lead active, useful lives, when they receive proper treatment under good medical supervision.

17. There are many preparations which have been effective and are under clinical investigation at the present time.

Текст 4 Infections of the Respiratory Tract

1. While the slides were being prepared the lecturer announced the theme to be discussed.
2. He said: «The respiratory tract is subject to infection more frequently than any other part of the body.
3. Respiratory infections stand third as a cause of deaths; they lead all other causes between ages of fifteen and thirty-five.
4. The upper portion of the respiratory tract, the nose, throat and trachea, are affected more often than the lower, the bronchi and lungs.
5. The deeper the inflammation, the more serious are its consequences; pneumonia is frequently fatal.
6. Inflammation of the deeper respiratory structures results from a downward extension of a comparatively harmless inflammation in the upper structures».
7. All the respiratory passages, except the deepest structures of the lungs, are covered with the mucous membrane; when this tissue becomes inflamed it is being swollen and there is a profuse flow of mucus.
8. Pus resulting from bacterial action is mixing with the mucus, making it opaque and white or staining it yellow; the discharge is then said to be mucopurulent.
9. Inflammation of the mucous membrane is of the so-called catarrhal type; the term «catarrh» indicates a chronic state of inflammation.

Chronic Bronchitis

10. The inside of the bronchioles is lined with a highly specialized membrane.
11. This membrane has a layer of mucus to trap the foreign matter that have entered the lungs.
12. Millions of hairlike cilia are constantly sweeping the layer of mucus with its trapped foreign particles upward to the throat where it is being swallowed.

13. Repeated irritation of this ciliated mucous membrane can paralyze the action of the cilia, eventually destroy them and stimulate an excessive production of mucus.
14. This is the condition known as chronic bronchitis.
15. Since the cilia can no longer clear the lungs of mucus, it accumulates until the flow of air through the bronchioles is obstructed.
16. This obstruction then evokes coughing that helps to clear the lungs.
17. Frequent coughing is the most important, prominent symptom of chronic bronchitis.
18. Other symptoms may include shortness of breath and wheezing.
19. The main treatment of chronic bronchitis consists of eliminating the irritation that causes it.
20. The source of irritation is often smoking tobacco.
21. The so-called «smoker's cough» is in reality a symptom of chronic bronchitis.
22. The first step in treating any lung disorder is to stop smoking.
23. Coughing itself can contribute to the irritation of the bronchioles.
24. If the source of irritation is an infection the disease will be receiving the treatment of a physician.