Тестовые задания для проведения итогового контроля по учебной дисциплине «Основы деловой культуры» специальность «Хозяйка усадьбы»

Вариант I

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п | Задания | Количество баллов |
| 1  2.  3. | Выберите правильный вариант ответа (Номера заданий (1,2, 3)  Одним из барьеров непонимания является:  А) фонетический  Б) конструктивный  В) невербальный  Такесика изучает:  А )прикосновение в процессе общения  Б) положение собеседника в пространстве  В) речевые паузы, кашель, плач, смех  К видам невербальных средств общения относятся:  А) интонация  Б) фонетика  В) такесика | 1  1  1 |
| 4. | Вставьте пропущенные понятия ( номера заданий 4,5)  Один из главных навыков коммуникабельности, умение грамотно указать на ошибки это … … | 2 |
| 5. | Совокупность норм, которые определяют отношение человека к своему долгу – это … … | 2 |
| 6. | Завершите предложение (номера заданий 6):  Одно из невербальных средств общения ,движение мышц лица это … | 1 |
| 7. | К приёмам активного слушания, дающим возможность подумать относится … | 1 |
| 8. | Допишите пропущенное понятие (номер задания 8)  Типичное искажение представлений о другом человеке, когда приятному человеку мы приписываем свои достоинства, а неприятному свои недостатки, это … … | 2 |
| 9. | Дайте правильный ответ ( номера заданий 9,10):  Перечислите н менее 3-х типов конфликтов. | 3 |
| 10. | Дайте краткую характеристику типа высшей нервной деятельности - меланхолика | 3 |
|  | Итого | 17 баллов |
|  |  |  |

Вариант II

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п |  |  |
| 1  2.  3. | Выберите правильный вариант ответа (Номера заданий (1,2, 3)  Одним из барьеров непонимания является:  А) стилистический  Б) информационный  В) вербальный  Проксемика изучает:  А) прикосновение в процессе общения  Б )положение собеседника в пространстве  В) речевые паузы, кашель, плач, смех  К видам вербальных средств общения относятся:  А) знаки  Б) символы  В) речь | 1  1  1 |
| 4. | Вставьте пропущенные понятия ( номера заданий 4,5)  Тип высшей нервной деятельности, определяемый соотношением основных свойств нервной системы – это … … | 2 |
| 5. | Умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими репликами и комментариями – это … … | 2 |
| 6 | Завершите предложение ( номер задания 6,7):  Одно из невербальных средств общения, зрительный контакт, это … | 1 |
| 7. | К приёмам активного слушания, которое выражается в просьбе разъяснить что-либо относится … | 1 |
| 8. | Допишите пропущенное понятие (номер задания 8)  Типичное искажение представлений о другом человеке, когда любая информация накладывается на заранее созданный образ, это … … | 2 |
| 9. | Дайте правильный ответ ( номера заданий 9,10):  Перечислите не менее 3-х правил делового разговора по телефону | 3 |
| 10. | Дайте краткую характеристику типа высшей нервной деятельности - сангвиник | 3 |
|  | Итого | 17б. |
|  |  |  |

Вариант III

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п |  |  |
| 1  2.  3. | Выберите правильный вариант ответа (Номера заданий 1,2, 3)  Одним из барьеров непонимания является:  А) семантический  Б) информационный  В) конструктивный  Кинесика изучает:  А )прикосновение в процессе общения  Б )положение собеседника в пространстве  В) внешние проявления человека (мимику, пантомимику)  К основным требованиям к внешнему виду делового человека относятся:  А) выработанный стиль одежды  Б) правильно подобранная причёска  В) опрятность | 1  1  1 |
| 4. | Вставьте пропущенные понятия ( номера заданий 4,5)  Свод правил в деловых служебных отношениях – это … … | 2 |
| 5. | Столкновение противоположных целей, интересов, позиций, мнений, точек зрения – это … … | 2 |
| 6. | Завершите предложение( номер задания 6):  Одно из средств невербального общения, действия с помощью рук, это … | 1 |
| 7. | К приёмам активного слушания, который выражается в попытке кратко повторить сказанное относится … | 1 |
| 8. | Допишите пропущенное понятие (номер задания 8)  Типичное искажение представлений о другом человеке, когда мы сталкиваемся с противоречивой информацией о человеке, это … … | 2 |
| 9. | Дайте правильный ответ ( номера заданий 9,10):  Назовите не менее 3-х правил составления делового письма | 3 |
| 10. | Дайте краткую характеристику типа высшей нервной деятельности - флегматик | 3 |
|  | Итого: | 17б. |
|  |  |  |

Вариант IV

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п |  |  |
| 1  2.  3. | Выберите правильный вариант ответа (Номера заданий 1,2, 3)  Одним из барьеров непонимания является:  А) логический  Б) социальный  В) конструктивный  Экстралингвистика изучает:  А) прикосновение в процессе общения  Б положение собеседника в пространстве  В) речевые паузы, кашель, плач, смех  К основным требованиям поведения во время конфликта относятся:  А) критическая оценка партнёра  Б) видение только своей позиции  В) стремление мирно разрешить конфликтную ситуацию | 1  1  1 |
| 4. | Вставьте пропущенные понятия ( номера заданий 4,5)  Сложный психологический процесс, представляющий собой взаимодействие двух и более лиц, при котором происходит обмен информацией – это … … | 2 |
| 5. | Форма деловых отношений, когда один человек или более выступают с некоей информацией перед аудиторией – это … … | 2 |
| 6. | Завершите предложение( номер задания 6):  Одно из невербальных средств общения, положение тела человека, это … | 1 |
| 7. | К приёмам активного слушания, который выражается в попытке слушателя вставить свою мысль или точку зрения является … | 1 |
| 8. | Допишите пропущенное понятие (номер задания 8)  Типичное искажение представлений о другом человеке, когда у нас складывается устойчивый образ человека в условиях дефицита информации, это … … | 2 |
| 9. | Дайте правильный ответ ( номера заданий 9,10):  Назовите не менее 3-х правил конструктивной критики | 3 |
| 10. | Дайте краткую характеристику типа высшей нервной деятельности - холерика | 3 |
|  | Итого: | 17баллов |
|  |  |  |

Эталоны ответов к тестовым заданиям по Учебной дисциплине «Основы деловой культуры»

Вариант I

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Номер задания | Вариант ответа |
|  | 1 | а |
|  | 2 | а |
|  | 3 | в |
|  | 4 | Конструктивная критика |
|  | 5 | мимика |
|  | 6 | Профессиональная этика |
|  | 7 | пауза |
|  | 8 | Эффект проекции |
|  | 9 | Межличностный, внутриличностный, групповой |
|  | 10 | Застенчивый, робкий, ненастойчивый. |

Вариант II

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Номер задания | Вариант ответа |
|  | 1 | а |
|  | 2 | б |
|  | 3 | в |
|  | 4 | Тип темперамента |
|  | 5 | Рефлексивное слушание |
|  | 6 | взгляд |
|  | 7 | уточнение |
|  | 8 | Эффект ореола |
|  | 9 | Краткость, вежливый тон, чёткое произношение |
|  | 10 | Общителен, легко сходиться с людьми, легко переживает неудачи |

Вариант III

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Номер задания | Вариант ответа |
|  | 1 | а |
|  | 2 | в |
|  | 3 | в |
|  | 4 | Деловой этикет |
|  | 5 | Социальный конфликт |
|  | 6 | жесты |
|  | 7 | пересказ |
|  | 8 | Эффект новизны |
|  | 9 | Простота, логичность, убедительность |
|  | 10 | Работоспособен, деловит, вдумчив. |

Вариант III

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Номер задания | Вариант ответа |
|  | 1 | а |
|  | 2 | в |
|  | 3 | в |
|  | 4 | Деловая беседа |
|  | 5 | Публичное выступление |
|  | 6 | поза |
|  | 7 | реплика |
|  | 8 | Эффект стереотипа |
|  | 9 | Тактичность, доброжелательный тон, критика поступка, а не самого человека |
|  | 10 | Склонность к лидерству, быстрота действий, вспыльчив. |

5