**МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА 1**

**«ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ»**

**ТЕСТИ**

**Пояснення:**

1. **Вірний варіант відповіді тільки ОДИН**
2. **В кінці файлу є таблиця, відповіді на тести вносити в таблицю. По тексту кольором ВИДІЛЯТИ НЕ ПОТРІБНО. Я не буду в такому форматі перевіряти, так як це займає занадто багато часу.**
3. **Назва файлу:**

**Прізвище\_ЗМО-22-1\_МКР1**

1. **Файл з відповідями надсилати мені на електронну пошту:**

**irina221110@ukr.net**

1. **Прохання: виконані залікові завдання надсилати саме на цю пошту.**
2. **Питання, коментарі, пропозиції: на Viber: +380636462860. Тільки ідентифікуйте себе, коли пишете.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п/п | Текст завдання | Варіанти відповідей |
| 1. | Особистість – це: | А. конкретна людина, яка є представником певного суспільства, певної соціальної групи, займається конкретним видом діяльності, усвідомлює своє ставлення до навколишнього світу і наділена певними індивідуально-психологічними відмінностями;  Б. стійка структура індивідуальних рис, що характеризують людину як продукт соціального розвитку та ступінь її залучення до системи соціальних відносин шляхом предметної діяльності та спілкування;  В. найвищий ступінь духовного розвитку людини, що являє собою стійку сукупність соціально вагомих якостей, які характеризують індивіда як унікальну суб'єктивність, здатну освоювати і змінювати світ;  Г. цілісна сукупність соціальних властивостей людини, що формуються та видозмінюються протягом усього життя людини у результаті складної взаємодії внутрішніх та зовнішніх чинників її розвитку та активної взаємодії з соціальним середовищем;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 2. | Темперамент – це: | А. вроджена (біологічно зумовлена) і незмінна властивість людської психіки, що визначає реакції людини на інших людей та на обставини;  Б. індивідуальне поєднання найбільш стійких, істотних особливостей особистості, які визначають ставлення: до самого себе (міра вимогливості, критичності, самооцінка); до інших людей (індивідуалізм або колективізм, егоїзм або альтруїзм, жорстокість або доброта, грубість або ввічливість тощо); до дорученої справи (лінь або працьовитість, акуратність, відповідальність або безвідповідальність, організованість); у характері відображаються вольові якості, (готовність долати перешкоди, душевний та фізичний біль, наполегливість, самостійність, рішучість, дисциплінованість);  В. сильні почуття, переживання людини, що визначаються обставинами, настроєм або стосунками з іншими;  Г. психофізичний пізнавальний процес, який полягає у відображенні окремих властивостей, предметів та явищ оточуючого світу при безпосередній дії подразника на органи чуття.  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 3. | Характер – це: | А. сильні почуття, переживання людини, що визначаються обставинами, настроєм або стосунками з іншими;  Б. сильний психічний стан, що швидко виникає і бурхливо перебігає, характеризується сильним і глибоким переживанням, характерним зовнішнім проявом, звуженням свідомості і зниженням самоконтролю;  В. індивідуальне поєднання найбільш стійких, істотних особливостей особистості, які визначають ставлення: до самого себе (міра вимогливості, критичності, самооцінка); до інших людей (індивідуалізм або колективізм, егоїзм або альтруїзм, жорстокість або доброта, грубість або ввічливість тощо); до дорученої справи (лінь або працьовитість, акуратність, відповідальність або безвідповідальність, організованість); у характері відображаються вольові якості, (готовність долати перешкоди, душевний та фізичний біль, наполегливість, самостійність, рішучість, дисциплінованість);  Г. негативний психологічний стан, що виникає у ситуації нездійснення якоїсь значущої для людини цілі або неможливості задоволення важливої потреби;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 4. | Яскравим представником такого типу темпераменту як холерик є: | А. Вольфганг Амадей Моцарт;  Б. Дональд Трамп;  В. Микола Гоголь;  Г. Елвіс Преслі;  Д. Імануіл Кант. |
| 5. | Нижче наведені типові характеристики індивідуальних психологічних особливостей людини.  Людина, думки, почуття, інтереси і дії якої спрямовані на оточуючих, на предмети зовнішнього світу. Їй притаманні гнучкість поведінки, товариськість, соціальна адаптованість. Вона легко вступає в контакт з іншими людьми, добре пристосовується до нових ситуацій, відкрита по відношенню до зовнішніх об’єктів, прагне примножувати свої зв’язки з ними, внаслідок чого ці об’єкти також чинять на неї сильний вплив.  **Який тип особистості вони описують?** | А. Інтроверт;  Б. Екстраверт;  В. Амбіверт;  Г. Соціофоб;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 6. | Нижче наведені типові характеристики індивідуальних психологічних особливостей людини.  Людина, психічна енергія якої спрямована всередину, на самого себе; її думки, інтереси і навіть дії звернені на особисте я. У зв’язку з цим в такої людини проявляється схильність до рефлексії, постійного аналізу своїх психічних станів. Вона через силу контактує з оточенням і гірше пристосовується до нього; замкнута, переживає все в собі; захищається замість того, щоб дозволити себе формувати, не може підкоритися зовнішньому об’єкту. Як правило, серйозні, стримані, педантичні, нерідко схильні до депресії.  **Який тип особистості вони описують?** | А. Екстраверт;  Б. Інтроверт;  В. Амбіверт;  Г. Соціофоб;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 7 | Пристосування, пасивне прийняття існуючого порядку речей, пануючої думки; поступливість людини реальному чи уявному тиску групи до прийняття нею невідповідних її переконанням групових соціальних настанов (норм, правил, стандартів0 або деяких суджень як спосіб розв’язання внутрішнього конфлікту – це: | А. конформізм;  Б. адаптація;  В. мімікрія;  Г. соціалізція;  Д. пристосування. |
| 8 | До групи психологічних способів впливу одного суб’єкта на іншого належать: | А. переконання;  Б. навіювання;  В. психічне зараження;  Г. наслідування;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 9 | Спосіб психологічного впливу, заснований на несвідомій, мимовільній схильності людини до певних емоційних станів, що передаються зовні, – це: | А. наслідування;  Б. зараження;  В. ігнорування;  Г. навіювання;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 10 | Спосіб психологічного впливу, заснований не тільки на прийнятті зовнішніх рис поведінки іншої людини чи масових психічних станів, а й на відтворенні індивідом рис і зразків поведінки, яка демонструється, – це: | А. наслідування;  Б. навіювання;  В. маніпуляція;  Г. ігнорування;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 11 | Спосіб психологічного впливу переважно емоційно-вольового характеру, заснований на некритичному сприйнятті та прийнятті індивідом цілеспрямованого потоку інформації, яка не потребує доказів та логіки, яка містить готові висновки, – це: | А. навіювання;  Б. ігнорування;  В. деструктивна критика;  Г. наслідування;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 12 | Метод свідомого та організованого впливу на психіку людини через звернення до його критичного судження – це: | А. переконання/аргументація;  Б. навіювання;  В. зараження;  Г. деструктивна порада;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 13 | До умов підвищення ефективності переконуючого впливу відносять: | А. щирість, точність, послідовність;  Б. забезпечення розуміння термінів, понять і виразів, які використовують сторони;  В. особиста переконаність;  Г. уміння доводити, роз’ясняти, спростовувати;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 14 | Сутність поняття «вплив» розкривають наступні положення (обрати вірний варіант відповіді): | A. взаємодія двох і більше систем, при якому функціонування однієї системи стає причиною певних змін у структурі і стані хоча б однієї із двох взаємодіючих систем;  Б. поведінка однієї особи, яка змінює поведінку іншої особи;  В. знання причин, вчинків, інтересів, прагнень, захоплень, психологічних особливостей людської природи;  Г. будь-яка поведінка однієї людини, яка вносить зміни до поведінки, стосунків, відчуттів тощо іншої людини;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 15 | Підступний, а іноді й прихований тип емоційного насильства, коли кривдник змушує жертву поставити під сумнів свою адекватність та розум – це: | А. Булінг;  Б. Мобінг;  В. Газлайтинг;  Г. Флеймінг;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 16 | Різновид цькування, який проявляється як приниження на роботі, психологічне знущання над колегою чи групою працівників або керівництвом – це: | А. Мобінг;  Б. Булінг;  В. Флеймінг;  Г. Газлайтинг;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 17 | Перебільшений розвиток окремих властивостей характеру на шкоду іншим; найбільш виражені в людині риси особистості (в результаті чого може погіршуватися взаємодія з оточуючими людьми), називається: | А. темпераментом;  Б. акцентуацією характеру;  В. характером;  Г. психопатією;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 18 | Термін «акцентуація» ввів: | А. Карл Леонгард;  Б. Андрій Личко;  В. Карл Густав Юнг;  Г. Еріх Фромм;  Д. Ернест Кречмер. |
| 19 | Комунікативні бар'єри – це: | А. психологічна перепона різного походження, яку реципієнт установлює на шляху небажаної, втомлюючої або небезпечної інформації;  Б. перешкоди на шляху адекватної передачі інформації між партнерами зі спілкування;  В. явища деформації комунікаційного процесу, викликані різними причинами, що можуть приводити до неадекватних дій одержувача;  Г. психологічні перепони, які людина установлює, аби захиститися від небажаної, втомлюючої або небезпечної інформації;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 20 | Серед особливостей ділового спілкування фахівці відзначають наступні: | А. спрямованість на встановлення взаємовигідних контактів та підтримку зав’язків між представниками взаємозацікавлених організацій;  Б. конструктивність характеру взаємовідносин, їх спрямованість на розв’язання конкретних завдань;  В. взаємоузгодженість рішень, домовленість та подальша організація взаємодії партнерів;  Г. безпосередня діяльність, якою зайняті люди, а не проблеми, бентежать внутрішній світ;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 21. | Маніпуляція – це: | А) умисне і приховане спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняттю рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором своїх цілей;  Б) вид психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого спонукання у іншої людини намірів, що не співпадають з її актуальними бажаннями;  В) приховане управління в особистих цілях маніпулятора, що суперечить цілям адресата впливу;  Г) форма духовного впливу, прихованого панування, управління людьми, що здійснюється ненасильницьким шляхом;  Д) всі варіанти відповідей вірні. |
| 22 | Інструментами маніпулювання є: | А) людина, група людей, суспільство, що були використані або якимось чином посприяли досягненню маніпулятором встановленої мети;  Б) свідомість людини (або масова свідомість), на які здійснюється певний вплив із метою досягнення бажаного результату;  В) ідеї, прийоми, форми, способи, методи, використання яких дозволяє впливати на свідомість людини для досягнення певної мети;  Г) людина (група людей), що ініціювала проведення маніпулювання свідомістю для досягнення певної мети;  Д) вірного варіанту відповіді немає. |
| 23 | До переліку причин маніпулювання належать: | А) конфлікт людини із собою;  Б) недовіра до інших людей і нездатність любити інших;  В) відчуття абсолютної безпорадності, страх тісних міжособистісних контактів;  Г) некритичне прагнення отримати схвалення всіх і кожного;  Д) всі варіанти відповідей вірні. |
| 24 | Якому типу маніпуляторів притаманні такі риси поведінки як:  намагається керувати іншими за допомогою активних методів. Він уникає демонструвати свою слабкість у відносинах, беручи участь повного сили. Зазвичай залучає до цього своє громадське становище (батько, старший брат, учитель, начальник). Він грає «зневажаючого» і досягає задоволення, знаходячи контроль над іншими людьми, але залежить у своєму задоволенні від почуття їхнього безсилля. Він застосовує техніку установи правил і обов’язків, табелів рангів тощо, керуючи людьми як маріонетками. | А) байдужому маніпулятору;  Б) пасивному маніпулятору;  В) активному маніпулятору;  Г) змагальному маніпулятору;  Д) вірного варіанту відповіді немає. |
| 25 | Характерними ознаками маніпуляції є: | А) ставлення до об’єкта маніпулювання як до засобу досягнення власних цілей;  Б) прихований характер впливу; використання психологічної вразливості;  В) формування «штучних» потреб і мотивів для змін поведінки в інтересах ініціатора маніпуляції;  Г) створення ілюзії самостійності прийняття рішень та дій у адресата маніпуляції;  Д) всі варіанти відповідей вірні. |
| 26 | Об’єктом маніпуляції є: | А) людина (група людей), що ініціювала проведення маніпулювання свідомістю для досягнення певної мети;  Б) свідомість людини (або масова свідомість), на які здійснюється певний вплив із метою досягнення бажаного результату;  В) людина, група людей, суспільство, що були використані або якимось чином посприяли досягненню маніпулятором встановленої мети;  Г) ідеї, прийоми, форми, способи, методи, використання яких дозволяє впливати на свідомість людини для досягнення певної мети;  Д) вірного варіанту відповіді немає. |
| 27 | Якому типу маніпуляторів притаманні такі риси поведінки як:  він вважає, що оскільки він не може контролювати життя, то варто відмовитися від зусиль і дозволяє керувати іншим. Він прикидається безпорадним, слабким, недалекоглядним і безглуздим. В такий спосіб він виграє через свою «поразку». Дозволяючи іншим думати і працювати за нього, він у певному сенсі перемагає. | А) байдужому маніпулятору;  Б) пасивному маніпулятору;  В) активному маніпулятору;  Г) змагальному маніпулятору;  Д) вірного варіанту відповіді немає. |
| 28 | Жертвою маніпулювання є: | А) свідомість людини (або масова свідомість), на які здійснюється певний вплив із метою досягнення бажаного результату;  Б) людина, група людей, суспільство, що були використані або якимось чином посприяли досягненню маніпулятором встановленої мети;  В) людина (група людей), що ініціювала проведення маніпулювання свідомістю для досягнення певної мети;  Г) ідеї, прийоми, форми, способи, методи, використання яких дозволяє впливати на свідомість людини для досягнення певної мети;  Д) вірного варіанту відповіді немає. |
| 29 | Суб’єкт маніпулювання – це: | А) ідеї, прийоми, форми, способи, методи, використання яких дозволяє впливати на свідомість людини для досягнення певної мети;  Б) людина (група людей), що ініціювала проведення маніпулювання свідомістю для досягнення певної мети;  В) свідомість людини (або масова свідомість), на які здійснюється певний вплив із метою досягнення бажаного результату;  Г) людина, група людей, суспільство, що були використані або якимось чином посприяли досягненню маніпулятором встановленої мети;  Д) вірного варіанту відповіді немає. |
| 30 | Відомо, маніпуляції завжди апелюють до певних почуттів. Яких? | А) страх (і брехня);  Б) почуття провини;  В) жалість;  Г) сором;  Д) всі варіанти відповідей вірні. |
| 31. | Історія вивчення стресу пов’язана з ім’ям: | А. З. Фрейда;  Б. Г. Сельє;  В. Л. Наугольник;  Г. С. Рубінштейна;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 32. | Стрес – це: | А. сукупність неспецифічних адаптаційних реакцій організму на вплив різних несприятливих чинників – стресорів (фізичних або психологічних), які порушують його стабільну роботу, а також відповідний стан нервової системи організму (або організму в цілому);  Б. нормальна психологічна реакція людини на незвичайну ситуацію, яка виконує функцію самозбереження й дозволяє сконцентрувати всю увагу на реальній небезпеці, мобілізуватися й підготуватися до дії щодо її запобігання;  В. захисна реакція організму (в т.ч. [нервової](https://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9D%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B0&action=edit&redlink=1), [гормональної](https://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%93%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0&action=edit&redlink=1) та ін. систем) у відповідь на дуже сильну дію (подразник) зовні, яка перевищує норму;  Г. неспецифічна (тобто одна і та сама на різні подразники) реакція організму на будь-яку висунуту до нього вимогу;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 33. | Різноманітні екстремальні впливи, що викликають небажані функціональні стани – стреси, називають: | A. стресорами;  Б. факторами;  В. ситуаціями;  Г. симптомами;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 34. | За походженням виділяють наступні групи стресорів: | A. фізичні;  Б. хімічні;  В. соціальні;  Г. психічні;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 35. | Стрес, викликаний позитивними емоціями та приємними подіями, називають: | А. емоційним стресом;  Б. позитивним стресом;  В. еустресом;  Г. дистресом;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 36. | Стрес, викликаний негативними емоціями та неприємними, небезпечними подіями та ситуаціями, називають: | А. еустресом;  Б. дистресом;  В. негативним стресом;  Г. руйнівним стресом;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 37. | Інформаційний стрес: | А. пов'язаний з надмірними фізичними навантаженнями;  Б. проявляється в ситуаціях загрози, небезпеки;  В. пов'язаний з різного роду захворюваннями;  Г. пов'язаний з інформаційним перевантаженням;  Д. пов'язаний з пошкодженням тіла, порушенням його цілісності. |
| 38. | Фізичний стрес: | А. пов'язаний з різного роду захворюваннями;  Б. пов'язаний з надмірними фізичними навантаженнями;  В. пов'язаний з інформаційним перевантаженням;  Г. пов'язаний з пошкодженням тіла, порушенням його цілісності;  Д. пов'язаний з впливом на організм хімічних речовин, дефіцитом чи надлишком кисню тощо немає. |
| 39. | Хронічний стрес: | А. передбачає наявність тривалого негативного впливу психологічних, соціальних або фізіологічних чинників, які ведуть до перевантажень різного роду;  Б. характеризуєтьс швидкістю та неочікуваністю. Не несе негативних наслідків, скоріше, навпаки, у звязку з запуском мобілізаційних резервів людина діє біль ефективно і легко долає труднощі;  В. фізіологічний та психоемоційний стан, викликаний несподіваним фактором, в результаті якого людина втрачає емоційну рівновагу;  Г. напружений стан працівника, що виникає у нього при впливі емоційно-негативних та екстремальних факторів, пов'язаних з виконуваною професійною діяльністю;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 40. | Гострий стрес: | А. передбачає наявність тривалого негативного впливу психологічних, соціальних або фізіологічних чинників, які ведуть до перевантажень різного роду;  Б. характеризується швидкістю та неочікуваністю. Не несе негативних наслідків, скоріше, навпаки, у зв’язку з запуском мобілізаційних резервів людина діє біль ефективно і легко долає труднощі;  В. фізіологічний та психоемоційний стан, викликаний несподіваним фактором, в результаті якого людина втрачає емоційну рівновагу;  Г. напружений стан працівника, що виникає у нього при впливі емоційно-негативних та екстремальних факторів, пов'язаних з виконуваною професійною діяльністю;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 41. | Організаційний стрес: | А. психічна напруга, пов’язана з подоланням недосконалості організаційних умов праці, з високим навантаженням при виконанні професійних обов’язків на робочому місці в конкретній організаційній структурі ;  Б. передбачає наявність тривалого негативного впливу психологічних, соціальних або фізіологічних чинників, які ведуть до перевантажень різного роду;  В. пов'язаний з надмірними фізичними навантаженнями;  Г. фізіологічний та психоемоційний стан, викликаний несподіваним фактором, в результаті якого людина втрачає емоційну рівновагу;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 42. | Які з наведених нижче причин стресу належать до організаційних (назвіть організаційні чинники стресу):  1. страх не впоратися з роботою  2. надзвичайні події, стихійні лиха, нещасні випадки  3. неоднозначні вимоги до роботи  4. високе робоче навантаження  5. неможливість контролювати робочу ситуацію  6. страх втратити роботу | А. 1, 2, 3, 4;  Б. 3, 4, 5;  В. 2, 3, 4, 5;  Г. 4, 5, 6;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 43. | Стан фізичного, емоційного, психічного або мотиваційного виснаження, що розвивається як результат хронічного стресу та характеризується порушенням продуктивності, втомою, безсонням, підвищеною схильністю до соматичних захворювань, розвитком негативної самооцінки, негативного ставлення до роботи, втрати розуміння і співчуття по відношенню до клієнтів – це: | А. професійне вигорання;  Б. стрес;  В. цинізм;  Г. знецінення власних професійних досягнень;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 44. | Основні симптоми професійного вигорання поділяються н наступні групи: | А. психофізичні симптоми;  Б. соціально-психологічні симптоми;  В. поведінкові симптоми;  Г. вірні варіанти відповідей А та Б;  Д. вірні варіанти відповідей А, Б та В. |
| 45. | До основних напрямів профілактики професійного вигорання відносять: | А. ефективний розподіл робочого часу та навантаження;  Б. забезпечення та підтримка психологічного комфорту в колективі;  В. розподіл пріоритетів між завданнями;  Г. організація робочого місця та місць для відпочинку;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 46 | Етика – це … | А. Правила поведінки.  Б Система знань про добро та зло.  В. Наука про добро.  Г. Кодекс честі.  Д. Ділові зустрічі. |
| 47 | Етикет – це … | А. Сукупність правил поведінки.  Б. Форма звертання.  В. Сукупність правил поведінки, які регулюють зовнішні прояви людських стосунків.  Г. Форми прощання.  Д. Привітання. |
| 48 | Етика ділових відносин – це… | А. Моральні принципи ділового спілкування.  Б. Знання про моральні аспекти ділових стосунків.  В. Рекомендації для успішного вирішення ділових проблем.  Г. Корпоративні свята.  Д. Ділові переговори. |
| 49 | Діловий етикет – це … | А. Форма ділового звертання та представлення.  Б. Сукупність правил поведінки, які регулюють зовнішні прояви людських стосунків.  В. Норми, які регулюють стиль роботи, поведінки та спілкування при вирішенні ділових проблем.  Г. Правила.  Д. Ввічливість. |
| 50 | Діловий протокол – це | А. Правила, що регламентують порядок ділових зустрічей і переговорів та ділових стосунків в цілому.  Б. Правила оформлення документів.  В. Сукупність правил, традицій, яких дотримуються в міжнародних стосунках.  Г. Правила оформлення документів.  Д. Складання документів. |
| 51 | Золоте правило моральності: | А. Десять заповідей Іісуса.  Б. Поводься стосовно інших людей так, як ти хотів би, щоб вони поводилися стосовно тебе.  В. Вчиняй так, щоб максима твоєї волі одночасно мала силу принципу загального законодавства.  Г. Зробити кар’єру, не дивлячись ні на що.  Д. Не кради. |
| 52 | Які подарунки ми можемо дарувати в діловій сфері? | А. Сорочку.  Б. Парфуми.  В. Краватку.  Г. Ніякі.  Д. Все, що завгодно. |
| 53 | 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. Відкласти в сторону.  Д. Не реагувати. |
| 54 | Головне правило підбору ділового костюма: | А. Стильність.  Б. Охайність.  В. Відповідність ціни костюма соціальному статусу людини, яка його одягає.  Г. Чим дорожче, тим краще.  Д. Яскравість. |
| 55 | Скільки кольорів може одночасно поєднуватися в діловому костюмі: | А. Не більше чотирьох.  Б. Не більше трьох.  В. Не більше двох.  Г. Один.  Д. Чим більше, тим краще. |
| 56 | Імідж людини – це… | А. Уміння спілкуватися.  Б. Уміння впливати на людей.  В. Уміння керувати враженням.  Г. Зовнішність.  Д. Внутрішній світ. |
| 57 | 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. Вибір стилю не регламентується.  Г. Має бути яскравим.  Д. Не таким, як усі. |
| 58 | Під час ділових зустрічей жінці рекомендується: | А. Одягати міні-спідниці.  Б. Одяг яскравих кольорів.  В. Одяг, який не буде відволікати співрозмовника від ділової розмови.  Г. Одягати високі підбори.  Д. Фліртувати. |
| 59 | До денних прийомів відносяться: | А. Фуршет.  Б. Обід.  В. Келих вина.  Г. Банкет.  Д. Чай. Кава. |
| 60 | Діловий прийом «обід» розпочинається: | А. О 12:00.  Б. О 20:00.  В. О 14:00.  Г. О 9:00.  Д. О 10:00. |
| 61 | Діловий прийом «жур-фікс»: | А. Для чоловіків.  Б. Для молоді.  В. Для жінок.  Г. Для дітей.  Д. Для сімей. |
| 62 | На діловий прийом з розміщенням: | А. Потрібно приходити раніше визначеного часу.  Б. Приходити у визначений час.  В. Порядок не регламентований.  Г. Коли виходить.  Д. Коли хочеться. |
| 63 | Кому належить ініціатива залишення прийому? | А. Правила це не регламентують.  Б. Головному гостю.  В. За вказівкою господаря.  Г. Кому хочеться.  Д. Кому скажуть. |
| 64 | Кому не рекомендується дарувати яскраво-червоні квіти (особливо троянди)? | А. Чоловікам.  Б. Дівчаткам, які не досягли 18 років.  В. Заміжнім жінкам.  Г. Новонародженим.  Д. Нікому. |
| 65 | До якої просторової зони організації простору при спілкуванні відноситься зона від 120 до 360 см: | А. Особиста.  Б. Громадська.  В. Дружня.  Г. Соціальна.  Д. Інтимна. |
| 66 | Вид наради, на якій керівник ознайомлює присутніх зі своїми розпорядженнями, власним поглядом, з постановою чи наказом вищого керівництва; інколи дозволяє учасникам наради ставити запитання та яка виключає обмін думками, називається: | А. сегрегативною;  Б. дискусійною;  В. диктаторською;  Г. вільною;  Д. проблемною. |
| 67 | Вид наради, який передбачає вільний обмін думками, загальне голосування, прийняття рішення, яке потім підлягає затвердженню керівництвом, називається: | А. дискусійною;  Б. диктаторською;  В. оперативною;  Г. сегрегативною;  Д. правильної відповіді немає. |
| 68 | Водій відчиняє двері автомобіля. Куди посадити почесного гостя? | А. поряд з водієм;  Б. на задньому сидінні справа по ходу машини;  В. на задньому сидінні зліва по ходу машини;  Г. на задньому сидінні посередині;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 69 | Обід відбувається у великій залі з прямокутним столом посередині. Де буде сидіти почесна особа? | А. спиною до вхідних дверей;  Б. біля стіни зліва від дверей;  В. біля стіни справа від дверей;  Г. навпроти вхідних дверей;  Д. правильного варіанту відповіді немає. |
| 70 | При зустрічі делегації, особливо зарубіжної, необхідно дотримуватися певних протокольних правил. До них належать: | А. ранг та посада зустрічаючого голови делегації повинні відповідати ранку і посаді приїжджаючого голови делегації;  Б. для зустрічі, зазвичай, прибуває голова приймаючої делегації в супроводі 2-3-х осіб;  В. першим відрекомендовується голова, який приймає делегацію, і якщо з ним на зустріч приїхала його дружина, то він відрекомендовує її гостям. Другим відрекомендовується гість – голова іноземної фірми, який відрекомендовує також і свою дружину;  Г. зустрічаючи делегацію, голова приймаючої сторони повинен вручити квіти всім жінкам – учасникам делегації чи прибулим разом із членами делегації;  Д. всі варіанти відповідей вірні. |
| 71 | До денних прийомів відносяться: | А. «Келих вина», «Сніданок», «Обід»;  Б. «Келих вина», «Келих шампанського», «Обід»;  В. «Келих вина», «Келих шампанського», «Сніданок»;  Г. «Сніданок», «Обід», «Вечеря»;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 72 | Коли Вам телефонують, знімати слухавку краще всього: | А. одразу після першого дзвінка;  Б. після другого дзвінка;  В. після третього дзвінка;  Г. можна проігнорувати дзвінок;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 73 | Під час телефонної розмови раптово перервався зв'язок. Хто має передзвонити? | А. той, хто телефонував;  Б. той, кому телефонували;  В. взагалі не варто передзвонювати;  Г. не має значення хто це зробить;  Д. вірного варіанту відповіді немає. |
| 74 | Ділові листи пишуть на чистому бланку або аркуші паперу: | А. лише з його лицьової сторони;  Б. з обох сторін бланку або аркушу. |
| 75 | До прийомів з розсаджуванням за столом відносять: | А. «Келих вина», «Сніданок», «Обід»;  Б. «Келих шампанського», «Сніданок», «Обід»;  В. «Сніданок», «Обід», «Вечеря»;  Г. «Фуршет», «Сніданок», «Обід»;  Д. правильного варіанту відповіді немає. |

**МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА 1**

**«ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ»**

**ПІБ ГРУПА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | 41 |  |
|  |  | 42 |  |
|  |  | 43 |  |
|  |  | 44 |  |
|  |  | 45 |  |
|  |  | 46 |  |
|  |  | 47 |  |
|  |  | 48 |  |
|  |  | 49 |  |
|  |  | 50 |  |
|  |  | 51 |  |
|  |  | 52 |  |
|  |  | 53 |  |
|  |  | 54 |  |
|  |  | 55 |  |
|  |  | 56 |  |
|  |  | 57 |  |
|  |  | 58 |  |
|  |  | 59 |  |
|  |  | 60 |  |
|  |  | 61 |  |
|  |  | 62 |  |
|  |  | 63 |  |
|  |  | 64 |  |
|  |  | 65 |  |
|  |  | 66 |  |
|  |  | 6 |  |
|  |  | 68 |  |
|  |  | 69 |  |
|  |  | 70 |  |
|  |  | 71 |  |
|  |  | 72 |  |
|  |  | 73 |  |
|  |  | 74 |  |
|  |  | 75 |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |