

Тестові завдання з дисципліни «Етика та психологія ділових відносин»



ВАРІАНТ № 1

1. Етика – це ...

- а) правила поведінки;
- б) система знань про добро та зло;
- в) наука про добро.

2. Етикет – це ...

- а) сукупність правил поведінки;
- б) форма звертання;
- в) сукупність правил поведінки, які регулюють зовнішні прояви людських стосунків.

3. Назва Декларації Ко:

- а) “Основи етики”;
- б) “Принципи бізнесу”; в) “Етика бізнесу”.

4. Етика ділових відносин – це...

- а) моральні принципи ділового спілкування;
- б) знання про моральні аспекти ділових стосунків;
- в) рекомендації для успішного вирішення ділових проблем.

5. Етика ділових відносин є складовою:

- а) менеджменту організації; б) психології управління; в) етики ділового спілкування.

6. 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.

7. 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.

8. На думку А. Моріти, найвище завдання японського менеджера полягає в необхідності... а) бути професіоналом в сфері виробництва;

- б) сформувати у працівників ставлення до корпорації як до рідної сім'ї; в) набуття навичок стратегічного планування.

9. Встановлення дострокових, конструктивних взаємин, це завдання...

- а) торговельного маркетингу;
- б) відділу стимулювання збуту;
- в) маркетингу стосунків.

10. За оцінками американських спеціалістів причиною поразок у бізнесі є неправильна взаємодія з клієнтами:

- а) у 60 % випадків; б) у 20 % випадків; в) у 40 % випадків.

11. При спілкуванні втрачається інформації:

- а) приблизно 10 %;
- б) приблизно 30 %;
- в) приблизно 50 %.

12. Вислів “Говори, аби я міг тебе пізнати” належить:

- а) Платону; б) Аристотелю; в) Сократу.

13. Золоте правило моральності:

- а) десять заповідей Ісуса;
- б) поведься стосовно інших людей так, як ти хотів би, щоб вони поводитися стосовно тебе;
- в) вчиняй так, щоб максима твоєї волі одночасно мала силу принципу загального законодавства.

14. Яка з наведених трансакцій веде до конфлікту у ділових стосунках:

- а) “батько – дитина”; б) “дорослий – дорослий”; в) “батько – батько”.

15. Стиль спілкування (керівництва), який формує відповідальність та ініціативність:

- а) ліберальний;
- б) демократичний;
- в) авторитарний.

16. За допомогою невербальних засобів передається інформації:

- а) приблизно 30 %;
- б) приблизно 60 %;
- в) приблизно 80 %.

17. Праксодика відноситься до засобів невербальної комунікації:

- а) акустичних; б) тактильно-кінетичних; в) темпоральних.

18. До оптичних засобів невербальної комунікації відноситься: а) екстралінгвістика; б) проксеміка; в) просодика.

19. Кінетика відноситься до засобів невербальної комунікації:

- а) оптичних;
- б) акустичних;
- в) ольфакторних.

20. До якої просторової зони організації простору при спілкуванні відноситься зона від 120 до 360 см:

- а) особиста;
- б) громадська;
- в) соціальна.



ВАРІАНТ № 2

1. Гарне враження справляє оратор,

- а) який почувається вільно і спокійно;
- б) який нервово потирає руки;
- в) який крутить в руках ручку чи окуляри.

2. 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.

3. Яке розташування оратора в аудиторії є найбільш вдалим:

- а) оратор ходить по аудиторії під час виступу;
- б) оратор сидить перед слухачами;

в) оратор стоїть перед слухачами.

4.Тропи – це ...

- а) різноманітні способи вживання слів у переносному значенні; б) варіанти композицій риторичного тексту;
- в) трансформації структур речень з метою створення експресивності, динамічності висловлювань.

5.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.

6.До рівнів взаєморозуміння відносяться:

- а) компроміс; б) співпереживання; в) дружба.

7.Серед механізмів взаєморозуміння виділяють:

- а) емпатію; б) осмислення; в) згоду.

8.Основою для вирішення конфлікту є:

- а) компроміс;
- б) співробітництво;
- в) згода.

9.Асертивність – це...

- а) неконфліктна поведінка;
- б) вміння знаходити компроміс;
- в) вміння перемагати в конфлікті.

10.Об'єктивні причини управлінського конфлікту:

- а) прийняття керівниками необґрунтованих, помилкових рішень; б) низький авторитет конкретного управлінця;
- в) непідготовленість спеціаліста до конкретної управлінської діяльності.

11.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.

12.До стратегічних підходів до ведення переговорів відносять:

- а) компромісний;
- б) стандартний;
- в) жорсткий.

13.Вчені Гарвардського університету розробили метод ведення переговорів:

- а) принциповий; б) м'який; в) ефективний.

14.Друге правило Гарвардського методу ведення переговорів:

- а) введіть переговори на основі співробітництва;
- б) концентруйтеся на інтересах, а не на позиціях;
- в) не дозволяйте маніпулювати собою.

15.Салям 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.

16. Яким має бути розмір візитної картки для чоловіків?

- а) 90×50; б) 80×40; в) 80×50.

17. Якими символами позначається подяка на візитній картці?

- а) P.R.; б) P.C.; в) P.F.C.

18. Які подарунки ми можемо дарувати в діловій сфері?

- а) сорочку; б) парфуми; в) краватку.

19. 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;
- б) не розгортати подарунок, але подякувати.

20. Кому не рекомендується дарувати яскраво-червоні квіти (особливо троянди)?

- а) чоловікам;
- б) дівчатам, які не досягли 18 років;
- в) заміжнім жінкам.



ВАРІАНТ № 3

1. Головне правило підбору ділового костюма:

- а) стильність;
- б) охайність;
- в) відповідність ціни костюма соціальному статусу людини, яка його одягає.

2. Скільки кольорів може одночасно поєднуватися в діловому костюмі:

- а) не більше чотирьох; б) не більше трьох; в) не більше двох.

3. Імідж людини – це...

- а) вміння спілкуватися;
- б) вміння впливати на людей;
- в) вміння керувати враженням.

4. 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.

5. Під час ділових зустрічей жінці рекомендується:

- а) одягати міні-спідниці; б) одяг яскравих кольорів;
- в) одяг, який не буде відволікати співрозмовника від ділової розмови.

6. До денних прийомів відносяться:

- а) “фуршет”;
- б) “обід”;
- в) “келих вина”.

7. Діловий прийом “обід” розпочинається:

- а) о 12.00;

б) о 20.00;

в) о 14.00.

8.Діловий прийом “жур-фікс”:

а) для чоловіків; б) для молоді;

в) для жінок.

9.На діловий прийом з розміщенням:

а) потрібно приходити раніше визначеного часу;

б) приходити у визначений час;

в) порядок не регламентований.

10.Кому належить ініціатива залишення прийому?

а) правила це не регламентують; б) головному гостю;

в) за вказівкою господаря.

11.При спілкуванні втрачається інформації:

а) приблизно 10 %;

б) приблизно 30 %;

в) приблизно 50 %.

12.Вислів “Говори, аби я міг тебе пізнати” належить:

а) Платону; б) Аристотелю; в) Сократу.

13.Золоте правило моральності:

а) десять заповідей Ісуса;

б) поведься стосовно інших людей так, як ти хотів би, щоб вони поводитися стосовно тебе;

в) вчиняй так, щоб максима твоєї волі одночасно мала силу принципу загального законодавства.

14.Яка з наведених трансакцій веде до конфлікту у ділових стосунках:

а) “батько – дитина”; б) “дорослий – дорослий”; в) “батько – батько”.

15.Стиль спілкування (керівництва), який формує відповідальність та ініціативність:

а) ліберальний;

б) демократичний;

в)авторитарний.

16.За допомогою невербальних засобів передається інформації:

а) приблизно 30 %;

б) приблизно 60 %;

в) приблизно 80 %.

17.Праксодика відноситься до засобів невербальної комунікації:

а) акустичних; б) тактильно-кінетичних; в) темпоральних.

18.До оптичних засобів невербальної комунікації відноситься: а) екстралінгвістика; б) проксеміка; в) просодика.

19.Кінетика відноситься до засобів невербальної комунікації:

а) оптичних;

б) акустичних;

в) ольфакторних.

20.До якої просторової зони організації простору при спілкуванні відноситься зона від 120 до 360 см:

а) особиста;

б) громадська;

в) соціальна.

