

№ п/п	Текст завдання	Варіанти відповідей
1.	Хто є засновником етики як науки?	А) Сократ. Б) Арістотель. В) Епікур. Г) Цицерон. Д) Демокріт.
2.	«Сукупність звичаєвих норм, правил поведінки, настанов, в яких виражені вимоги суспільства до окремої особистості» – це визначення:	А) моралі. Б) моральності. В) етики. Г) філософії. Д) етикету.
3.	Що є центром дослідницьких інтересів науки етики?	А) навколишній світ. Б) людина як суб'єкт пізнання та дії. В) всі проблеми людського світогляду. Г) все, що належить до сфери моралі. Д) філософські погляди людини.
4.	Реалізуючи цю функцію, мораль всіляко сприяє спілкуванню – це:	А) регулятивна функція. Б) пізнавальна функція. В) стимулююча функція. Г) мотиваційна функція. Д) комунікативна функція.
5.	Який термін почав вживати Арістотель для позначення позитивних якостей людської вдачі, чеснот характеру?	А) етикос. Б) мораліс. В) етос. Г) мос. Д) морас.
6.	Коли виникла наука етика?	А) у IV ст. до н. е. Б) у I ст. до н. е. В) у I ст. н. е. Г) у IV ст. н. е. Д) у II ст. н.е.
7.	Як звучить термін «етичний» на латині?	А) мораліс. Б) етос. В) мос. Г) морас. Д) етикос.
8.	Укажіть назви трьох найцінніших	А) вдячність, милосердя, покаяння. Б) віра в бога, надія на нього, любов до нього.

	моральних чеснот, які проголосила церква:	В) покірність, усвідомлення власної безпорадності, упокорювання. Г) неспротив злу, терпіння, усвідомлення своєї гріховності. Д) любов, справедливість, самопожертвування.
9.	Вимоги моралі, сприйняті людиною, відкладаються в ній як риси характеру, моральнісні якості і виступають як внутрішні переконання, ідеальні мотиви її вчинків. Здатність моралі формувати духовне обличчя людини, її волю, характер – це її:	А) регулятивна функція. Б) комунікативна функція. В) пізнавальна функція. Г) виховна функція. Д) мотиваційна функція.
10.	Етикет – це ...	А) сукупність правил поведінки. Б) форма звертання. В) сукупність правил поведінки, які регулюють зовнішні прояви людських стосунків. Г) форма ввічливості. Д) форма вдячності.
11.	Етика ділових відносин – це...	А) моральні принципи ділового спілкування. Б) знання про моральні аспекти ділових стосунків. В) рекомендації для успішного вирішення ділових проблем. Г) правила поведінки в діловому середовищі. Д) відповідність вимогам суспільства.
12.	Етика ділових відносин є складовою:	А) психології управління. Б) етики ділового спілкування. В) економіки організації. Г) соціальної роботи організації. Д) менеджменту організації.
13.	Діловий етикет – це ...	А) форма ділового звертання. Б) сукупність правил поведінки, які регулюють зовнішні прояви людських стосунків. В) норми, які регулюють стиль роботи, поведінки та спілкування при вирішенні ділових проблем. Г) форма ділового представлення. Д) форма ввічливості.

14.	Діловий протокол – це ...	<p>А) правила, що регламентують порядок ділових зустрічей і переговорів та ділових стосунків в цілому.</p> <p>Б) правила оформлення документів.</p> <p>В) правила використання мовного етикету.</p> <p>Г) сукупність правил, традицій, яких дотримуються в міжнародних стосунках.</p> <p>Д) сукупність правил поведінки у дипломатичних прийомах.</p>
15.	На думку А. Моріти, найвище завдання японського менеджера полягає в необхідності...	<p>А) бути професіоналом в сфері виробництва.</p> <p>Б) сформувати у працівників ставлення до корпорації як до рідної сім'ї.</p> <p>В) сформувати у працівників ставлення до корпорації як до друзів.</p> <p>Г) набуття навичок стратегічного планування.</p> <p>Д) набуття навичок обробки інформації.</p>
16.	В процесі спілкування втрачається інформації:	<p>А) приблизно 10 %.</p> <p>Б) приблизно 70 %.</p> <p>В) приблизно 20 %.</p> <p>Г) приблизно 30 %.</p> <p>Д) приблизно 50 %.</p>
17.	Вислів “Говори, аби я міг тебе пізнати” належить:	<p>А) Платону.</p> <p>Б) Демокріту.</p> <p>В) Арістотелю.</p> <p>Г) Сократу.</p> <p>Д) Цицерону.</p>
18.	Золоте правило моральності:	<p>А) десять заповідей Ісуса.</p> <p>Б) поведься стосовно інших людей так, як ти хотів би, щоб вони поводитися стосовно тебе.</p> <p>В) вчиняй так, щоб максима твоєї волі одночасно мала силу принципу загального законодавства.</p> <p>Г) поважай батька й матір свою.</p> <p>Д) не свідчи неправдиво на ближнього.</p>
19.	Стиль спілкування (керівництва), який формує відповідальність та ініціативність:	<p>А) ліберальний.</p> <p>Б) політичний.</p> <p>В) демократичний.</p> <p>Г) авторитарний.</p> <p>Д) автентичний.</p>
20.	За допомогою невербальних засобів передається інформації:	<p>А) приблизно 10 %.</p> <p>Б) приблизно 30 %.</p> <p>В) приблизно 50 %.</p> <p>Г) приблизно 60 %.</p> <p>Д) приблизно 80 %.</p>
21.	Праксодика відноситься до	<p>А) акустичних.</p> <p>Б) тактильно-кінетичних.</p>

	засобів невербальної комунікації:	В) темпоральних. Г) жестикуляційних. Д) кінетичних.
22.	Перетворення вимог суспільної моралі на особистісний імператив конкретної особи та добровільне його виконання – це ...	А) благо. Б) доброчесність. В) моральний обов'язок. Г) совість. Д) щастя.
23.	Моральне почуття, яке дозволяє визначати цінність власних вчинків – це –	А) благо. Б) доброчесність. В) моральний обов'язок. Г) совість. Д) щастя.
24.	Регулятивне поняття розвиненої світоглядної системи, яким визначають те, заради чого варто жити – це ...	А) щастя. Б) совість. В) доброчесність. Г) благо. Д) сенс життя.
25.	До якої просторової зони організації простору при спілкуванні відноситься зона від 120 до 360 см:	А) особиста. Б) громадська. В) соціальна. Г) міжособистісна. Д) групова.
26.	Службовий етикет – це:	А) прагнення бути приємним і корисним. Б) форма взаємовідносин між людьми, сутність яких - доброзичливість, бажання добра іншій людині. В) це загальноприйняті правила соціальної поведінки у професійному спілкуванні в конкретній організації. Г) глибока повага до інтересів інших співпрацівників. Д) глибока повага почуттів інших співпрацівників.
27.	При прийнятті на державну службу державний службовець знайомиться з загальними правилами поведінки	А) його особовій справі. Б) його трудовій книжці. В) його анкеті. Г) його договорі. Д) його контракті.

	державного службовця, про що робиться письмове засвідчення в:	
28.	Який тип іміджу спирається на наші ідеали:	А) дзеркальний. Б) габітарний. В) бажаний. Г) не дзеркальний. Д) ідеальний.
29.	Гарне враження справляє оратор, який?	А) почувається вільно і спокійно. Б) нервово потирає руки. В) крутить в руках ручку. Г) крутить в руках окуляри. Д) перебирає монети у кишені.
30.	Які з названих деталей свідчать про увагу слухачів до оратора:	А) погляди слухачів спрямовані вбік. Б) нахил слухачів в бік оратора. В) закинута нога на ногу, тіло нахилене назад. Г) зосереджений погляд прямо в очі оратору. Д) підтримання слухачів підборіддя рукою.
31.	Яке розташування оратора в аудиторії є найбільш вдалим:	А) оратор ходить по аудиторії під час виступу. Б) оратор сидить перед слухачами. В) оратор ходить по аудиторії час від часу, іноді сидить. Г) оратор стоїть перед слухачами. Д) вірної відповіді немає.
32.	Яка з названих рекомендацій є хибною:	А) у висновках недоречно ще раз наголошувати на головних моментах виступу. Б) не треба нічого згадувати додатково після того, як ви зробили висновок. В) не потрібно вибачатися: «Я, очевидно, стомив вас...», «Мені не все добре вдалося...» і т. ін. Г) всі відповіді вірні. Д) вірної відповіді немає.
33.	До рівнів взаєморозуміння відносяться:	А) компроміс. Б) дружба. В) любов. Г) співіснування. Д) співпереживання.
34.	Серед механізмів взаєморозуміння виділяють:	А) емпатію. Б) осмислення. В) згоду. Г) співіснування. Д) співпереживання.
35.	Основою для вирішення конфлікту є:	А) компроміс. Б) співробітництво. В) згода.

		Г) осмислення. Д) співіснування.
36.	Асертивність – це...	А) конфліктна поведінка. Б) неконфліктна поведінка. В) уміння знаходити компроміс. Г) уміння перемагати в конфлікті. Д) уміння співпереживати.
37.	Об'єктивні причини управлінського конфлікту:	А) прийняття керівниками необґрунтованих, помилкових рішень. Б) низький авторитет конкретного управлінця. В) невідповідність спеціаліста до конкретної управлінської діяльності. Г) всі відповіді вірні. Д) вірної відповіді немає.
38.	Одним з елементів системи підготовки до переговорів є опції, під якими розуміють:	А) підготовку різних варіантів договору; Б) пошук зовнішніх стандартів, які ми можемо використовувати для переконання інших; В) необхідність брати на себе такі зобов'язання, які ми можемо виконати. Г) всі відповіді вірні. Д) вірної відповіді немає.
39.	До стратегічних підходів до ведення переговорів відносять:	А) компромісний. Б) тактичний. В) стандартний. Г) жорсткий. Д) вірної відповіді немає.
40.	Вчені Гарвардського університету розробили метод ведення переговорів:	А) м'який. Б) твердий. В) ефективний. Г) дієвий. Д) принциповий.
41.	Друге правило Гарвардського методу ведення переговорів:	А) ведіть переговори на основі співробітництва. Б) концентруйтеся на інтересах, а не на позиціях. В) не дозволяйте маніпулювати собою. Г) вирішуйте все покладаючись на власний досвід. Д) всі відповіді вірні.
42.	Салямі як тактичний прийом ведення переговорів означає:	А) демонстрація партнеру зацікавленості у вирішенні якогось питання, яке насправді є другорядним. Б) відмежування учасників переговорів від проблеми. В) надання інформації про свої інтереси маленькими порціями. Г) всі відповіді вірні.

		Д) вірної відповіді немає.
43.	Якими символами позначається подяка на візитній картці?	А) Р.Р. Б) Р.С. В) Р.Ф.С. Г) Р.Р.С. Д) Р.Р.С.
44.	Які подарунки можна дарувати в діловій сфері?	А) сорочку. Б) парфуми. В) годинник. Г) портфель. Д) краватку.
45.	Що потрібно робити при прийомі подарунків?	А) розгорнути його в присутності особи, яка його подарувала і подякувати. Б) неввічливо розгортати його в присутності особи, яка його подарувала. В) не розгортати подарунок, але подякувати. Г) не розгортаючи, покласти в кишеню (на стіл). Д) вірної відповіді немає.
46.	Кому не рекомендується дарувати яскраво-червоні квіти (особливо троянди)?	А) чоловікам. Б) жінкам. В) дівчаткам, які не досягли 18 років. Г) заміжнім жінкам. Д) всі відповіді вірні.
47.	Головне правило підбору ділового костюма чоловіка:	А) стильність. Б) охайність. В) дороговизна. Г) відповідність ціни костюма соціальному статусу людини, яка його одягає. Д) всі відповіді вірні.
48.	Скільки кольорів може одночасно поєднуватися в діловому костюмі:	А) не більше п'яти. Б) не більше чотирьох. В) не більше трьох. Г) не більше двох. Д) не більше одного.
49.	Під час ділових зустрічей жінці рекомендується:	А) одягати міні-спідниці. Б) одягати брюки. В) одяг яскравих кольорів. Г) одяг, який не буде відволікати співрозмовника від ділової розмови. Д) вибір стилю не регламентується.
50.	Стиль чоловічого костюма під час ділової зустрічі:	А) повинен відповідати стилю інших учасників зустрічі. Б) повинен бути індивідуальним, що дасть можливість впливати на формування іміджу. В) повинен бути яскравим, щоб привернути якомога більше уваги оточуючих.

		Г) вибір стилю не регламентується. Д) всі відповіді вірні.
51.	Здатність моралі через систему норм, принципів, мотивів, цінностей, установок управляти вчинками людей, формувати та корегувати міжособистісні стосунки – це її:	А) регулятивна функція. Б) комунікативна функція. В) пізнавальна функція. Г) виховна функція. Д) мотиваційна функція.
52	До обов'язків державних службовців відносяться:	А) допущення порушень прав і свобод людини і громадянина. Б) надання інформації громадянам про роботу державного органу, в якому працює державний службовець. В) додержання Конституції України. Г) створення конфлікту інтересів під час проходження державної служби. Д) вірної відповіді немає.
53	Службова дисципліна державного службовця – це:	А) додержання етичних стандартів. Б) уміння долати конфліктні ситуації. В) пунктуальність та доброзичливе ставлення до оточуючих. Г) толерантність до громадян. Д) неухильне додержання присяги державного службовця, сумлінне виконання ним службових обов'язків.
54	Поведінка державних службовців повинна:	А) відповідати очікуванням громадськості й забезпечувати довіру суспільства та громадян до державної служби. Б) сприяти реалізації прав і свобод людини і громадянина, визначених Конституцією і законами України. В) відповідати психологічним особливостям керівника органу влади. Г) відповідати власним політичним поглядам державного службовця. Д) всі відповіді вірні.
55	Конфлікт інтересів на державній службі - це:	А) суперечність між особистими інтересами особи та її службовими повноваженнями, наявність якої може вплинути на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень. Б) суперечність між особистими інтересами особи та інтересами інших осіб.

		<p>В) суперечність між інтересами державної служби, або органу, у якому працює особа, інтересами інших юридичних осіб.</p> <p>Г) суперечність між особистими інтересами особи та інтересами держави.</p> <p>Д) вірної відповіді немає.</p>
56	З чого починається процес розв'язання конфлікту?	<p>А) з напруження.</p> <p>Б) з ведення переговорів.</p> <p>В) з пропозицій можливих варіантів розв'язання конфлікту.</p> <p>Г) з визначення проблеми.</p> <p>Д) з аналізу конфлікту.</p>
57	Основні моделі поведінки особистості в конфліктній ситуації?	<p>А) позитивна, негативна.</p> <p>Б) самостійна, комфортна.</p> <p>В) конструктивна, змішана.</p> <p>Г) оптимістична, песимістична.</p> <p>Д) конструктивна, деструктивна, конформістка.</p>
58	Конфлікти в системі державного управління сучасної України обумовлені:	<p>А) геополітичним розташуванням держави. низьким рівнем правової культури працівників. національним менталітетом.</p> <p>Б) політичним устроєм країни.</p> <p>В) всі відповіді вірні.</p>
59	Основними стратегіями завершення конфлікту є:	<p>А) ігнорування проблем та відсторонення.</p> <p>Б) критика опонента та відстоювання власної позиції.</p> <p>В) співробітництво і компроміс.</p> <p>Г) вираження образи опоненту.</p> <p>Д) вірної відповіді немає.</p>
60	Визначені Законом України "Про державну службу" етичні вимоги до державних службовців передбачають:	<p>А) сумлінне виконання своїх службових обов'язків.</p> <p>Б) проведення агітації на підтримку політичних партій і рухів за місцем роботи державного службовця.</p> <p>В) обов'язкову участь у мітингах та демонстраціях, що проводяться громадськими організаціями.</p> <p>Г) шанобливе ставлення до громадян, керівників і співробітників, дотримання високої культури спілкування.</p> <p>Д) всі відповіді вірні.</p>
61	Загальні правила поведінки державного службовця спрямовані на:	<p>А) створення умов для підвищення авторитету державної служби.</p> <p>Б) зміцнення репутації державних службовців.</p> <p>В) забезпечення PR-компанії певних політичних сил.</p> <p>Г) створення особистого стилю.</p>

		Д) вірної відповіді немає.
62	Етичні та психологічні умови ведення ділових перемовин від державного службовця вимагають:	А) різнобічного підходу до проблем і явищ. Б) орієнтації лише на власні інтереси. В) готовність прислухатися до інших. Г) орієнтація на перемогу за будь-яких обставин. Д) доброзичливе ставлення до співрозмовників.
63	Конфлікт – це:	А) конфліктна ситуація плюс інцидент. Б) протиріччя, що виникає між людьми у зв'язку з вирішенням тих чи інших питань соціального і особистого життя. В) психологічне протиборство сторін, що мають несумісні цілі і інтереси. Г) реальні або ілюзорні, об'єктивні або суб'єктивні протиріччя між людьми зі спробами їх емоційного вирішення. Д) вірної відповіді немає.
64	Основними причинами конфлікту між керівником і очолюваним колективом є:	А) стиль керування. Б) низька компетентність керівника. В) вплив негативно спрямованих мікрогруп і їх лідерів. Г) незадовільні комунікації. Д) розподіл ресурсів.
65	Назвіть основні якості, які визначають успішність діяльності державного службовця:	А) цілеспрямованість, ініціативність, доброзичливість, увага до оточуючих, зовнішній вигляд, грамотність. Б) зухвалість, безкомпромісність, конфліктність, конфіденційність. В) доброзичливість, поступливість, увага до оточуючих, зовнішній вигляд. Г) люб'язність, делікатність, нерішучість, коректність. Д) делікатність, зухвалість, тактовність, безкомпромісність.
66	Основу ефективного ділового спілкування державного службовця повинні складати наступні морально-етичні цінності:	А) домінантність. Б) чесність. В) щирість. Г) байдужість. Д) нейтральність.
67	Вибір варіантів поведінки, а також перетворення моральних вимог на	А) моральна свобода. Б) моральний обов'язок. В) совість. Г) честь.

	внутрішні потреби, на переконання людини – це ...	Д) гідність.
68	Категорія, яка відображає ступінь задоволеності людиною результатами своєї життєдіяльності – це ...	А) гідність. Б) щастя. В) благо. Г) добродієність. Д) честь.
69	Психологічний вплив однієї людини на іншу або на групу людей, що передбачає некритичне сприймання висловлених думок і волі – це ...	А) переконання. Б) стимулювання. В) навіювання. Г) психічне зараження. Д) наслідування.
70	Спосіб впливу, коли людина звертається до свідомості, почуттів і досвіду іншої людини з тим, щоб сформувавши в неї нові установки – це ...	А) навіювання. Б) мотивування. В) психічне зараження. Г) наслідування. Д) переконання.
71	Тактовність – це:	А) офіційна, переважно службова холодна ввічливість, особливе вміння стримувати себе в будь-яких обставинах, конфліктах. Б) ввічливість, яка підкреслює повагу до людини виявляється у ставленні до літніх людей. В) ввічливість у поєднанні з особливою м'якістю й глибоким розумінням внутрішнього стану та настрою інших людей. Г) почуття міри, яке необхідно зберігати у розмові, в особистих і службових стосунках, вміння відчувати межу, переступивши яку, можемо незаслужено образити людину. Д) правильна відповідь відсутня.
72	Особлива форма поведінки людини, що полягає у відтворенні нею дій інших осіб – це ..	А) переконання. Б) наслідування. В) навіювання. Г) психічне зараження. Д) мотивування.

73	Тактика спілкування це...	<p>А) система прийомів діяльності, поведінки людей.</p> <p>Б) система дій, що використовуються для реалізації стратегії.</p> <p>В) загальна схема дій.</p> <p>Г) загальний план досягнення мети.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
74	Дзеркальний імідж:	<p>А) характерний нашому уявленню про себе.</p> <p>Б) характерний для погляду збоку.</p> <p>В) те, до чого прагнемо.</p> <p>Г) власне бачення образу.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
75	Стратегією побудови іміджу є:	<p>А) уникання.</p> <p>Б) акцентування.</p> <p>В) позиціонування.</p> <p>Г) переконання.</p> <p>Д) стимулювання.</p>
76	Діловий етикет – це ...	<p>А) форма ділового звертання та представлення.</p> <p>Б) сукупність правил поведінки, які регулюють зовнішні прояви людських стосунків.</p> <p>В) форма поведінки в повсякденному житті.</p> <p>Г) норми, які регулюють стиль роботи, поведінки та спілкування при вирішенні ділових проблем.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
77	Дуже коректна, надто спокійна людина, яка все розраховує наперед, має монотонний голос, вибудовує довгі фрази.	<p>А) розважливий тип спілкування.</p> <p>Б) запобігливий тип спілкування.</p> <p>В) звинувачувальний тип спілкування.</p> <p>Г) віддалений тип спілкування.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
78	Людина, яка не реагує на жодні запитання, часто говорить недоречно, невчасно і невлучно – це ...	<p>А) запобігливий тип спілкування.</p> <p>Б) звинувачувальний тип спілкування.</p> <p>В) розважливий тип спілкування.</p> <p>Г) віддалений тип спілкування.</p> <p>Д) врівноважений тип спілкування.</p>
79	Стратегія спілкування це...	<p>А) система прийомів діяльності.</p> <p>Б) система поведінки людей.</p> <p>В) система дій, що використовуються для реалізації стратегії.</p> <p>Г) система засобів спілкування.</p> <p>Д) загальна схема дій або загальний план досягнення мети.</p>

80	Стиль спілкування (керівництва), який формує відповідальність та ініціативність:	А) ліберальний. Б) демократичний. В) авторитарний. Г) політичний. Д) правильна відповідь відсутня.	
81	Обмін інформацією – це...	А) інформаційно-комунікативна спілкування; Б) регуляційно-комунікативна спілкування; В) афективно-комунікативна спілкування. Г) мотиваційно-комунікативна спілкування. Д) правильна відповідь відсутня.	функція функція функція функція
82	Поведінка, яка вважається правильною у світлі існуючої системи моральності і визначає межі дій людини – це:	А) догма. Б) заохочення. В) норма. Г) покарання. Д) зразок.	
83	Економити та ефективно використовувати робочий час допомагають:	А) впорядкований кейс / портфель. Б) робочий щоденник. В) накопичення та зберігання документів, з якими доводилось працювати. Г) послідовне планування заходів. Д) всі відповіді вірні.	
84	Стиль спілкування – це ...	А) загальна схема дій. Б) загальний план досягнення мети. В) система дій, що використовуються для реалізації стратегії. Г) правила тактовності. Д) система прийомів діяльності, поведінки людей.	
85	Назвіть вірно визначення іміджу:	А) Імідж – це символічний образ суб'єкта, створений у процесі суб'єкт-суб'єктної взаємодії. Б) Імідж – це узагальнена сформована думка суспільства про певний об'єкт. В) Імідж – це глибинні якості особистості, що проявляються у спілкуванні та взаємодії із суспільством. Г) всі відповіді вірні. Д) правильна відповідь відсутня.	
86	Назвіть три основних види іміджу:	А) позитивний, негативний, нейтральний. Б) бажаний, сформований, конструйований.	

		<p>В) особистісний, товару, організації.</p> <p>Г) дзеркальний, одинарний, множинний.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
87	Іміджмейкінг - це:	<p>А) технологія, діяльність зі створення іміджу.</p> <p>Б) етапи формування суспільної думки.</p> <p>В) процес впливу іміджу людини на ефективність її діяльності.</p> <p>Г) всі відповіді вірні.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
88	Іміджмейкер – це:	<p>А) користувач іміджу.</p> <p>Б) творець іміджу.</p> <p>В) носій іміджу.</p> <p>Г) аудиторія іміджу.</p> <p>Д) результат формування іміджу.</p>
89	Першим дієвим аспектом (етапом) формування іміджу є:	<p>А) пошук іміджмейкера.</p> <p>Б) робота із психологом.</p> <p>В) створення образу.</p> <p>Г) встановлення рівня самооцінки людини, яка значною мірою визначає її поведінку.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
90	Стосовно людини термін «імідж» перед ає поняття:	<p>А) високу самооцінку.</p> <p>Б) адаптацію до соціального середовища.</p> <p>В) місце людини у соціальній групі.</p> <p>Г) візуальну привабливість особи, самопрезентація, конструювання людиною свого образу для інших.</p> <p>Д) всі відповіді вірні.</p>
91	Імідж людини – це...	<p>А) уміння спілкуватися.</p> <p>Б) уміння впливати на людей.</p> <p>В) уміння керувати враженням.</p> <p>Г) уміння демонструвати себе.</p> <p>Д) всі відповіді вірні.</p>
92	Імідж ділової людини це:	<p>А) образ ділової людини.</p> <p>Б) суспільна думка про ділової людину.</p> <p>В) репутація ділової людини.</p> <p>Г) все перелічене.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
93	Імідж у перекладі з латини (imago) означає:	<p>А) образ.</p> <p>Б) картинка.</p> <p>В) уява.</p> <p>Г) свідомість.</p> <p>Д) малюнок.</p>
94	Вперше поняття іміджу з'явилося:	<p>А) у 50-их роках ХХ ст.</p> <p>Б) у 60–80-их роках ХХ ст.</p> <p>В) у 90-их роках ХХ ст.</p> <p>Г) у 1979 р.</p>

		Д) у 1999 р.
95	Фізичні дані людини, її одяг, манери поведінки відносять до:	А) внутрішнього іміджу. Б) зовнішнього іміджу. В) поведінкового іміджу. Г) структурного іміджу. Д) ментального іміджу.
96	Поняття імідж ототожнюють із такими поняттями, як:	А) думка, репутація Б) репутація, авторитет В) стереотип, думка. Г) зовнішній вигляд, стереотип. Д) думка, репутація, авторитет.
97	Зовнішні чинники формування іміджу:	А) зовнішній вигляд: одяг, аксесуари одягу, зачіска, макіяж; гарні манери: належні жести, пози, постава, хода; виразність міміки та вміння нею керувати; вміння використовувати простір для спілкування. Б) чесність; порядність; повага до підлеглих, партнерів; вірність даному слову; здатність ефективно взаємодіяти згідно з діючим законодавством, встановленими правилами і традиціями. В) самостійність і нестандартність поведінки; наполегливість у досягненні мети, ініціативність; діловитість і практичність; сміливість та винахідливість; суперництво та готовність до ризику; орієнтація на досягнення вищих результатів; ефективне використання наявних факторів. Г) діловий етикет і протокол. Д) все вищеперераховане.
98	Що визначає культуру організації?	А) формування творчої команди. Б) внутрішній та зовнішній піар. В) вплив на електорат. Г) всі відповіді вірні. Д) правильна відповідь відсутня.
99	Культура мовлення керівника – це:	А) доцільність використання мовно-виражальних засобів у певному мовному середовищі. Б) досконале володіння мовою, її нормами у процесі мовлення. В) форма спілкування з іншими людьми залежно від конкретних обставин, ситуацій. Г) сукупність загальновизнаних мовно-виражальних норм, рекомендованих для використання в різних ситуаціях спілкування зі співрозмовником.

		Д) всі відповіді вірні.
100	На діловий прийом з розміщенням:	А) потрібно приходити раніше визначеного часу. Б) потрібно приходити раніше на годину, ніж визначений час. В) приходити у визначений час. Г) порядок не регламентований. Д) потрібно запізнитися на 10 хвилин.
101	Кому належить ініціатива залишення прийому?	А) правила це не регламентують. Б) головному гостю. В) за вказівкою господаря. Г) будь-кому з гостей. Д) організатору прийому.
102	Діловий прийом “жур-фікс”:	А) для чоловіків. Б) для молоді. В) для пенсіонерів. Г) для жінок. Д) вірної відповіді немає.
103	Корпоративний імідж – це:	А) імідж організації в цілому. Б) імідж працівників фірми: їх одяг, манери поведінки, рівень освіти. В) імідж політика, лідера, бізнесмена, актора, керівника. Г) імідж окремих підрозділів, результати їх роботи. Д) імідж особистості.
104	У якій області іміджмейкінгу необхідно створювати унікальний, неповторний стиль в манері одягатися, вимовляти слова, макіяж, зачіску і т.д.?	А) бізнес. Б) шоу-бізнес. В) політика. Г) всі відповіді вірні. Д) правильна відповідь відсутня.
105	Публічний виступ – це:	А) сукупність політико-організаційних та пропагандистських заходів, розрахованих на велику групу людей, аудиторію. Б) вид політико-управлінського спілкування, розрахований на велику групу людей, який має конкретну мету – інформування, переконання, заклик до дії. В) здійснення впливу на політичну поведінку індивідів, групи з метою задоволення власних політичних інтересів і потреб. Г) всі відповіді вірні. Д) правильна відповідь відсутня.

106	Бажаний імідж – це:	А) властивий нашому уявленню про себе. Б) відображення того, до чого ми прагнемо. В) імідж організації. Г) корпоративний імідж. Д) утворення із низки незалежних структур поняття про об'єкт.
107	Пропаганда як метод впливу на цільову аудиторію є різновидом такої технології:	А) позиціонування. Б) мотивування. В) маніпулювання. Г) вербалізації. Д) деталізації.
108	Кінетика відноситься до засобів невербальної комунікації:	А) акустичних. Б) ольфакторних. В) факторних. Г) оптичних. Д) семантичних.
109	До денних прийомів відносяться:	А) «фуршет». Б) «обід». В) «вечеря». Г) «сніданок». Д) «келих вина».
110	Які дві категорії є основоположними для етики?	А) добро і зло. Б) любов і дружба. В) сенс життя і щастя. Г) свобода і відповідальність. Д) батьки і діти.
111	Яке тлумачення щастя дає гедонізм?	А) щастя як переважання позитивних емоцій над негативними. Б) щастя як насолода. В) щастя як спокійний стан духу, що межує з байдужістю. Г) щастя як володіння благом. Д) вірної відповіді немає.
112	Фахівців, які займаються створенням образу, називають:	А) піарщиками. Б) електоратом. В) іміджмейкерами або консультантами з іміджу. Г) психологами. Д) мерчендайзерами.
113	Основні компоненти іміджу ділової людини:	А) самостійність і нестандартність поведінки; наполегливість у досягненні мети, ініціативність; діловитість і практичність; сміливість та винахідливість; суперництво та готовність до ризику; орієнтація на досягнення вищих результатів; ефективне використання наявних факторів.

		<p>Б) самооцінка особистості; моральні цінності особистості; етика ділового спілкування; діловий етикет і протокол; тактика спілкування (уміла орієнтація в конкретній ситуації, володіння механізмами психологічної дії і т. д.); зовнішній вигляд (одяг, аксесуари до одягу; постава і хода).</p> <p>В) мистецтво подобатися людям; вміння правильно спілкуватися; наявність необхідних для позитивного іміджу якостей особистості; вміння розуміти людей та впливати на них.</p> <p>Г) чесність; порядність; повага до підлеглих, партнерів; вірність даному слову; здатність ефективно взаємодіяти згідно з діючим законодавством, встановленими правилами і традиціями.</p> <p>Д) всі відповіді вірні.</p>
114	Діловий імідж спеціально проектується в інтересах людини або організації з урахуванням:	<p>А) умов комфорту.</p> <p>Б) місцезнаходження та обстановка офісу.</p> <p>В) стилю одягу персоналу, дотримання етикету.</p> <p>Г) рівня освіти.</p> <p>Д) особливостей діяльності та зовнішніх якостей.</p>
115	Основна інвестиція в загальний імідж організації – це:	<p>А) товар.</p> <p>Б) гроші.</p> <p>В) ресурси.</p> <p>Г) люди.</p> <p>Д) зв'язки.</p>
116	Імідж організації – це:	<p>А) думка про дану організацію у групи людей на основі сформованого у них образу цієї фірми, що виник унаслідок або прямого контакту з цією фірмою, або в результаті інформації, отриманої про цю фірму від інших людей.</p> <p>Б) думка про дану організацію на основі контакту з керівником цієї фірми.</p> <p>В) думка про дану організацію у групи людей на основі інформації, отриманої про цю фірму із засобів масової інформації.</p> <p>Г) плідна праця працівників.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
117	Корпоративний імідж – це:	<p>А) імідж політика, лідера, бізнесмена, актора, керівника.</p> <p>Б) імідж працівників фірми: їх одяг, манери поведінки, рівень освіти.</p>

		<p>В) імідж компанії, фірми, підприємства, установи, політичної партії, громадської організації.</p> <p>Г) імідж окремих підрозділів, результати їх роботи.</p> <p>Д) імідж особистості.</p>
118	<p>Які функції притаманні іміджу за дослідженнями Г. Почепцова:</p>	<p>А) ідентифікації, ідеалізації, протиставлення.</p> <p>Б) соціологізації, психологізації, контрастності.</p> <p>В) візуалізації, порівняння, актуалізації.</p> <p>Г) мотивації, стимулювання, заохочення.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
119	<p>Політичний імідж – це:</p>	<p>А) штучний образ, що формується в громадському чи індивідуальній свідомості засобами масової комунікації та психологічного впливу.</p> <p>Б) мистецтво створення образу ефективного переговорника.</p> <p>В) образ, що цілеспрямовано формується й покликаний справити емоційно-психологічний вплив на певних осіб з метою популяризації, політичної реклами і т.ін.</p> <p>Г) всі відповіді вірні.</p> <p>Д) правильна відповідь відсутня.</p>
120	<p>Як в іміджелогії називають процес побудови іміджу за допомогою одягу?</p>	<p>А) іміджмейкінг.</p> <p>Б) політичний консалтинг.</p> <p>В) іміджфейсінг.</p> <p>Г) неймінг.</p> <p>Д) іміджклоузінг.</p>