

**Шенталинский филиал  
ГБПОУ «Тольяттинский медицинский колледж»**

**Программа промежуточной аттестации  
в форме дифференцированного зачета  
по учебной дисциплине  
«Общие компетенции профессионала по уровням»  
Специальность 31.02.01 Лечебное дело (базовая подготовка)**

Рассмотрено и одобрено  
на заседании ЦМК  
«Общепрофессиональных  
Дисциплин  
и профессиональных модулей»  
Протокол № 2 от  
«28» сентября 2023г.

## **1. Пояснительная записка.**

Согласно Порядку организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденному приказом МОиН РФ от 24.08.2022г № 762, промежуточная аттестация является основной формой контроля учебной работы студентов. В Шенталинском филиале ГБПОУ «Тольяттинский медицинский колледж» промежуточная аттестация проводится в соответствии с требованиями к оцениванию качества освоения основной профессиональной образовательной программы, изложенными в ФГОС СПО по специальности, и Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГБПОУ «Тольяттинский медколледж», утвержденным Приказом от 04.02.2021 г. № 43.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Введение в специальность» проводится в форме дифференцированного зачета и обеспечивает оперативное управление учебной деятельностью студента и ее корректировку.

Цели проведения зачета:

- определение качества и соответствия подготовки специалиста

Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования в части требований к знаниям, умениям, по специальности Сестринское дело (базовая подготовка);

- определение полноты и прочности теоретических знаний по дисциплине «Введение в специальность»
- определение сформированности умений применять полученные теоретические знания при решении практических задач;
- определение наличия навыков самостоятельной работы с учебной литературой.

Экзамен по дисциплине «Введение в специальность» проводится на

3-м курсе после окончания занятий по дисциплине.

К экзамену допускаются студенты, полностью освоившие в установленные сроки все виды учебной работы.

Программа промежуточной аттестации составлена на основе рабочей программы, реализуемой в пределах основной профессиональной программы СПО для специальности естественнонаучного профиля.

Материал состоит из вопросов и практической работы.

Для подготовки к зачету студентам предлагается краткое содержание учебной информации, перечень вопросов и тем, по которым составлены практические задания. Практическое задание представляет собой выполнение упражнений.

Во время зачета в аудитории могут находиться не более пяти студентов, включая отвечающего.

Студент, испытывающий затруднения при подготовке к ответу по выбранному билету, имеет право взять второй билет с соответствующим продлением времени на подготовку. В таком случае при окончательной оценке ответа выставляется оценка не выше «удовлетворительно». Выдача третьего билета не разрешается.

## **2.Результаты освоения учебной дисциплины «Введение в специальность» подлежащие проверке**

В результате промежуточной аттестации по дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний:

уметь:

получить и проанализировать опыт деятельности в соответствии с требованиями:

- анализ ситуации;
- принятие ответственного решения;
- определение методов решения профессиональных задач;
- планирование деятельности;
- оценка результатов деятельности;
- поиск информации;
- извлечение и первичная обработка информации;
- обработка информации;
- работа в команде (группе);

- устная коммуникация (монолог);
- восприятие содержания информации в процессе устной коммуникации;
- письменная коммуникация.

знать:

- сущность и социальную значимость своей будущей профессии;
- оценки социальной значимости своей будущей профессии;
- типичные и особенные требования работодателя к работнику (в соответствии с будущей профессией).

В процессе освоения дисциплины у студентов должны формировать общие и компетенции:

ОК 01      Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02      Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03      Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04      Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05      Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06      Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07      Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК 09      Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

### **3. Критерии оценки ответов.**

Уровень подготовки студента оценивается в баллах:

«5» (отлично)

«4» (хорошо)

«3» (удовлетворительно)

«2» (неудовлетворительно)

#### ***Критерии оценки ответов на теоретические вопросы.***

**Оценка «5»** ставится, если студент: 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.

**Оценка «4»** ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

**Оценка «3»** ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

**Оценка «2»** ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

#### ***Критерии оценки ответов на практические задания.***

Оценка «5» ставится, если практическое задание выполнено, верно, и в полном объеме согласно предъявляемым требованиям, проведен правильный анализ, сделаны аргументированные выводы. Проявлен творческий подход и демонстрация рациональных способов решения конкретных задач. Дает ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «4» ставится, если практическое задание выполнено, верно, и в полном объеме с пояснением всех действий. Произведен частичный анализ и (или) сделаны неверные выводы. Показаны знания в пределах программы изучаемой дисциплины. Допущены недочеты.

Оценка «3» ставится, если практическое задание выполнено наполовину. Приведена недостаточно убедительная аргументация выполненного задания. Нарушена логика выполнения задания. Показаны недостаточные знания изучаемой дисциплины. Допущены единичные существенные ошибки

Оценка «2» ставится, если практическое задание выполнено наполовину. Выполнено 1-2 отдельных разрозненных действий задания верно. Допущены существенные ошибки, исправляемые с непосредственной помощью преподавателя.

В случае отказа от ответа на зачете студент получает оценку «неудовлетворительно». При удалении с зачета студент считается не аттестованным.

Удаление возможно при следующих обстоятельствах:

Появление в состоянии алкогольного, токсического или наркотического опьянения;

- Грубое нарушение дисциплины во время экзамена, мешающее ходу аттестационного процесса, унижающее честь и достоинство других участников образовательного процесса;
- Использование на комплексном экзамене не разрешенных информационных источников: учебник, лекции, «шпаргалки», мобильный телефон и др.;

- Отсутствие второй обуви в установленный приказом по колледжу сезон;
- Отсутствие белого халата (медицинского костюма).

## **Краткое содержание учебной информации по дисциплине**

### **«Введение в специальность»**

#### **Раздел 1. Компетенции в сфере работы с информацией.**

##### **Тема 1.1 Поиск информации**

Освоение приема маркировки текста. Предварительная работа с источником информации. Определение информационных дефицитов источника. Поиск источника с помощью поисковых систем Интернета. Определение ключевого слова и режима поиска.

##### **Тема 1.2.Извлечение и первичная обработка информации.**

Извлечение информации по нескольким основаниям. Группировка информации.

Чтение схемы. Составление схемы. Составление коллажа

##### **Тема 1.3 Обработка информации.**

Определение тезиса/ вывода и аргументов в источнике. Тренинг категорических умозаключений. Восстановление и анализ энтимем. Анализ аргументации: определение ошибок в отношении тезиса и аргументов. Вывод на основе заданных посылок.

Применение техник опровержения. Сравнительный анализ по заданным критериям.

#### **Раздел 2. Компетенции в сфере самоорганизации и самоуправления**

##### **Тема 2.1.Планирование деятельности и ресурсов.**

Составление плана деятельности на основе известной (заданной) технологии.

Определение перечня ресурсов. Проведение количественной и качественной характеристики и обоснования ресурсов.

##### **Тема 2.2 Анализ. Контроль. Оценка.**

Характеристика ситуации. Анализ ситуации в соответствии с заданными критериями.

Планирование текущего контроля.

#### **Раздел 3.Компетенции в сфере коммуникации**

##### **Тема 3.1.Письменная коммуникация.**

Составление продуктов письменной коммуникации простой структуры (телефонограмма, объявление). Составление служебной записки простой и сложной структуры.

##### **Тема 3.2.Устная коммуникация.**

Тренинг «Барьеры в общении».Тренинг интонирования. Тренинг структурирования устного выступления. Выступление на совещании: выступление, самооценка, оценка.

Презентация: выступление, самооценка, оценка. Восприятие общей и фактической информации в монологическом высказывании.

##### **Тема 3.3. Работа в команде (в группе).**

Определение процедуры групповой коммуникации. Определение вопросов для группового обсуждения. Тренинг группового взаимодействия.

#### **Раздел 4.Введение в профессию.**

##### **Тема 4.1.Введение в профессию.**

Сущность профессиональной деятельности в рамках профессии/специальности.

Требования работодателей и возможности трудоустройства.

Перспективы карьерного роста и организации бизнеса.

Социальное значение профессиональной деятельности в рамках профессии/специальности.

#### **Раздел 5. Компетенции в сфере работы с информацией.**

##### **Тема 5.1. Поиск информации.**

Тренинг постановки вопросов. Определение недостатка в информации для решения задачи. Вопросно-ответная процедура. Оценка источника информации.

### **Тема 5.2. Извлечение и первичная обработка информации.**

Определение оснований для извлечения информации в соответствии с задачей деятельности. Извлечение информации по нескольким основаниям.

### **Тема 5.3. Обработка информации.**

Определение вида высказывания. Анализ индуктивных умозаключений.

Рассуждение по аналогии. Определение критериев в соответствии с целью сравнительного анализа. Проведение причинно-следственного анализа. Извлечение и обработка информации (комплексное задание).

## **Раздел 6. Компетенции в сфере самоорганизации и самоуправления**

### **Тема 6.1. Планирование деятельности.**

Определение общей и конкретной цели. Постановка задач.

Планирование деятельности с применением «звездочки планирования».

Планирование деятельности: построение критического пути.

### **Тема 6.2. Принятие решения.**

Определение проблемы.

Формулирование проблемы. Анализ ошибок в постановке проблемы.

Использование техники «пять W и один H вопросов» в процессе принятия решения по заданным критериям. Использование техники «дерева решений» в процессе принятия решения. Прогнозирование эффектов. Планирование рисков и допущений.

Планирование критериев для оценки продукта на основе требований заказчика.

## **Раздел 7. Компетенции в сфере коммуникации.**

### **Тема 7.1. Работа в команде.**

Тренинг понимания партнера в процессе коммуникации.

Коммуникативная игра «Есть идея». Формат группового обсуждения.

Тупиковые ситуации в процессе группового обсуждения.

### **Тема 7.2. Эффективное общение: монолог, диалог.**

Использование наглядности в процессе выступления.

Служебный доклад с использованием наглядности.

Публичное выступление в модельной ситуации.

Восприятие на слух мнений, суждений, позиций.

## ***Перечень теоретических вопросов для самоподготовки к экзамену.***

1. Что такое письменная коммуникация. Назовите жанры деловой письменной коммуникации.
2. Расскажите, что такое «текущий контроль», в чем состоят его основные задачи, когда его следует планировать, и что будет являться предметом контроля.
3. Расскажите о структуре служебной записки. Что такое заявление, расскажите об особенностях оформления заявления
4. Назовите виды слушания, расскажите об их особенностях.
5. Назовите особенности устной деловой коммуникации.
6. Назовите барьеры, которые могут возникать между партнерами в деловом общении. Как вы считаете, каким образом можно их преодолеть?
7. Назовите стратегии группового взаимодействия. Какая стратегия группового взаимодействия является наиболее предпочтительной для вашей группы. Почему?
8. Что такое групповая коммуникация. При каких условиях обсуждение проблемы будет происходить эффективнее?
9. Какие существуют правила постановки вопросов? Виды вопросов.
10. Какие существуют виды высказываний? Что является результатом обработки информации?
11. Какие умозаключения называются индуктивными? Правила индуктивного умозаключения.
12. Какие существуют виды аналогии.
13. Какие существуют правила проведения сравнительного анализа.
14. В чем заключается закон противоречия?
15. Какие существуют методы установления причинных связей.
16. Расскажите, что такое информация? Назовите ее основные характеристики?
17. Расскажите, что такое информация? Назовите основные способы структурирования информации, дайте их краткую характеристику.
18. Назовите основные методы сбора информации. Расскажите о методе научного наблюдения, перечислите его характеристики и этапы.
19. Назовите основные методы сбора информации. Расскажите о методе опроса, назовите и охарактеризуйте его разновидности.
20. Назовите основные способы структурирования информации. Расскажите о способе денотантного графа и правилах его составления.
21. Перечислите виды поиска в Интернете. Назовите основные рекомендации по поиску в Интернете.
22. Дайте определение понятия «доказательство». Расскажите о структуре доказательства (тезис – аргумент – демонстрация).
23. Дайте определение понятия «умозаключение». Расскажите о типах умозаключений.
24. Дайте определение понятия «умозаключение». Расскажите о силлогизме и правилах силлогизма.
25. Расскажите о правилах тезиса, аргумента и демонстрации.
26. Дайте определение понятия «опровержение». Расскажите о способах опровержения.
27. Дайте определение понятий «анализ» и «синтез». Расскажите об этапах сравнительного анализа.
28. Дайте определение понятий «цель» и «задача». Каким образом происходит планирование деятельности?
29. Дайте характеристику методу принятия решения «Шесть шляп мышления» и «Мозговой штурм»

- 30.** Раскройте суть метода принятия решения « Матрица Эйзенхауэра» и «Диаграмма Исикавы»
- 31.** Дайте характеристику методам принятия решения « 5 – Почему?» и « Интеллект – карта»

## ***Перечень практических задач для самоподготовки к экзамену.***

**Задание 1.** Внимательно прочитайте текст «Телефонограмма». Представьте, что вы только что приняли телефонный звонок, дословно воспроизведенный ниже. Составьте телефонограмму на основании принятого вами телефонного звонка.

### ***СОДЕРЖАНИЕ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА***

- Профессиональный лицей № 30, здравствуйте.
- Здравствуйте! С вами говорит Федорова из департамента образования. Примите, пожалуйста, телефонограмму:

Завтра в 11:00 совещание руководителей учреждений начального профессионального образования в департаменте образования у начальника Сергиной И.С. С собой иметь информацию о ходе подготовки лица к новому учебному году.

### **Телефонограмма №**

**Кому:** \_\_\_\_\_

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Передала**

\_\_\_\_\_  
**Получил(а)**

\_\_\_\_\_  
**Дата, время**

\_\_\_\_\_

.....  
.....

**Задание 2.** Директор ОАО «Север» Сергей Павлович Некрасов готов взять вас на работу. Напишите заявление о приеме на работу.

.....  
.....

**Задание 3.** Представьте, что вы отвечаете за организацию производственной практики учащихся 3-го курса профессионального лицея № 21. Вы составили расписание рабочего

дня, изменив время обеденного перерыва работников, участвующих в проведении практики.

Напишите от лица заместителя директора Цветкова С.И. служебную записку на тему «Корректировка расписания обеденного перерыва рабочих цехов №2 и №3». Адресуйте ее директору предприятия Петрову В.Н., датируйте сегодняшним днем, и попросите согласовать расписание.

.....  
.....

**Задание 4.** Одним из способов облегчить аудитории восприятие информации – замена общих слов конкретными. Замените общие названия конкретными, вызывающими образы.

- 1      Здесь                      можно                      купить                      головные                      уборы.  
.....
- 2      Улицы                                              заполнил                                              транспорт.  
.....
- 3      Холодильник                                              ломился                                              от                                              продуктов.  
.....
- 4      Летом                      надо                      есть                      больше                      растительной                      пищи.  
.....
- 5      Дети                      быстро                      скинули                      обувь                      и                      побежали                      к                      речке.  
.....
- 6      На                      полке                                              много                                              справочных                                              изданий.  
.....
- 7      Знание                      языков                                              поможет                                              любому                                              в                                              путешествиях.  
.....
- 8      Все                                              виды                                              транспорта                                              небезопасны.  
.....
- 9      В                                              комнате                                              много                                              детских                                              игрушек.  
.....
- 10     В                      этом                      магазине                                              большой                      выбор                      осветительных                      приборов.  
.....
- 11     Бытовая                      техника                      играет                      большую                      роль                      в                      нашей                      жизни.  
.....
- 12     Столицы                                              многих                                              стран                                              привлекают                                              туристов.  
.....

.....  
.....

**Задание 5.** Подготовьте пересказ указанной газетной статьи. Выделите в вашем пересказе отдельные части (законченные мысли).

| Письменный текст                   | Устный текст |
|------------------------------------|--------------|
| Источник: еженедельник «Про все на |              |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| свете», № 30 / 2005                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |
| В Российской футбольной премьер – лиге существует форма типового контракта, где перечислены права и обязанности иностранных футболистов.                                                                                                                                                                                                                         |  |
| Например, игрок имеет право на ежегодный оплачиваемый отпуск продолжительностью не менее 28 рабочих дней.                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| Игрок обязан беспрекословно подчиняться распоряжениям руководителя и главного тренера клуба; не вмешиваться в вопросы набора футболистов в команду; рекламировать форму, которую выбирает клуб; не заниматься без разрешения никакими опасными видами спорта; не допускать нарушения норм морали и нравственности как в личной жизни, так и в жизни клуба и т.п. |  |

.....  
.....

**Задание 6.** Определите вид барьера в общении для каждого случая. Ответ запишите в соответствующем месте бланка. Запишите , как был преодолен барьер в действительности или ваше представление о том, как он мог быть преодолен.

| Ситуация, в которой возник барьер в общении | Вид барьера | Как преодолен / может быть преодолен этот барьер |
|---------------------------------------------|-------------|--------------------------------------------------|
|                                             |             |                                                  |

.....  
.....

**Задание 7.** Прочитайте описание ситуации и определите предмет и способ осуществления текущего контроля, если точка текущего контроля – середина дня визитов.  
*Ситуация.* Вы ищете работу. Вы выбрали интересные для вас объявления, поговорили по телефону со всеми организациями, разместившими их, и договорились о визите в 7 организаций для очной беседы на сегодняшний день. Визиты в одни места оказывались интересными: вы смотрели, как работают потенциальные коллеги, и слышали новую для

себя информацию, в другие – бестолковыми: вы долго ждали кадровика, а потом выясняли, что вам не к нему, а в корпус такой-то, который еще надо было найти.

**Задание 8.** Прочитайте описание ситуации и определите предмет и способ осуществления текущего контроля, если точка текущего контроля – вечер 22 марта. *Ситуация.* 30 ноября будет проходить ярмарка образовательных учреждений для 9-классников. Вам поручили оформить стенд с работами обучающихся по вашей специальности, а затем объяснять школьникам, демонстрируя изделия, чему вас учат. Стенд надо оформлять утром, когда подготовят помещение актового зала Дома молодежи, в котором запланировано проведение ярмарки. Преподаватель уведомил вас о том, чьи изделия будут выставлены, кроме вашего, и сказал, что все остальные обучающиеся были проинформированы о необходимости принести изделия с утра в Дом молодежи.

**Задание 9.** Вашей группе поручили организовать научно – практическую конференцию для студентов системы НПО/СПО Самарской области на базе профилактория ( 2 корпуса, соединенных переходом). Известно, что в конференции примут участие 50 человек, 40 из которых – иногородние. Вам готовы предоставить 10 или 11 4-х местных комнат в общежитии.

Конференция продлится 2 дня. Открытие конференции должно пройти в актовом зале (3-й этаж корпуса А) после регистрации участников. Затем участники работают в 3-х секциях ( 3 конференц-зала, один из которых в корпусе А на 2-ом этаже, два – в корпусе Б на 2-ом этаже). Обед для участников конференции будет проходить в корпусе Б в столовой на 1-ом этаже.

**Определите, по каким вопросам вам нужно принять решение , чтобы выполнить задание. Запишите вопросы.**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Задание 10.** Прочитайте текст и задайте не менее трех вопросов. Проанализируйте, каковы ваши вопросы по предназначению, назовите вид вопроса.

За время неторопливой эволюции человека и человечества люди привыкли скорее настороженно, чем радостно относиться к возникающим проблемам...

Исследования показали: в мозгу человека есть всего лишь несколько центров удовольствия и десятки центров тревоги. Почему так получилось? Дело в том, что в борьбе за выживание в масштабах поколений победу издревле одерживали так называемые «тревожные» особи, то есть те, кто склонен настороженно относиться ко всему новому, необычному. Действительно, на ранних стадиях развития цивилизации «тревожность» была способом выживания - ведь человека повсюду подстерегали опасности. Но по прошествии многих веков «тревожность» превратилась в тормоз: новое, нестандартное

зачастую встречалось большинством в штыки - не потому, что люди «враги прогресса», а вследствие внутренних, физиологических причин...

Викентьев И.Л. Лестница идей. Система «ТРИЗ-ШАНС». - М., 1992.

**Задание 11.** Определите вид каждого высказывания:

Принято приветствовать старших первыми.

Чтобы сформировался навык, надо многократно повторять упражнения.

Данные всех сотрудников имеются в отделе кадров.

Лондон больше Рима.

Офисное помещение отремонтировано.

Оптимальными для нашего климата считаются оконные конструкции КВЕ.

Самара является областным центром.

Металлы электропроводны.

Лучше синица в руке, чем журавль в небе.

Этот дом стар.

Все равно, как мы назовем щенка.

Знание-сила.

**Задание 12.** Выполните задание: ваши родственники получили наследство и хотят вложить его, создав семейный бизнес. Ваших родителей также привлекает перспектива прибыльно и надежно разместить небольшие свободные средства. На семейном совете обсуждается две альтернативы: автосервис и автомойка.

Просмотрите информацию, представленную ниже. **Запишите, по каким основаниям вам следует извлекать информацию из этих источников, чтобы сформировать свое мнение о том, какой бизнес предпочтительнее.**

**Текст №1.** Какой бы надежной ни была машина, рано или поздно ей потребуется ремонт. А значит, бизнес на обслуживании автомобилей (автосервис, магазин запчастей, мойка) стабильно обеспечен клиентами и приносит своему владельцу неплохую прибыль.

Ситуация на рынке обслуживания автомобилей напрямую зависит от тенденций развития отечественного автопарка. Российский автопарк в ближайшее время ожидает только рост, причем достаточно активный. Так что в отношении автосервисов сложилась благоприятная конъюнктура - устойчивое и значительное увеличение числа потенциальных потребителей данных услуг. Что же касается самих автосервисов, то и их число неуклонно растет, причем преобладание сетей до сих пор не прослеживается.

Структура рынка техобслуживания пока еще недостаточно четко выражена. Безусловно, на нем имеется определенная специализация, можно говорить и о нескольких вертикальных уровнях. В то же время крайне *мало* узнаваемых брэндов: один и тот же автосервис может работать и с «Мерседесами», и с ВАЗовской продукцией. Сейчас выделяют четыре уровня рынка.

Авторизованные сервисы. Работа ведется в четком взаимодействии с официальными дилерами и зарубежными автопроизводителями. Как правило, компания специализируется на обслуживании какой-то одной конкретной марки. Войти в этот *бизнес* очень непросто: вендоры требовательно относятся к выбору контрагентов. Максимальную прибыль - от 15 тыс. долл. в месяц - способны приносить сервисы, расположенные в крупных городах, где продается много новых иномарок.

Сетевые автосервисы. Этот сегмент в России до сих пор недостаточно развит: нет ни одной сети технического обслуживания, которая развивалась бы в национальном масштабе (чаще всего охватывается не более пяти регионов). Западные сети на российском рынке представлены слабо (исключением можно считать разве что станции техобслуживания ВозсН, но их пока немного). Кроме того, в нашей стране имеются «псевдосети», образующиеся, когда западные компании, желая увеличить сбыт продукции, позволяют использо-

вать свое название. Но никакого контроля за качеством оказываемых услуг с их стороны не ведется. Средняя прибыль одного входящего в сеть *автосервиса* с несколькими боксами составляет 7,5-10,5 тыс. долл. в месяц.

Одиночные сервисные пункты. Они не имеют аккредитации, что, однако, не мешает составлять конкуренцию авторизованным компаниям: услуги те же самые, но платить за них приходится на 20-30% меньше. Прибыль такого *автосервиса* редко опускается ниже 2 тыс. долл. в месяц, но практически никогда не превышает 18 тыс. долл.

Индивидуальное оказание услуг технического обслуживания. Данный вид деятельности только с большой долей условности можно назвать *бизнесом* - это, скорее, самозанятость. Однако услуги индивидуальных, ремонтирующих автомашины в собственных гаражах или по вызову, пользуются стабильным спросом, принося 1200-1800 долл. чистой прибыли в месяц.

И вот *предприятие готово* к открытию. Для привлечения клиентов стоит потратить 1000-1200 долл. на рекламу. Кроме «наружки», объявления полезно разместить в специализированных газетах и журналах, расклеить в гаражных массивах. Стоит также распространить листовки.

В среднем создание *автосервиса* обойдется в 190-225 тыс. долл. Хотя возможно и более дешевое решение: небольшой автосервис будет стоить 50-75 тыс. долл., а шиномонтаж - 12-18 тыс. долл.

До сих пор речь шла о стационарном автосервисе. Существует и другая модель организации *бизнеса* - по индивидуальному вызову в гараж автовладельца. Таким образом снижаются траты на аренду помещения и закупку дорогостоящего *оборудования*, но повышаются расходы на рекламу. В этом случае можно обойтись небольшим офисным помещением с телефоном, несколькими автомобилями (а лучше нанять механиков с личным автотранспортом). Склад запчастей не обязателен: закупайте их под конкретный заказ, воспользовавшись услугами одной из многочисленных служб доставки.

**Текст №2** Автомойка - наиболее популярный *бизнес* среди тех, кто, не обладая какими-то специальными знаниями, желает начать доходное дело. Причем эту точку зрения нельзя назвать неверной: если вы сможете подобрать участок земли, расположенный рядом с автотрассой, получить права аренды на него, решить многочисленные бюрократические формальности и найти средства для покупки *оборудования*, то вам останется только своевременно подбирать моющие средства и обогащаться. В Москве даже получила широкое распространение практика, когда предприниматели создают автомойку и отдают ее трудовому коллективу на условии ежемесячных выплат собственнику определенной суммы (как правило, не менее 4,5-7,5 тыс. долл.). При этом рядом могут располагаться несколько *предприятий* данного профиля (ограниченная производительность будет способствовать процветанию каждого из них). Соответственно, главная проблема - суметь организовать такой *бизнес*.

Принципиально шаги по созданию *автомойки* и *автосервиса* мало чем отличаются. Разве что для первой потребуется приобрести *оборудование* по очистке сточных вод или заключить с этой целью специальный договор с горводоканалом. Зато услуги мойки не подлежат сертификации, а к персоналу не надо предъявлять повышенные требования. Исключением являются, пожалуй, только сотрудники, занимающиеся химчисткой салонов автомобилей.

Что касается затрат на открытие *автомойки* на один пост, то вам понадобится хотя бы 100 кв. м земли. О единых арендных ставках в этой сфере трудно говорить: во многих городах мойки в рамках муниципальных программ работают на льготных условиях. По предварительным оценкам, по Москве ставка аренды составляет примерно 380 долл. за 100 кв. м в квартал. Стандартный комплект *оборудования*: аппарат высокого давления без подогрева воды (от 1,5 до 2,5 тыс. долл.); аппарат высокого давления с подогревом воды

(от 2,5 до 5 тыс. долл.); пылесос (400-700 долл.); моющий пылесос (от 600 до 1500 долл.); аппарат для очистки и рециркуляции воды (от 4,5 до 8 тыс. долл.). Стандартные услуги *автомойки*: мойка кузова снаружи; полировка кузова; мойка двигателя; сухая и влажная уборка салона; химчистка салона.

В зависимости от того, сколько машин вы планируете обслуживать (для небольшой мойки оптимальным показателем будет 20-35 машин в сутки), стоит выбирать и мощность *оборудования*. Основная проблема для химчистки салона - необходимость последующей сушки. Лучше проводить эту операцию в отдельном сухом и теплом помещении.

Сейчас популярно совмещать *автомойки* с небольшими кафе. Но тогда потребуются дополнительные затраты на получение разрешительной документации и возведение павильона. Можно построить на территории мойки бокс *автосервиса* с подъемником, а потом сдавать его в аренду. Это будет приносить от 500 до 1200 долл. дополнительной прибыли ежемесячно. Кроме того, увеличится поток клиентов.

**Задание 13.** Прочитайте фрагмент текста. Сделайте выводы по аналогии.

Основная функция ресниц - защита глаз от попадания пыли и мелких частиц. Чем

длиннее и гуще ресницы - тем лучше они справляются с этой функцией. Ровная гладкая кожа лица и легкий румянец на скулах свидетельствуют о хорошем самочувствии человека. Потрескавшиеся, бледные, тусклые губы показывают, что у их обладателя серьезные проблемы со здоровьем. Следуя сложившимся канонам красоты, женщины сегодня активно пользуются пудрой или тональным кремом для выравнивания цвета лица, тушью для ресниц, губной помадой, румянами.

Почему, кроме того, современная женщина обычно покрывает ногти лаком

**Задание 14.** Выполните следующее задание.

Ваш рабочий день начинается в 9:00 и заканчивается в 17:00. Вы хотите сохранить имеющееся место работы, но денег, которые вы получаете, вам не хватает. Вы решили найти дополнительный источник дохода, подработку. Вы позвонили по нескольким объявлениям и получили информацию о вакансиях. Они все устраивают вас по времени: вы успеете закончить основную работу и добраться до места дополнительной работы. Все работодатели готовы взять вас на работу.

**Изучите содержание телефонных разговоров. Сопоставьте предложения, примите обоснованное решение о том, какую работу вы выберете. Анализ всех предложений, свое решение и подробное объяснение причин принятия такого решения зафиксируйте в связном тексте объемом 150-180 слов.**

**Содержание телефонных разговоров**

По объявлению «Крупный банк приглашает на работу вечернего секретаря...»

- Здравствуйте, я по объявлению. Меня заинтересовала вакансия вечернего секретаря. Какие требования и условия работы?

- Требований несколько - возраст от 18 до 35 лет, четкость и исполнительность. Вечерний секретарь приступает к работе в 18 часов и заканчивает в 22 часа. Функции - работа на телефоне, прием звонков и факсов, консультации клиентов. Зарплата - \$300. Наш банк крупный,

имеет несколько филиалов, поэтому возможностей для карьерного роста очень много, было бы желание.

По объявлению «Требуются энергичные и коммуникабельные сотрудники, в возрасте до 40 лет для работы промоутерами...»

-Добрый день, вам требуются сотрудники?

- Да, требуются. Приходилось ли вам когда-нибудь участвовать в промоакциях?

- *Опыта подобной работы нет, но очень хочу освоить эту профессию, что для этого нужно?*

- Вы должны подъехать к нам в офис и заполнить анкету. Вам нужно будет грамотно и интересно представить себя. Так мы проверяем, есть у вас склонности к подобной работе, оттого, как вы сумеете себя представить, во многом зависит, как в дальнейшем сможете презентовать рекламный продукт. Далее в беседе с вами мы смотрим на то, как вы умеете общаться: манеры, жесты, мимика, главное, чтобы не было дефектов речи или сленговых выражений.

- *А на какой режим работы я смогу рассчитывать? И еще, если я успешно прохожу все этапы собеседования, можно считать, что вы приняли меня на работу?*

- Да, с теми, кто прошел отбор, заключается договор. Форма нашего с вами сотрудничества может быть любой - от участия в разовых акциях до постоянной работы с нами.

- *Еще один вопрос: много говорят о различных штрафных санкциях в работе, это действительно присутствует?*

- Да, как бонусная система стимулирования сотрудников, так и штрафы - это обычная практика во всех компаниях. Все пункты обязательно занесены в инструкции для промоутеров, с которыми их знакомят, и они ставят свою подпись, чтобы в дальнейшем не было недоразумений.

- Понятно, а какая зарплата у промоутеров?

- Зарабатывать можно от \$2 до \$10 в час. А в целом месячная зарплата будет зависеть от вашего индивидуального графика работы.

**Задание 15.** Выполните задание.

Во время телепередачи представитель службы занятости сформулировал следующий тезис: **«Наибольший дефицит сегодня строительные организации испытывают в бетонщиках».**

Прочитайте отдельные высказывания из речи представителя службы занятости и отметьте те из них, которые противоречат высказанному тезису.

Служба занятости предлагает временно оставшимся без работы пройти профессиональную подготовку и получить профессию бетонщика.

Зарплата бетонщика сегодня меньше зарплаты рабочих многих строительных профессий, в то время как работа эта, помимо определенной квалификации, требует хорошей физической формы.

По нашему городу в числе востребованных - следующие специальности: маляр- штукатур (13 вакансий), монтажник (28 вакансий), крановщик (9 вакансий), бетонщик (23 вакансии).

Очевидной проблемой является то, что квалификация рабочих сегодня во многом не соответствует требованиям, обусловленным введением новых технологий строительства.

Сокращение рынка строительства и сезонный характер работ предопределили сегодня сложную ситуацию с сохранением за собой рабочих мест разнорабочими, слесарями-сборщиками алюминиевых конструкций, бетонщиками, плиточниками.

**Задние 16.** Ответьте на вопрос: что является причиной падения камня в первом случае?

На нитке подвешен камень на расстоянии 20 см над поверхностью стола. Нитка разрезается, камень начинает движение.

Тот же камень подвешен на нитке на расстоянии 0 см над поверхностью стола.

Нитка разрезается, камень остается в состоянии покоя.

**Задание 17.** Ознакомьтесь с текстом «Искусство нравиться людям». Проанализируйте его и:

- запишите главную мысль, содержащуюся в тексте;
- запишите основные положения содержащейся информации;
- подчеркните в тексте слова, аргументирующие основные положения информации.

#### Искусство нравиться людям

Рассказывают, что однажды провели такой эксперимент. На психологическом тренинге общения каждый участник группы выступал в роли подсудимого, которому представлена одна минута, чтобы сказать последнее слово. Остальные участники группы были присяжными заседателями, выносящими вердикт: казнить или помиловать.

Оказалось, что решение «присяжные заседатели» принимали уже в течение первых 10-15 секунд; вся остальная речь «подсудимого» практически не имела значения,

Таким образом, основа отношения собеседника к нам закладывается в первые 15 секунд общения.

Специалистами замечено: чтобы с самого начала знакомства или беседы расположить к себе собеседника, нужно дать ему, как минимум, три психологических «плюса», иными словами сделать приятные «подарки».

Существует, конечно, множество возможных «плюсов», мы расскажем о наиболее универсальных.

На первый взгляд, комплимент - самое простое в общении. Но сделать его мастерски - высшее искусство. Сказанный «в лоб», он может вызвать обратную реакцию.

Комплименты бывают трех типов.

Во-первых, косвенный комплимент. Мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику - ружье, родителю - ребенка и т.д.

Во-вторых, комплимент «минус-плюс». Мы даем собеседнику сначала маленький «минус», а потом огромный «плюс». Например, «Пожалуй, я не могу сказать, что вы хороший работник... Вы незаменимый специалист!». Психологи считают такой

комплимент наиболее эмоциональным и запоминающимся. Но, как все сильнодействующее, он рискован. Если «минус» окажется сильнее «плюса» -последствия могут быть для вас плачевными.

В-третьих, человек сравнивается с чем-нибудь самым дорогим для делающего комплимент. «Я хотел бы иметь такого же ответственного сына как Вы», Этот комплимент самый тонкий и наиболее приятный для собеседника, но рамки его применения ограничены. Необходимы близкие и доверительные отношения, и вы должны знать, насколько для партнера важно то, с чем мы сравниваем.

И, наконец, главное: комплимент ценнее тогда, когда он сделан искренне. Неискренний комплимент - это уже изощренная издевка.

Иногда, силу воздействия улыбки на окружающих трудно представить. Как-то в поезде Иркутск - Москва в купе вместо четырех оказалось шесть человек. В разговоре выяснилось, что у парня с девушкой билеты были на вчерашний день: поезд отправлялся около полуночи, и из-за разницы между местным и московским временем, они неправильно сориентировались. А тут как раз проводница начала проходить по вагону и собирать билеты.

Когда она зашла в купе, парень уступил ей место, чтобы удобнее было работать, улыбнулся и сказал: «Знаете, а у нас для Вас небольшой сюрприз! Билеты оказались «двойными». Она подняла голову и посмотрела на него. Ее губы, почти против воли, стали тоже растягиваться в улыбку. Уставшее, раздраженное, хмурое лицо преобразилось до неузнаваемости. Она проверила их билеты, понимающе посмотрела на парня, но ничего не сказала.

Минут через 10 пришел бригадир и перевел их в другой вагон, где они спокойно доехали до Москвы, практически не имея «настоящих» билетов. А все, кто был в купе, остались сидеть пораженные и еще долго потом обсуждали происшедшее.

Кто из нас может похвастаться, что помнит имена всех знакомых людей? А может ли кто-нибудь сказать, что ему не нравится, когда мимолетный знакомый, встречаясь еще раз, называет его по имени-отчеству? Само звучание имени оказывает большое воздействие на человека.

-Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имена своих собеседников.

-Если в споре, где каждый отстаивает свое мнение, почаще называть своих оппонентов по имени, прийти к согласию можно значительно быстрее.

-На людей производит неизгладимое впечатление то, что человек, стоящий значительно выше по служебной лестнице, помнит их по имени.

-Хорошую службу может сослужить нам имя и при приветствии, это значительно лучше, чем холодно-высокомерный кивок головы.

Помните, что имя человека - это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.

Потребность чувствовать свою значимость - одна из самых естественных и характерных человеческих слабостей, свойственных всем людям в той или иной степени.

Если, заказывая проходящей мимо официантке дополнительное блюдо, начать со слов: «Извините за беспокойство! Мы понимаем, что наш столик у Вас далеко не единственный, но не могли бы Вы...», - то вероятнее всего, что вам принесут заказанное значительно быстрее или, по крайней мере, не ответят грубостью. Поднимая значимость официантки, признавая сложности ее работы, мы ее обезоруживаем.

Средств поднятия значимости собеседника, конечно, существует тысячи, каждый выбирает сам наиболее подходящие для данной ситуации. Но главное -искренне попросить у человека той или иной помощи. «Я хотел бы с Вами посоветоваться ...» - является формулой успеха, которая поднимает значимость собеседника.

**Задание 18.** Внимательно прочитайте текст «Оформление командировки». Составьте схему «Порядок оформления командировки».

#### Оформление командировки.

Оформление командировки осуществляется:

- 1) приказом директора,
- 2) заявлением на командировку.

Приказом оформляются все командировки, в которые направляются сотрудники в рамках выполнения своих функциональных обязанностей.

Для оформления командировки пишется заявление на имя директора на простом листе бумаги форматом А4, где указывается место назначения, сроки, цель командировки и основание (для чего сотрудник направляется в командировку). Заявление визируется руководителем структурного подразделения и директором, после чего передается в отдел документационного обеспечения для последующего визирования у главного бухгалтера и подготовки приказа.

Проект приказа о командировании может быть подготовлен структурным подразделением.

Подготовленный приказ визируется руководителем структурного подразделения и главным бухгалтером, после чего его подписывает директор.

Подписанный приказ в двух экземплярах представляется в отдел документационного обеспечения для оформления командировочного удостоверения.

Командировочные удостоверения фиксируются в журнале и выдаются в отделе документационного обеспечения.

**Задание 19.** Составьте поэтапную программу наблюдения по следующей гипотезе:

Студенты не пропускают занятия преподавателя N. Занятия преподавателя N. вызывают большую заинтересованность у студентов, чем занятия преподавателя X.

**Задание 20.** Задание. Внимательно прочитайте предложенные темы. Предложите варианты возможных респондентов для получения информации по предложенным темам. Выберите любую тему и напишите шесть разных по форме вопросов для проведения опроса по выбранной теме.

1. участие в выборах губернатора.
2. реконструкция здания техникума.
3. самые популярные радиостанции.
4. плюсы и минусы сельской жизни.

**Задание 21.**Задание. Внимательно прочитайте текст, где раскрываются различные средства ведения полемики. Используя полученную информацию, составьте кластер, включающий в себя 3 основных элемента:

- средства ведения полемики;
- манипулятивные средства;
- эффективные «честные» средства.

#### Искусство полемического боя

Полемика в буквальном переводе - это война. Основной мотив любого полемического боя - желание каждого победить, доказать свою правоту и неправоту собеседника. Едва ли в полемике рождается истина: ее изложение бывает односторонним и субъективным, но помочь рождению истины полемика может. Того, кто умеет наносить уколы сам, редко пытаются уколоть другие. И если вам навязывают бой, его должны выиграть вы.

Есть достаточно простые, но не слишком честные, манипулятивные средства выиграть полемику:

- говорить монологом так напористо, что собеседник лишается возможности вас даже перебить;
- перебивать собеседника и не давать ему подвести удачные, итоги;
- высмеивать и доводить мысль собеседника до абсурда;
- цепляться за неудачную форму высказываний оппонента;
- переходить на личности, это не значит оскорблять, но просто показать, что его позиция основывается не на фактах, а на личных мотивах и пр.;
- уводить разговор в сторону, когда нечего сказать.

Этими средствами вы легко можете добиться победы, но лучше, если вы сумеете ими не злоупотреблять, а то и обходиться без них вовсе. Ваша корректность будет сдерживать противника и вызовет уважение окружающих.

В полемике лучше использовать следующие средства, эффективность которых доказана опытом.

Работайте на публику: старайтесь говорить хотя бы внешне эффектно. Противника не переубедишь, но можно заставить его сдаться, когда симпатии слушающих на вашей стороне. Его можно сбить, ошеломить, чтобы он в растерянности открывал рот, а все смеялись вместе с вами - не обязательно над ним, но на вашей стороне.

Захватывайте инициативу. Есть темы, выгодные для вас, есть - для оппонента. Какие будете обсуждать? Есть логика, показывающая вашу правоту, есть - его. Побеждает тот, кто проводит свою линию и отстаивает ее.

Наступайте! Напор, энергия, здоровая агрессивность. Никогда не оправдывайтесь, но будьте готовы к нападению. Сбивайте оппонента уверенностью и широким фронтом атаки: работайте аргументами. На один вопрос ответить можно, на три сразу - затруднительно.

Разбивайте его позицию, а не доказывайте свою. Разбивать легче, чем доказывать: ломать не строить... Это золотое правило полемики, секретное оружие опытных бойцов. Защищая свою позицию, не доказывайте свою правоту, а разбивайте его атаку. Нападая, не стройте систему доказательств его неправоты, а спрашивайте, чем он аргументирует, и разбивайте его защиту.

Бейте только наверняка: лучше не бить, чем бить без толка. Он отбил -плюс ему. Не жальте по мелочам - только распалите.

Предупредите возможные выпады. Зная, куда вас будут бить, опередите противника - ответьте ему заранее.

Побеждает подготовленный. Не зная свое поле битвы, невозможно сражаться, но не зная поле оппонента, трудно выиграть. Вы должны представлять его возможные ходы, аргументы, атаки и защиты. Просчитывайте позицию оппонента так, чтобы вы могли отвечать за него не хуже его самого - и тогда вы начнете выигрывать.

Прекрасная подготовка - тренировочная полемика, где кто-то играет вашу позицию, а вы выступаете в роли противника против себя.

**Задание 22.** Для поиска информации в электронном каталоге необходимо правильно задать слово для поиска. Ознакомьтесь со следующими текстами. Запишите, какое слово / фразу необходимо ввести в соответствующую строку поисковой системы для того, чтобы узнать, о ком написаны следующие строки.

**текст 1.** Он родился в Нижнем Новгороде. В 1921 году он экстерном сдал экзамены за среднюю школу и поступил в МВТУ на электротехнический факультет. Начало его инженерной и научной деятельности совпало с осуществлением плана ГОЭЛРО – плана по электрификации страны, по ходу работы пришлось столкнуться с необходимостью быстрого моделирования сложных систем и большим количеством трудоемких вычислений. В 45 лет, будучи уже известным ученым в области электроэнергетики, переключается полностью на новое для него направление – вычислительную технику. В Институте электротехники АН УССР он организовал первый в стране научный семинар, на базе которого была создана лаборатория по разработке ЭВМ, названной МЭСМ (малая электронная счетная машина). Она стала первой ЭВМ, созданной в СССР.

**текст 2.** Этот человек был скромным бригадиром текстильной фабрики в г.Страуд. В 1830 г. он сделал свое изобретение, видоизменив машину, которая подравнивала края рулонов с тканью на текстильной фабрике. На дворе стоял 1830 год, а уже в 1832 году изобретение увидело свет. Фирма «Рэнсомс» наладила производство и продажу машин, и сразу оказалось, что для того, что считалось настоящим искусством и отбирало у британцев массу времени, не нужно ни особого умения, ни много времени. Машина была сделана в двух вариантах. Маленькая стоила 7 гиней и предназначалась «для джентльмена, который хотел бы поработать ею сам», а большая модель стоила 10 гиней и была предназначена «в основном для рабочих».

Современники восторженно отзывались об его изобретении, но сам он, подавая заявку на патент, отнесся к своему детищу более критично, охарактеризовав результаты его работы так: остаются «округлые шрамы, неровности и проплешины, которые ... бывают видны в течение нескольких дней».

**текст 3.** Появление экскаватора в свое время было связано с бурным развитием науки и техники в Северной Америке еще в начале 19 века. Тогда строителям катастрофически не хватало рабочих рук, и чтобы данный пробел восполнить, известный на то время изобретатель предложил свой вариант конструкции машины больших размеров, которая была с большим ковшом специально для рытья грунта. Хотя вообще в историю он вошел как изобретатель знаменитого пассажирского лифта. Его сыновья впоследствии основали фирму, которую называли в честь своего отца. Данное предприятие и сегодня специализируется на выпуске лифтов и экскаваторов. Первой его машиной был одноковшовый экскаватор. Позднее им же был придуман абзетцер, или многоковшовый экскаватор.

**Задание 23.** Прочитайте текст и определите содержащиеся в нем тезис и аргумент(-ы).

**Текст.** Футбол является самым популярным видом спорта в Великобритании. Вы спросите, почему? Во-первых, этот вид спорта, давно ставший интернациональным, возник в этой стране, и увлекаться им патриотично. Во-вторых, вкладывая большие средства в свои команды, владельцы команд принимают целый ряд мер по продвижению

футбола как зрелища. Действительно, это очень зрелищная игра. Наконец, организовать любительскую игру в футбол весьма просто: нужен только мяч, сравнительно ровная площадка и деревья или столбы, заменяющие ворота. 87,8% населения Великобритании признали в ходе опроса, что являются болельщиками той или иной команды, 63,6% - что сами играют в футбол не реже нескольких раз в год. Это значительно больше, чем число поклонников любого другого вида спорта.

**Задание 24.** Внимательно прочитайте следующие посылки, определите тип умозаключения и выведите заключение или, если умозаключение содержит ошибки, укажите их.

1. Если человек умен, то он сам поймет свою ошибку. Если человек порядочен, то он попросит прощения. Но он не понял своей ошибки и не попросил прощения, значит...
2. Если вина обвиняемого не доказана, то он признается невиновным. Вина обвиняемого не доказана, значит ...
3. Для украшения интерьера используются горшечные, пластмассовые или стеклянные цветы. Этот цветок не пластмассовый и не стеклянный, значит ...

**Задание 25.** Внимательно изучите посылки условно-категорических заключений. Сделайте вывод из посылок или укажите нарушение правил силлогизма, из-за которого сделать вывод из посылок нельзя.

| Посылки                                                                                         | Заключение / ошибка |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1. Кража – преступление.<br>Преступление наказуемо, значит...                                   |                     |
| 2. Человеконенавистник никогда не улыбается людям.<br>Я сегодня с утра всем улыбаюсь, значит... |                     |
| 3. Некоторые люди заслуживают уважения.<br>Все преступники – люди, значит...                    |                     |
| 4. Все гусеницы едят капусту.<br>Я ем капусту, значит ...                                       |                     |
| 5. Некоторые жидкости обладают приятным запахом.<br>Некоторые металлы – жидкости, значит...     |                     |

**Задание 26.** Прочитайте приведенные ниже высказывания, определите в них тезис.

| тезис                                                                                                                      | ошибка | Способ исправления |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------------------|
| 1. Саша занял 2 место в конкурсе профессионального мастерства, значит, он умен, целеустремлен и хорошо выполняет инъекции. |        |                    |
| 2. Катя покраснела и вышла из аудитории. Это видели все ребята. Катю очень легко смутить.                                  |        |                    |
| 3. Рыночные отношения – залог процветания России. Условием существования рынка является демократия.                        |        |                    |

|                                                                                                                                                                                                                       |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| Демократия – лучшая форма государства. Демократия в стране обеспечивает свободу слова. Свобода слова, в свою очередь, - гарантия права каждого человека иметь и отстаивать свою точку зрения на пути развития России. |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

**Задание 27.** Внимательно прочитайте приведенные ниже тезисы. Сформулируйте антитезис, который можно использовать для их опровержения.

5. Каждый мужчина должен пройти школу армии.
6. Профессиональное занятие спортом способствует укреплению здоровья.
7. Каждый человек, считающий себя образованным, должен владеть английским языком.

1. Назовите виды слушания, расскажите об их особенностях.

2. Внимательно прочитайте предложенные ниже пары понятий. Проведите сравнительный анализ данных предметов (явлений), определите черты сходства и черты отличия между ними и зафиксируйте свой ответ в таблице.

1. чертеж – рисунок
2. упрямство – настойчивость
3. инициатива – активность
4. машина - механизм

| Черты сходства | Черты отличия |
|----------------|---------------|
| 1.             |               |
| 2.             |               |
| 3.             |               |
| 4.             |               |

**Задание 29.** Во время практики вам было поручено помочь работникам медпункта в проведении антиэпидемиологической работы. Вас попросили подготовить информационный бюллетень об опасности гриппа и способах избежать заражения. Напишите план вашей деятельности, укажите цель и задачи.

**Задание 30. Напишите оснащение (ресурсы) для поведения манипуляции  
ОБРАБОТКА РУК ДО И ПОСЛЕ ЛЮБОЙ МАНИПУЛЯЦИИ**

**Цель:** Обеспечить инфекционную безопасность пациента и медперсонала, профилактику внутрибольничной инфекции.

**Показания:** Перед и после выполнения манипуляции. Перед и после осмотра пациента. Перед едой. После посещения туалета. После надевания и после снятия перчаток.

**Противопоказания:** Нет

**Последовательность действий медсестры с обеспечением безопасности окружающей среды:**

Откройте кран и отрегулируйте капор воды,

Вымойте барашки крана.

Намыльте руки мылом, начиная с запястья.

Мойте правую ладонь левой, а затем левую правой.

Мойте межпальцевые промежутки тыльной стороны левой руки правой рукой и наоборот.

Сделайте замок из пальцев с ладонной стороны и потрите их, моя ногтевые ложки.

Потрите круговыми движениями каждый палец на левой руки, затем на правой.

Ополосните руки теплой проточной водой, начиная с запястья. Закройте кран.

Высушите руки индивидуальным или разовым полотенцем, начиная с кончиков пальцев.

Выбросьте использованное разовое полотенце.

Наденьте чистые перчатки, если этого требует манипуляция.

**Оценка достигнутых результатов:** Руки вымыты и готовы к манипуляциям.

**Примечания.** Руки моют двукратным намыливанием. Если нужно проводить инвазивные процедуры, то руки сразу после мытья обрабатывают одним из дезинфицирующих средств.

**Задание 31. Напишите оснащение (ресурсы) для поведения манипуляции  
ПРИГОТОВЛЕНИЕ ПОСТЕЛИ ПАЦИЕНТУ**

**Цель:** Приготовить постель.

**Показания:** Необходимость в приготовлении кровати для пациента.

**Противопоказания:** Нет.

**Возможные проблемы пациента:** Потеря сознания. Возбуждение. Негативное отношение к вмешательству. Недостаточность самоухода.

**Последовательность действий медсестры с обеспечением безопасности окружающей среды:**

Объясните пациенту последовательность ваших совместных действий при перестилке постели.

Наденьте перчатки. Протрите кровать.

Снимите перчатки. Положите на кровать матрац с наматрачником.

Постелите простыню, подогнув ее края под матрац. Наденьте наволочки на подушки.

Расположите подушки так, чтобы нижняя лежала прямо и выдалась немного из-под верхней, а верхняя упиралась в спинку кровати.

Наденьте пододеяльник на одеяло. Положите одеяло на кровать. Повесьте полотенце на спинку кровати.

**Оценка достигнутых результатов:** Постель приготовлена.

**Обучение пациента или его родственников:** Консультативный тип вмешательства в соответствии с вышеописанной последовательностью действий медицинской сестры.

**Примечания:** Если пациент находится на строгом или постельном режимах, необходимо на матрац надевать клеенчатый наматрачник и на простыню в области крестца положить клеенку и пеленку. Постель поправляется регулярно, утром и перед сном, и меняется у тяжелобольных по мере загрязнения.