

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Косенок Сергей Михайлович
 Должность: ректор
 Дата подписания: 18.06.2024 19:22:18
 Уникальный программный ключ:
 e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdf836

Тестовое задание для диагностического тестирования по дисциплине

ТЕХНОЛОГИИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Код, направление подготовки	44.04.01 Педагогическое образование
Направленность (профиль)	Профессиональное образование в области инженерного дела, технологий и технических наук
Форма обучения	очная
Кафедра-разработчик	педагогики профессионального и дополнительного образования
Выпускающая кафедра	педагогики профессионального и дополнительного образования

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса
ПК-1.2	1. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:	а) Устной речи б) Жестов в) Определенного темпа речи г) Информационных технологий д) Похлопываний по плечу	низкий
ПК-1.2	2. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:	а) Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга б) Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами в) Рациональное использование партнерами поддерживающих техник г) Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации	низкий
ПК-1.2	3. Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:	а) Утаивание информации б) Вербализированную подачу социально значимых для адресата дискурсов информации в) Дозирование информации г) Соккрытие важных смысловых дискурсов информации	низкий
ПК-1.2	4. Теория речи, искусство речи и ораторское мастерство – области знаний, которые охватывает понятие:	а) интроверсия б) риторика в) лингвистика	низкий
ПК-1.2	5. Персональная (личная) дистанция в процессе общения:	а) 15-50см б) 50-120см в) 120-350см г) Свыше 350см	низкий
ПК-1.2	6. Побудительная информация в деловой коммуникации реализуется в виде:	а) Призыва б) Приказа в) Просьбы г) Познавательного сообщения	средний
ПК-1.2	7. К средствам	а) Кинесика	средний

	невербальной коммуникации относятся:	б) Проксемика в) Такетика г) Синектика	
ПК-1.2	8. Вербальные действия, применение которых ведет к нарушению этических принципов делового общения – это...	а) угроза б) прозвище в) приговор г) ложь д) правда	средний
ПК-1.2	9. Кинесическими средствами невербального общения выступают:	а) Мимика б) Поза в) Покашливание г) Рукопожатие д) Устная речь	средний
ПК-1.2	10. Невербальными средствами общения являются:	а) Взгляд б) Походка в) Рукопожатие г) Телефон д) Электронная почта	средний
ПК-1.2	11. Виды деловых писем, применяемых в современной деловой практике - это:	а) рекомендательное письмо б) письмо-отказ в) письмо-уведомление г) письмо-напоминание д) письмо-запрос о ходе исполнения договора е) письмо-благодарность	средний
ПК-1.2	12. К предпосылкам возникновения конфликта в деловом общении относятся:	а) категоричность суждений партнеров б) наличие разногласий в решении деловой проблемы в) агрессивность деловых партнеров г) доброжелательное взаимодействие партнеров	средний
ПК-1.2	13. Общение - это:	а) Процесс передачи информации б) Процесс установления контактов между людьми в) Процесс формирования и развития личности	средний
ПК-1.2	14. Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:	а) Психотехнические приемы манипулирования б) Скрытое психологическое воздействие на делового партнера в) Техники расположения и убеждения по отношению к партнеру — адресату воздействия г) Открытое принуждение партнера к каким-либо поведенческим действиям	средний
ПК-1.2	15. Виды визитных карточек, применяемых в деловой практике - это:	а) стандартная визитная карточка сотрудника фирмы б) представительская карточка сотрудника фирмы в) визитная карточка фирмы г) визитная карточка города	средний
ПК-1.2	16. Найдите соответствие:	1) Деловое общение 2) Деловой этикет 3) Спонсорство	высокий

		<p>4) Фейковое деловое общение</p> <p>А) это коммуникации между предприятиями, по линии бизнес-государство, бизнес-потребители, предпринимателями, самозанятыми и т.д., т.е. общение по установленным правилам в определённой профессиональной области</p> <p>Б) это система норм и правил, регламентирующих модели поведения людей и их взаимоотношения в процессе общения на работе или в бизнесе</p> <p>В) является элементом внутреннего и внешнего делового общения, поскольку формирует новые экономические и социальные связи, формирует новую корпоративную культуру</p> <p>Г) это инструмент телефонных, компьютерных и прочих мошенников, маскирующихся под работников банков, спецслужб и т.д. с целью получения с собеседника денежных средств</p>	
ПК-1.2	17. Основные стратегии поведения в конфликте. Найдите соответствие:	<p>1) Навязывание другой стороне предпочтительного для себя решения</p> <p>2) Осуществление поиска такого рода решения, которое удовлетворяло бы обе стороны</p> <p>3) Взаимные уступки в чем-то важном и принципиальном для каждой из сторон</p> <p>4) Понижение своих стремлений и принятие позиции оппонента</p> <p>5) Нахождение в ситуации конфликта, но без всяких активных действий по его разрешению</p> <p>А) соперничество (конкуренция)</p> <p>Б) сотрудничество</p> <p>В) компромисс</p> <p>Г) приспособление (уступка)</p> <p>Д) избегание (бездействие)</p>	высокий
ПК-1.2	18. Этапы разрешения конфликта. Найдите соответствие:	<p>1) Аналитический этап</p> <p>2) Прогнозирование вариантов или методов разрешения конфликта</p> <p>3) Определение критериев разрешения конфликтов</p> <p>4) Выполнение плана разрешения конфликта</p> <p>5) Контроль выполнения</p> <p>6) Анализ результатов</p> <p>А) 1</p> <p>Б) 2</p> <p>В) 3</p> <p>Г) 4</p> <p>Д) 5</p> <p>Е) 6</p>	высокий
ПК-1.2	19. Иерархия	1) Определение цели презентации	высокий

	(правильная последовательность) этапов процесса подготовки презентации:	2) Составление списка приглашенных на презентацию 3) Разработка плана презентации 4) Выбор метода представления продукта, проекта, услуги и пр. 5) Подбор демонстрационных материалов 6) Подготовка выступлений А) Шаг 1 Б) Шаг 2 В) Шаг 3 Г) Шаг 4 Д) Шаг 5 Е) Шаг 6	
ПК-1.2	20. Элементы в структуре общения. Найдите соответствие:	1) Коммуникативная сторона общения 2) Интерактивная сторона общения 3) Перцептивная сторона общения А) обмен информацией между общающимися индивидами Б) организация взаимодействия между общающимися индивидами В) процесс восприятия друг друга партнерами по общению	высокий