**17.02.2023**

**ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2**

ЦЕ ПИСЬМОВЕ ЗАВДАННЯ, ЯКЕ ВИ МАЄТЕ ВИКОНАТИ

***Відповіді*** надіслати мені на пошту:

[Irina221110@ukr.net](mailto:Irina221110@ukr.net)

Це тести.

В кінці файлу є таблиця, куди Ви маєте внести відповіді. Дублювати у файлі текст самих тестів не треба. ЛИШЕ ТАБЛИЦЯ З ВІДПОВІДЯМИ.

Правильна відповідь лише ОДНА.

Перед таблицею ОБОВ’ЯЗКОВО вказати своє прізвище, ім’я та групу.

**Назва файлу:**

**17.02.2023\_Тести\_Т2\_Іванов\_ЗМО-20-1**

Перевірятиму лише файли з такими назвами. Решту не побачу.

**Питання, побажання та рекомендації на Viber:**

**063 646 28 60**

**ТЕСТИ**

**З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Управління конфліктами»**

**ТЕМА 2. Сутність конфліктів**

**ВАРІАНТ 1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п/п | Текст завдання | Варіанти відповідей |
| 1. | Конфлікт – це: | А. зіткнення;  Б. сутичка;  В. протистояння;  Г. суперечність;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 2. | Типові дії людини встратегії “пристосування”:  (оберіть правильний варіант відповіді) | А. постійне погодження з вимогами опонента на його користь (аби догодити);  Б. активна демонстрація пасивної позиції;  В. відсутність претензії на перемогу та опір;  Г. лестощі, потурання опонентові;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 3. | Стиль поведінки в конфлікті, який передбачає активну участь у розв’язанні конфлікту з відстоюванням як своїх інтересів, так і інтересів партнерів (спільне обговорення проблем та потреб сторін спрацьовує в ситуаціях, де рішення є важливим для обох сторін; якщо стосунки з партнерами довготривалі й корисні; якщо є час і можливість попрацювати над подальшим розв’язанням складної ситуації; якщо бажання обох сторін збігаються; якщо між партнерами є статусна рівновага), називається: | А. стилем конкуренції;  Б. стилем уникнення;  В. стилем співпраці;  Г. стилем пристосування;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 4. | Слова, дії (чи відсутність дій), що можуть призвести до конфлікту, називаються | А. суперечкою;  Б. конфліктом;  В. конфліктогенами;  Г. інцидентом;  Д. вірного варінту відповіді немає. |
| 5. | Особи, організації, держави,які підщтовхують іншого учасника до конфлікту, називаються: | А. організаторами конфлікту;  Б. посередниками конфлікту;  В. протидіючими сторонам конфлікту;  Г. підбурювачами конфлікту;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 6. | Стиль поведінки в конфлікті, який передбачає прагнення досягти задоволення власних інтересів, незважаючи на інтереси інших; активність дій та вольових зусиль; орієнтацію на власні ідеали та здібності; авторитарність, яка спрацьовує в ситуаціях, коли потрібно швидко ухвалити рішення, називається: | А. стилем уникнення;  Б. стилем співпраці;  В. стилем компромісу  Г. стилем конкуренції;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 7. | Внутріщні спонукальні сили, що підштовхують субєктів взаємодії до конфлікту(потреби, інтереси, цілі, ідеали, переконання), називаються: | А. мотиви конфлікту;  Б. предметом конфлікту;  В. обєктом конфлікту;  Г. образом конфлікту;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 8. | Оберіть правильну відповідь визначення поняття “конфлікт”: | А. процес крайнього загострення суперечностей та боротьби двох чи більше сторін у розв’язанні значущої для них проблеми, який супроводжується негативними емоціями і вимагає розв’язанням;  Б. відкрите або приховане протистояння цих сторін внаслідок відстоювання ними взаємовиключних інтересів, цілей, позицій, суджень чи поглядів;  В. відсутність згоди між двома або більше сторонами, особами, групами; зіткнення протилежних поглядів, позицій, інтересів;  Г. зіткнення протилежних інтересів (цілей, позицій, інтересів, думок тощо) на ґрунті суперництва; це відсутність взаєморозуміння з різних питань, повязане із гострими емоційними переживаннями;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 9. | Типові дії людини при стратегії «уникання»: | А. відмова від взаємодії з опонентом;  Б. відмова від застосування силових методів;  В. заперечення важливості та серйозності конфлікту;  Г. навмисне уповільнення в процесі прийняття рішень;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 10. | Зміст функції конфлікту “згуртування та структурування” полягає у наступному: | А. “іноді навіть корисно спровокувати конфлікт, щоб прояснити обстановку та зрозуміти стан справ; в критичних ситуаціях, що виникають в конфліктах, виявляються непомітні до того переваги та недоліки людей, створюються умови для розвитку особистості та формування лідерів”;  Б. “конфлікт підвищує активність людей, прибирає «синдром покірності»;  В. “конфлікт сприяє структуруванню соціальних груп, колективів, створенню організацій, згуртуванню груп та колективів”;  Г. “конфлікт спонукає до змін, до розвитку, відкриває можливості для впровадження інновацій, що здатні удосконалити та стабілізувати внутрішній світ, відносини, систему”;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 11. | До обєктивних причин конфліктів,які існують незалежно волі і бажання учасників взаємодії, відносять: | А. розбіжності і меті, в уявленнях і цінностях;  Б. незадовільні комунікації;  В. обмеженість ресурсів, які треба ділити;  Г. взаємозалежність завдань;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 12. | В якості учасників конфлітку можуть виступати: | А. власники підприємства;  Б. партнери підприємства;  В. конкуренти підприємства;  Г. керівники структурних підрозділів підприємства;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 13. | Стиль поведінки в конфлікті, який передбачає відсутність прагнення до кооперації; пасивність у відстоюванні своїх прав через неважливість для Вас розв’язання проблеми або у безвиході; перенесення відповідальності за розв’язання проблеми на інших; якщо рішення настільки незначні, що не слід витрачати сили на їхню зміну; якщо потрібно виграти час на збирання доказів і підтримку іншого рішення; якщо виникає відчуття, що інші мають більше шансів на розв’язання проблеми, називається: | А. стилем уникнення;  Б. стилем співпраці;  В. стилем компромісу  Г. стилем конкуренції;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 14. | Існуюча або уявна проблема, яка є причною незгоди між сторонами, називається: | А. обєктом конфлікту;  Б. предметом конфлікту;  В. мотивом конфлікту;  Г. образом конфлікту;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 15. | Зміст функції конфлікту “стимулювання особистісного зростання” полягає у наступному: | А. “іноді навіть корисно спровокувати конфлікт, щоб прояснити обстановку та зрозуміти стан справ; в критичних ситуаціях, що виникають в конфліктах, виявляються непомітні до того переваги та недоліки людей, створюються умови для розвитку особистості та формування лідерів”;  Б. “конфлікт підвищує активність людей, прибирає «синдром покірності»;  В. “конфлікт спонукає до змін, до розвитку, відкриває можливості для впровадження інновацій, що здатні удосконалити та стабілізувати внутрішній світ, відносини, систему”;  Г. “конфлікт сприяє структуруванню соціальних груп, колективів, створенню організацій, згуртуванню груп та колективів”;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 16. | Матеріальні або духовні цінності, до володіння, або використання яких прагнуть сторони конфлікту,називаються : | А. образом конфлікту;  Б. обєктом конфлікту;  В. предметом конфікту;  Г. мотивом конфлікту;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 17. | Зміст регулятивно-розвиваючої функції конфлікту полягає у наступному: | А. “конфлікт спонукає до змін, до розвитку, відкриває можливості для впровадження інновацій, що здатні удосконалити та стабілізувати внутрішній світ, відносини, систему”;  Б. “конфлікт сприяє структуруванню соціальних груп, колективів, створенню організацій, згуртуванню груп та колективів”;  В. “іноді навіть корисно спровокувати конфлікт, щоб прояснити обстановку та зрозуміти стан справ; в критичних ситуаціях, що виникають в конфліктах, виявляються непомітні до того переваги та недоліки людей, створюються умови для розвитку особистості та формування лідерів”;  Г. “конфлікт підвищує активність людей, прибирає «синдром покірності»;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 18. | Типові дії людини при стратегії «конкуренція»: | А. жорсткий контроль над діями опонента;  Б. постійний та навмисний тиск на опонента будь-якими способами;  В. застосування обману, хитрощів для створення переваги для себе;  Г. провокація опонента на вчинення помилок і непродуманих кроків;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 19. | Стиль поведінки в конфлікті, який передбачає прагнення до гармонії у стосунках, комфортності обох сторін спрацьовує в ситуаціях, коли необхідно зберегти мирні стосунки з партнерами називається: | А. стилем пристосування;  Б. стилем конкуренції;  В. стиль уникнення;  Г. стилем компромісу  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 20. | Стиль поведінки в конфлікті, який передбачає здатність поступитися своїми інтересами з обох сторін, що беруть участь у конфлікті; прагнення прийняти рішення, що задовольняє обидві сторони; якщо необхідно виграти час і Вас задовольняє часткове рішення; якщо рішення потрібно прийняти швидко, тому що це найбільш економний і ефективний шлях; інші підходи до розв’язання проблеми видаються неефективними; є бажання зберегти стосунки з протилежною стороною, називається: | А. стилем пристосування;  Б. стилем компромісу;  В. стилем конкуренції;  Г. стиль уникнення;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |

**ТЕСТИ**

**З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Управління конфліктами»**

**ТЕМА 2. Сутність конфліктів**

**ПІБ**

**ГРУПА**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |