

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Агабекян Раиса Левоновна

Должность: ректор

Дата подписания: 31.05.2024 15:16:08

Уникальный программный ключ:

4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcda9201d015c4dbaa1231f74730909b90cbe

**Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное
учреждение высшего образования
«Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
(г. Краснодар)**

(НАН ЧОУ ВО Академия ИМСИТ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе, доцент

_____ Н.И. Севрюгина

13.04.2020

Б1.В.ДВ.01.02

**Основы деловых коммуникаций
рабочая программа дисциплины (модуля)**

Закреплена за кафедрой	Кафедра педагогики и межкультурных коммуникаций	
Учебный план	Направление 38.03.03 Управление персоналом	
Квалификация	бакалавр	
Форма обучения	заочная	
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ	
Часов по учебному плану	72	Виды контроля на курсах: зачеты 2
в том числе:		
аудиторные занятия	10	
самостоятельная работа	58	
контактная работа во время промежуточной аттестации (ИКР)	0	
часов на контроль	3,8	

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	1		2		Итого	
	уп	рп	уп	рп		
Лекции	2		4		6	
Практические			4		4	
Контактная работа на аттестации (в период экз. сессий)			0,2		0,2	
Итого ауд.	2		8		10	
Контактная работа	2		8,2		10,2	
Сам. работа	34		24		58	
Часы на контроль			3,8	3,8	3,8	3,8
Итого	36		36	3,8	72	3,8

Программу составил(и):

Рецензент(ы):

Рабочая программа дисциплины

Основы деловых коммуникаций

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.03 УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 14.12.2015 г. № 1461)

составлена на основании учебного плана:

Направление 38.03.03 Управление персоналом

утвержденного учёным советом вуза от 13.04.2020 протокол № 8.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Кафедра педагогики и межкультурных коммуникаций

Протокол от ____ 2020 г. № ____

Зав. кафедрой Прилепский Вадим Владимирович

Согласовано с представителями работодателей на заседании НМС, протокол № 8 от 13.04.2020.

Председатель НМС проф. Павелко Н.Н.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Задачи:

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП: Б1.В.ДВ.01

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:**2.2** Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ
и планируемые результаты обучения****4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Практ . подг.
-------------	---	----------------	-------	-------------	--------------------------	---------------

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**5.1. Контрольные вопросы и задания****5.2. Темы письменных работ****5.3. Фонд оценочных средств**

Вариант 1.

1. Процесс передачи сообщения, сознательное, адресное и целесообразное влияние на взгляды и ценности собеседника это.....

- a) Коммуникация
- b) Коммуникационный барьер
- c) Обратная связь
- d) Коммуникационный навык

2. Какая из последних характеристик общения является процессом восприятия и понимания людей в процессе общения друг с другом?

- a) Коммуникативная
- b) Перцептивная
- c) Интерактивная
- d) Диспозитивная

3. Вид общения, для которого характерно доверие к личности собеседника. Оно осуществляется между людьми, которые хорошо знают друг друга.

- a) Формально-ролевое общение
- b) Контакт масок
- c) Духовное общение
- d) Деловое общение

4. Какие из перечисленных потребностей человека, являются жизненно необходимыми?

- a) Общение
- b) Витальные потребности
- c) Манипулятивность
- d) Регламентированность

5. Одна из важнейших характеристик делового общения?

- a) Регламентированность
- b) Межперсональность
- c) Непосредственность
- d) Духовность

6. Формальное общение, при котором отсутствует стремление понять и учесть особенности личности собеседника это.....

- a) Ритуальное общение
- b) Деловое общение
- c) Формально-ролевое общение
- d) Контакт масок

7. Какая из функций коммуникации позволяет индивидуумам или группам, а так же всей организации включаться в более крупные структуры?
- Контрольно-регулирующая
 - Интегрирующая
 - Информационная
 - Объединяющая
8. Набор фактов, которые могут быть полезны при разработке и реализации управленческих решений является.....
- Общением
 - Коммуникацией
 - Формальным каналом
 - Управленческой информацией
9. Что является предметом труда управленческих работников?
- Информация
 - Персонал
 - Нормативно-правовые акты
 - Материальные ресурсы
10. В управлении организацией нежелание передавать плохие новости называется?
- «эффект Миманса»
 - «виноградная лоза»
 - «управление, основанное на выходе в народ»
 - «контакт масок»
11. Как называется общение, когда собеседники рассматривают друг друга как «нужный- ненужный объект»?
- Контакт масок
 - Духовное
 - Примитивное
 - Ритуальное
12. Что определяют информационные ресурсы организации?
- Весь имеющийся в организации объем информации
 - Информацию, которая выражает интересы и потребности общества
 - Фоновую информация
 - Конфиденциальную информация
13. Для какого вида общения характерно доверие к личности собеседника?
- Ритуальное
 - Формальное
 - Деловое
 - Духовное
14. Какие факторы влияют на емкость коммуникационных каналов?
- Способность обрабатывать несколько сигналов одновременно
 - Способность обеспечения быстрой двусторонней связи
 - Способность обеспечивать личный подход к коммуникациям
 - Все ответы верны
15. Название маски, выражающей безучастность, вежливость и стандартные шаблоны для различных ситуаций?
- Маска нуля
 - Маска простодушия
 - Маска тигра
 - Маска зайца
16. Как осуществляется непосредственное общение?
- По телефону
 - Общение группами
 - На конференции
 - Лицом к лицу
17. К невербальным коммуникациям НЕ относятся:
- Речь
 - Жесты, мимика и поза
 - Прикосновение и пожатие руки
 - Эмоциональное состояние

18. Как называется канал распространения слухов?
- «управление, основанное на выходе в народ»
 - «виноградная лоза»
 - «зарождение идеи»
 - «кодирование и выбор каналов»
19. Фактором, способным нарушить четкость передачи послания в любой момент процесса коммуникации является....
- Декодирование
 - Насыщенность
 - Шум
 - Открытость
20. Какие из перечисленных каналов целесообразно использовать для стандартных многозначительных сообщений?
- Личные статичные
 - Безличные статичные
 - Интерактивные
 - Пассивные
 -
- Вариант 2.
1. Коммуникация между организацией и её внешней средой является уровнем....
- Внешней коммуникацией
 - Внутренней коммуникацией
 - Формальной коммуникацией
 - Вербальной коммуникацией
2. Процесс перевода символов отправителя в мысли получателя-это...
- Ответная реакция получателя на сообщение
 - Кодирование
 - Декодирование
 - Передача
2. К какому уровню открытости информации относится государственная тайна?
- Публичному
 - Конфиденциальному
 - Секретному
 - Доступному
3. Способ открытого коллективного обсуждения проблем группой специалистов называется....
- Презентация
 - Деловая беседа
 - Пресс-конференция
 - Деловое совещание
4. Неформальным каналом, с помощью которого руководитель получает информацию о деятельности организации непосредственно от сотрудников, является.....
- Виноградная лоза
 - Управление, основанное на выходе в народ
 - Обратная связь
 - Дерево целей
5. Главной целью коммуникации является...
- Установление контакта
 - Обмен различного рода информацией
 - Получение выгоды
 - Общение
6. Факторами, снижающими эффективность обмена информацией в организации, является....
- Коммуникационные барьеры
 - Шумы
 - Помехи
 - Проблемы
8. Термин, определяющий процесс взаимодействия деловых партнеров на организацию или оптимизацию того или иного вида предметной деятельности это....
- Деловая коммуникация
 - Ритуальное общение
 - Манипулятивное общение

d) Духовное общение

9. Информация, передаваемая от руководителя к исполнителю, называется...

- a) Восходящей
- b) Нисходящей
- c) Горизонтальной
- d) Неформальной

10. Одной из основных характеристик управленческой информации является?

- a) Субъективность
- b) Источник информации
- c) Достоверность
- d) Актуальность

11. Чем определяется меланхолический темперамент?

- a) слабостью процессов возбуждения и торможения;
- б) малой подвижностью нервных процессов;
- в) уравновешенностью и легкой подвижностью;
- г) преобладают процессы возбуждения над слабым торможением.

12. Какой психолог выделил такие понятия личности как экстраверт и интроверт?

- a) Изабель Майерс-Бриггс;
- б) Джон Честар;
- в) Дэвид Кирси;
- г) Карл Юнг.

13. Люди, которые активно используют свои органы чувств для сбора информации являются...

- a) экставертами;
- б) логистиками;
- в) сенситивами;
- г) рационалами.

14. Кто является родоначальником учения о темпераменте?

- a) Д. Кирси;
- б) К. Юнг;
- в) Гиппократ;
- г) Д. Честар.

15. На что ориентированы экстраверты?

- a) на направление своей энергии на внешний мир;
- б) на детали и подробности мира;
- в) на свой внутренний мир;
- г) на внешнюю среду, ослаблены вниманием к своему внутреннему миру.

16. Сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностью в совместной деятельности – это...

- a) общение;
- б) встреча;
- в) совместная работа;
- г) деловая коммуникация.

17. Для какой функции целью является взаимное ориентирование и согласование действий при совместной деятельности организации?

- a) понимание;
- б) координация;
- в) мотивация; г) установление отношений.

18. Какие взаимосвязанные стороны выделяют в общении?

- a) коммуникативная;
- б) интерактивная;
- в) перцептивная;
- г) все перечисленные.

19. Прикосновения в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, прикосновения – это..

- a) текесика;
- б) проксемика;
- в) мимика;
- г) кинесика.

20. Упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций, в результате которого нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем – это...

- а) предвзятые представления;
- б) плохие отношения между людьми;
- в) стереотипы;
- г) тактика общения.

Вариант 3

1. Кто считал исследование психики наукой будущего?

- А) Кант
- Б) Аристотель
- В) Юнг

2. ... - функция, определяющая ценность вещей измеряющая и определяющая человеческие взаимоотношения

- А) чувство
- Б) слух
- В) обоняние
- Г) осязание

3. На каком этапе профессиональной деятельности происходит поиск своего места в жизни, профессиональное самоопределение и получение соответствующего образования?

- А) первом
- Б) втором
- В) третьем
- Г) четвертом

4. Вид карьеры с которым чаще всего связано само понятие деловой карьеры, так как в этом случае продвижение наиболее зримо?

- А) межорганизационная
- Б) горизонтальная
- В) вертикальная
- Г) специализированная

5. Сколько длится этап становления карьеры?

- А) 2 года
- Б) 5 лет
- В) 7 лет
- Г) 10 лет

6. В каком возрасте происходит этап продвижения карьеры?

- А) от 25 до 35
- Б) от 30 до 45
- В) от 35 до 50
- Г) от 40 до 45

7. Что такое моббинг?

- А) нападки притеснения со стороны коллег по работе
- Б) уменьшение риска, который имеется при горизонтальном перемещении
- В) перемещение на более низкий уровень
- Г) прохождение различных стадий карьеры

8. Место, где группа создает свой собственный фонд из общих знаний, опыта, взглядов и представлений, которые индивиды переживают и обсуждают между собой...

- А) совещание
- Б) собрание
- В) встреча

9. Взаимосвязь между людьми, когда обе стороны имеют совпадающие, либо противоположные интересы - это

- А) совещание
- Б) собеседование
- В) переговоры
- Г) деловая беседа

10. На каком из этапов переговоров проводится анализ итогов?

- А) на 1 этапе
- Б) на 2 этапе

В) на 4 этапе

Г) на 5 этапе

11. Какого из методов переговоров не существует?

А) вариационного

Б) компромиссного

В) межличностного

Г) метода интеграции

12. В рамках какого метода необходимо определить какие доказательства и аргументы целесообразно использовать, чтобы побудить партнера принять ваши предложения

А) метод уравнивания

Б) вариационного метода

В) метода интеграции

13. Самой важной стадией переговоров является

А) проведение переговоров

Б) завершение переговоров

В) анализ итогов

Г) начало прямого, личного делового контакта

14. Организация встреч и обслуживание переговоров, ведение записи бесед, обеспечение сувенирами, форма одежды, культурная программа – это деятельность по ведению

А) делового протокола

Б) отчетности

В) организационного протокола

Г) отчетного протокола

15. Определение степени ответственности каждого участника к своим задачам и организации в целом - это

А) анализ сразу по завершению переговоров

Б) индивидуальный анализ деловых переговоров

В) анализ на высшем уровне руководства организацией

Г) анализ итогов

16. Обмен мнениями по вопросу в соответствии с более или менее определенными правилами процедуры и с участием всех или отдельных ее участников – это

А) деловая дискуссия

Б) деловой спор

В) деловая коммуникация

Г) деловые переговоры

17. Какой тип контакта характеризуется мышечной вольностью, синхронизацией темпа речи, одинаковой ее громкостью

А) «доминирование»

Б) «подчинение снизу»

В) «сверху»

Г) «наравне»

18. Важный этап дискуссии или споры профессионального характера – это

А) постановка проблемы

Б) конфликты

В) фаза аргументации

19. Процесс переговоров может быть

А) симметричным, асимметричным, несимметричным

Б) симметричным

В) симметричным, несимметричным

20. Симметричный процесс переговоров – это

А) когда партнеры прислушиваются к мнению со стороны

Б) когда партнеры неравноправны

В) когда оба партнера имеют одинаковое положение

Вариант 4

1. Кто из ученых считает, для того, чтобы достичь разумного решения, необходимо принимать интересы, а не позиции?

- А) Р. Фишер
Б) Р. Фишер и У. Юри
В) К. Гольцман
2. Какие тактики выбора позиции существуют?
А) открытые, закрытые
Б) открытые, замкнутые
В) свободные, замкнутые
3. Кто из ученых утверждал, что существует 2 тактики выбора позиции?
А) Р. Фишер
Б) В. Мастенбрук
В) К. Гольцман
4. Как называется подход по Фишеру, который состоит в том, чтобы избежать конфронтации, идти на уступки, доверять другой стороне
А) стратегия жесткого подхода
Б) стратегия доверительного подхода
В) стратегия мягкого подхода
5. Позиция человека- это
А) нечто, о чем он принял решение
Б) нечто, что заставило его принять решение
В) основа деятельности руководителя
6. Диалог эффективен только при
А) высказывании
Б) при умении слушать и понимать высказанные мысли
В) умении игнорировать мнения участников
7. Твой вклад такой, какого требует совместно принятое направление делового общения – это характеристика такого принципа ведения деловых переговоров, как
А) достаточность информации
Б) целенаправленность
В) кооперативность
8. Что сужает поле вашего зрения в переговорах?
А) негативная позиция участников
Б) попытки принять решение в присутствии противника
В) несовпадающие интересы
9. Подверженность человека групповому давлению, изменение своего поведения под влиянием других лиц, сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания конфликта с ней – это
А) внушаемость
Б) конформность
В) усидчивость
Г) слабохарактерность
10. Изменение мнения человека под влиянием группы, он соглашается, что та права, и меняет свою первоначальную позицию в соответствии с группой – это.....
А) внутренняя личная конформность
Б) внешняя конформность
В) личная конформность
Г) групповая конформность
11. С чьей точки зрения современный человек не может проверить всю информацию, которая к нему поступает, и поэтому полагается на мнение других людей?
А) Тейлор
Б) Фрейд
В) Воронцов
Г) Фестингер
12. Процесс обмена сообщениями и их интерпретация двумя или несколькими индивидами, вступившими в контакт друг с другом, называется
А) межличностная коммуникация
Б) общение
В) межличностный характер
Г) коммуникабельность

13. Отношения, которые зарождаются необходимости помощи или какой-либо функции, которую одно лицо выполняет в отношении другого

- А) официальные отношения
- Б) ритуальное общение
- В) вторичные отношения
- Г) первичные отношения

14. Сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностью в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимание партнера по общению

- А) общение
- Б) коммуникация
- В) обратная связь
- Г) взаимодействие

15. Стимуляция активности партнера для направления его на выполнение определенных действий – это цель

- А) эмотивной функции
- Б) информационной функции
- В) побудительной функции
- Г) координационной функции

16. Сторона общения, которая выражается в восприятии одним партнером по общению другого партнера

- А) коммуникативная сторона
- Б) перцептивная сторона
- В) интерактивная сторона
- Г) нейтральная сторона

17. Прикосновение в ситуации общения: рукопожатии, поцелуем, поглаживанием, отталкиванием – это...

- А) такесика
- Б) проксемика
- В) кинесика
- Г) механика

18. Желание и умение выразить полно свою точку зрения, свое отношение, имеющуюся информацию – это ...

- А) закрытое общение
- Б) деловое общение
- В) ритуальное общение
- Г) открытое общение

19. Откуда пришло слово «стресс» в русский язык?

- А) Англия
- Б) Франция
- В) Германия
- Г) Испания

20. Кто из ученых утверждал, что отсутствие стресса означает смерть?

- А) Смит
- Б) Селье
- В) Аристотель
- Г) Кант

Вариант 5

1. Способ достижения устойчивости организма в ответ на действие отрицательного фактора – это...

- а) реакция;
- б) дискомфорт;
- в) стресс;
- г) депрессия.

2. Организационный фактор, способный вызвать стресс – это...

- а) неопределенность ролей;
- б) страх допускать ошибку;
- в) страх потерять работу;
- г) страх непонимания в коллективе.

3. Организационно-личностный фактор, способный вызвать стресс?

- а) плохие физические условия;

- б) неинтересная работа;
в) страх быть обойденным другими;
г) лень.
4. Вид стресса, который предполагает возникновение желаемого эффекта?
а) дистресс;
б) эустресс;
в) стресс;
г) экстрастресс.
5. С точки зрения какого ученого отсутствие стресса означает смерть?
а) Г. Селье;
б) Р. Лазарус;
в) В. Степанов;
г) Н. Рогоза.
6. Какие качества, определяющие уровень личного обаяния, включают в себя коммуникабельность, эмпатию, красноречие, рефлексию?
а) характеристика личности;
б) природные качества;
в) профессиональные качества;
г) личные качества.
7. Какой прием позволяет не только уйти от противоборства в общении, но и побольше узнать об уязвимых местах системы доводов оппонента?
а) «настройка на волну оппонента»;
б) «отступить, чтобы победить»;
в) «оттягивание возражений»;
г) «использование метода Сократа».
8. Определенность, надежность, честность в отношении себя и других – это...
а) ответственность;
б) добросовестность;
в) сострадание;
г) альтруизм.
9. Кто из ученых впервые ввел в научный оборот термин «ответственность»?
а) Анри Файоль;
б) Адам Смит;
в) Альфред Бэн;
г) Макс Гольцман.
10. Ретроспективная ответственность – это ответственность за ...
а) себя и своих близких;
б) свою деятельность;
в) правонарушения;
г) положительные для общества функции.
11. Возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека – это...
а) проблема;
б) неопределенность;
в) отрицательный прогноз развития;
г) риск
12. Кем из ученых была выдвинута наиболее соответствующая действительности классификация карьеры?
а) Комаровым;
б) Гернером;
в) Тейлором;
г) Смитом
13. Технология самопланирования карьеры и реализации карьерного потенциала личности – это...
а) кризис-менеджмент;
б) селф-менеджмент;
в) джоб-менеджмент;
г) сейв-менеджмент.
14. Организационно-психологическое сопровождение карьеры на ее начальных этапах – это...

- а) карьерный тьюторинг;
- б) адаптация;
- в) руководящее сопровождение;
- г) наставничество.

15. Борьба за ценности и претензии на определенный статус, власть, ресурсы, в которой целями являются нейтрализация, нанесение ущерба или уничтожение соперника – это...

- а) непонимание;
- б) конфликт;
- в) спор;
- г) коммуникационный барьер.

16. Ситуация, в которой страдает один сотрудник, жизненные принципы которого не совпадают с целями предприятия или коллектива – это...

- а) внутриличностный конфликт;
- б) межгрупповой конфликт;
- в) конфликт между личностью и группой;
- г) иерархический конфликт.

17. Вид решения конфликта, который подразумевает то, что человек старается обойти конфликт?

- а) подавление конфликта;
- б) уход от конфликта;
- в) решение конфликта;
- г) игнорирование конфликта.

18. Стратегия разрешения конфликта, в рамках которого превалируют попытки заставить принять свою точку зрения любой ценой – это...

- а) решение проблемы;
- б) компромисс;
- в) сглаживание;
- г) принуждение

19. Сколько правил в кодексе поведения при конфликте?

- а) 16; б) 12; в) 10; г) 6.

20. Проявление в психике человека врожденного типа нервной деятельности – это...

- а) характер;
- б) темперамент;
- в) тип личности;
- г) особенность коммуникации.

Вариант 6

1. Для какой функции целью является не только адекватное восприятие и понимание смысла общения, но и взаимное понимание?

- а) понимание;
- б) информационная;
- в) побудительная;
- г) эмотивная.

2. Что относится к речевым звуковым эффектам?

- а) интонация и тембр;
- б) темп речи;
- в) эмоциональная выразительность;
- г) все перечисленное.

3. Для какой зоны характерно общение с большой группой людей в лекционной аудитории, на митинге и пр.?

- а) для социальной;
- б) для публичной;
- в) для интимной;
- г) для личной.

4. Какова задача ведущего делового совещания?

- а) привести как можно больше фактов;
- б) вовлечь присутствующих в процесс принятия решения;
- в) решить проблему;
- г) А и Б.

5. Из скольких этапов складывается принятие решения?
а) 3; б) 4; в) 2; г) 5.
6. Какова максимальная длительность проблемного совещания с насыщенной повесткой?
а) 45 мин-1 час;
б) 1-1.5 часа;
в) 1,5-2 часа;
г) от 2,5 часов.
7. Какой документ оформляет секретарь по итогам совещания?
а) протокол;
б) договор;
в) отчет;
г) письмо.
8. Важный этап совещания - это...
а) решение проблемы;
б) принятие решения;
в) рассмотрение проблем;
г) рассмотрение вариантов решения проблем.
9. Какой день недели является наилучшим для совещания?
а) понедельник – вторник;
б) вторник – среда;
в) среда – четверг;
г) пятница- суббота.
10. Свод общепринятых в армии правил и манер поведения военнослужащих во всех сферах их деятельности – это...
а) дипломатический этикет;
б) общегражданский этикет;
в) воинский этикет;
г) профессиональный этикет.
11. Что в общем означает термин «этикет»?
а) стиль одежды;
б) манера поведения;
в) культура общения;
г) использование профессиональных терминов.
12. При каком стиле ведения разговора говорящий не выражает свое отношение к плану и ожидает от собеседника эмоционально нейтрального ответа?
а) «родитель»;
б) «ребенок»;
в) «взрослый»;
г) «воспитатель».
13. Искусство, позволяющее войти в контакт с партнером по бизнесу, преодолеть личные предубеждения, неприятие того или иного контрагента, достичь желаемого коммерческого результата – это...
а) конференция;
б) общение;
в) деловое общение;
г) беседа.
14. Продвижение вперед по однажды выбранному пути деятельности – это ...
а) карьера;
б) профессиональная компетенция;
в) работа;
г) духовное развитие.
15. К видам карьеры не относится
а) внутриорганизационная;
б) межорганизационная;
в) личностная;
г) горизонтальная.
16. Вид карьеры, где продвижение наиболее зримо
а) специализированная;

- б) вертикальная;
- в) неспециализированная;
- г) горизонтальная.

17. Вид карьеры, являющийся наименее очевидным для окружающих

- а) тайная;
- б) внутриорганизационная;
- в) закрытая;
- г) центростремительная.

18. В каком возрасте происходит этап продвижения?

- а) 20-25; б) 25-30; в) 30-35; г) 30-45.

19. Карьера «по трупам» характеризуется.....

- а) карьерные интересы превалируют в жизни, они переходят в страсть;
- б) полное отсутствие карьерного роста;
- в) нежеланием работника делать что-либо для продвижения, но тем не менее он обладает желанием роста;
- г) безразличием к месту работы.

20. Коллективный психологический террор – это ...

- а) конфликт;
- б) психологический дискомфорт;
- в) стрессовые ситуации;
- г) моббинг.

Вариант 7

1. Процесс обмена сообщениями и их интерпретация двумя или несколькими индивидами, вступившими в контакт друг с другом – это ...

- а) проксемика;
- б) межличностная коммуникация;
- в) обратная связь;
- г) общение.

2. Для чего предметность и суетливость являются важнейшими характеристиками?

- а) для межличностного взаимодействия;
- б) для обратной связи;
- в) для общения;
- г) для коммуникации.

3. Отношения, что устанавливаются между людьми, как необходимые – это ... отношения

- а) официальные;
- б) первичные;
- в) вторичные;
- г) неофициальные.

4. Для каких отношений свойственны право выбора партнера, широкая эмоциональная основа, отсутствие четких норм поведения?

- а) первичное;
- б) вторичные;
- в) официальные;
- г) неофициальные.

5. При каком типе межличностного взаимодействия, достижение цели одним из взаимодействующих индивидов затрудняет или исключает осуществление целей других участников совместного процесса?

- а) сотрудничество;
- б) соперничество;
- в) контроль;
- г) координация.

6. Непроизвольная податливость человека мнению других лиц или группе – это ...

- а) комфортность;
- б) сотрудничество;
- в) взаимопомощь;
- г) внушаемость.

7. Какой термин в социальной психологии описывает систему взаимовстречных действий, поступков, деяний?

- а) сотрудничество;

- б) взаимодействие;
в) выгода;
г) соперничество.
8. Идентификация – это ...
а) одежда и манера одеваться;
б) адаптация;
в) уподобление одного человека другому;
г) удар по слабому звену.
9. Совокупность устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к людям, к выполненной работе – это ...
а) характер;
б) общение;
в) коммуникация;
г) коммуникативные барьеры.
10. Кем из ученых были выделены типы строения тела и конструкций человека?
а) У. Шелдон;
б) Э. Гернер;
в) А.Е. Личко;
г) Э. Кречмер.
11. К причинам моббинга не относится.....
а) освобождение рабочего места работником по своему желанию;
б) слабость;
в) неприятие «белых ворон»;
г) зависть или жажда славы.
12. К конфронтационным проявлениям конфликтов относится
а) ссоры и споры;
б) интриги и скандалы;
в) слухи;
г) чрезмерная критика.
13. Вид общения, для которого характерно доверие к личности собеседника. Оно осуществляется между людьми, которые хорошо знают друг друга.
А) Формально-ролевое общение
Б) Контакт масок
В) Духовное общение
Г) Деловое общение
14. Какие из перечисленных потребностей человека, являются жизненно необходимыми?
А) Общение
Б) Витальные потребности
В) Манипулятивность
Г) Регламентированность
15. Одна из важнейших характеристик делового общения?
А) Регламентированность
Б) Межперсональность
В) Непосредственность
Г) Духовность
16. Формальное общение, при котором отсутствует стремление понять и учесть особенности личности собеседника это.....
А) Ритуальное общение
Б) Деловое общение
В) Формально-ролевое общение
Г) Контакт масок
17. Какая из функций коммуникации позволяет индивидуумам или группам, а так же всей организации включаться в более крупные структуры?
А) Контрольно-регулирующая
Б) Интегрирующая
В) Информационная
Г) Объединяющая
18. Набор фактов, которые могут быть полезны при разработке и реализации управленческих решений

является.....

- А) Общением
- Б) Коммуникацией
- В) Формальным каналом
- Г) Управленческой информацией

19. Что является предметом труда управленческих работников?

- А) Информация
- Б) Персонал
- В) Нормативно-правовые акты

20. Какие из перечисленных каналов целесообразно использовать для стандартных многозначительных сообщений?

- А) Личные статичные
- Б) Безличные статичные
- В) Интерактивные
- Г) Пассивны

5.4. Перечень видов оценочных средств

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ