

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Косенок Сергей Михайлович
 Должность: ректор
 Дата подписания: 18.06.2025 06:08:08
 Уникальный программный ключ:
 e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d7d46b5d4cf876

**Тестовое задание для диагностического тестирования по
 по дисциплине**

«Технологии проведения совещаний и переговоров» 6 семестр

Код, направление подготовки	38.03.04 Государственное и муниципальное управление
Направленность (профиль)	Управление и аналитика в государственном и муниципальном секторе
Форма обучения	Очная
Кафедра-разработчик	Государственного, муниципального управления и управления персоналом
Выпускающая кафедра	Государственного, муниципального управления и управления персоналом

	Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса
1	ПК-2.5 ПК-4.1	_____ - это простейший прием, состоящий в умении внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями (выберите верный вариант)	А. Нереплексивное общение. Б. Рефлексивное общение. В. Установка. Г. Провокация.	низкий
2	ПК-2.5 ПК-4.1	Язык жестов, включающий такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы – это (выберите верный вариант):	А. Невербальное общение. Б. Вербальное общение. В. Межличностное общение. Г. Переговоры.	низкий
3	ПК-2.5 ПК-4.1	Оптимальным публичным расстоянием считается (выберите верный вариант):	А. 1 метр Б. Расстояние вытянутой руки В. Расстояние вытянутой ноги Г. 20 сантиметров	низкий
4	ПК-2.5 ПК-4.1	Вербальные средства коммуникации – это (выберите верный вариант):	А. Слова Б. Интонация В. Тембр Г. Мимика	низкий
5	ПК-2.5 ПК-4.1	Невербальные средства коммуникации – это (выберите верный вариант):	А. Слова Б. Интонация В. Тембр Г. Мимика	низкий

6	ПК-2.5 ПК-4.1	Вопрос «Вы позволите мне предложить решение проблемы?» относится к (выберите верный ответ):	А. Вступительный. Б. Информационный. В. Контрольный. Г. Подтверждающий.	средний
7	ПК-2.5 ПК-4.1	Оптимальным публичным расстоянием считается (выберите верный вариант):	А. Более 3,7 м. Б. 1,2–3,7 м. В. 0,5–1,2 м. Г. До 50 м.	средний
8	ПК-2.5 ПК-4.1	При доминантном рукопожатии рекомендуется (выберите верные варианты):	А. При обращенной вниз руке партнера сделать шаг вперед правой ногой и встать перед этим человеком слева, вторгаясь тем самым в его личную зону. Б. Обхватить руку партнера сверху за запястье и затем встряхнуть ее. В. Оба варианта верны. Г. Ни один вариант неверен.	средний
9	ПК-2.5 ПК-4.1	«Набычивание», когда плечи приподняты, голова опущена, взгляд исподлобья, сопровождающаяся рисованием на листе бумаги стрел, кругов означает (выберите верный вариант):	А. Позу обиды. Б. Жесты нежелания слушать разговор. В. Жесты несогласия. Г. Жесты подозрительности.	средний
10	ПК-2.5 ПК-4.1	В целях эффективного проведения беседы рекомендуется (выберите верные варианты):	А. Быть конгруэнтным (равным партнеру, созвучным его ритму). Б. Вызывать симпатию и доверие партнера. В. Все варианты верны. Г. Нет верных вариантов.	средний
11	ПК-2.5 ПК-4.1	Каких фраз следует избегать при начале разговора (выберите верные варианты):	А. «Извините, если помешал...». Б. «Пожалуйста, если у Вас есть время на меня выслушать...». В. «Я бы хотел еще раз услышать...». Г. «Прошу прощения, что отвлекаю...».	средний
12	ПК-2.5 ПК-4.1	Прием, позволяющий кратко изгладать ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы	А. Зацепка. Б. Прямой подход. В. Стимулирование воображения.	средний

		называется (выберите верный вариант):	Г. Снятие напряженности.	
13	ПК-2.5 ПК-4.1	_____ - система целесообразно подобранных мыслей и слов, посредством которых один или несколько собеседников хотят оказать определенное влияние на другого собеседника или на группу собеседников в целях изменения соответствующей ситуации, т.е. с целью создания новой деловой ситуации или нового делового отношения.	А. Деловая беседа. Б. Разговор. В. Общение. Г. Переговоры.	средний
14	ПК-2.5 ПК-4.1	Деловой этикет, основанный на демонстрации уважения и неприкосновенности личного пространства характерен для (выберите верный вариант):	А. Китай. Б. Япония. В. Россия. Г. Индия.	средний
15	ПК-2.5 ПК-4.1	Деловой этикет, основанный на строгой иерархии отношений старших и младших, использовании посредников в сложных и спорных вопросах, дарения подарков в знак благодарности за услугу и помощь характерен для (выберите верный вариант):	А. Китай. Б. Япония. В. Россия. Г. Индия.	средний
16	ПК-2.5 ПК-4.1	К основным видам психологического рекламного воздействия относят (выберите верные варианты):	А. Информирование. Б. Убеждение. В. Внушение. Г. Побуждение.	высокий
17	ПК-2.5 ПК-4.1	На этапе подготовки переговоров необходимо выполнить следующие действия (выберите верный вариант):	А. Оценить уровень подготовки (организацию, подбор команды, стратегию и т.д.). Б. Установить, была ли соблюдена запланированная поэтапная программа ведения переговоров. В. Оценить, что следует	высокий

			предпринять в связи с тем, что не все цели были достигнуты. Г. Изучить следствия и уроки прошедших переговоров.	
18	ПК-2.5 ПК-4.1	От официальных представителей организации требуется, в идеале (выберите верный вариант):	А. Воспитанность. Б. Доброжелательность. В. Глубокая профессиональная компетентность. Г. Владение методами межличностного общения.	высокий
19	ПК-2.5 ПК-4.1	Причинами серьезных затруднений в общении с партнерами является: (выберите верные варианты)	А. Мнения других лиц. Б. Стереотипы. В. Погода. Г. Барьеры.	высокий
20	ПК-2.5 ПК-4.1	К паравербальным средствам коммуникации относятся...	А. Мимика Б. Жесты В. Интонация Г. Громкость голоса	высокий