

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Косенок Сергей Иванович
 Должность: ректор
 Дата подписания: 18.06.2025 06:08:08
 Уникальный программный ключ:
 e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

Тестовое задание для диагностического тестирования по дисциплине:

Этика деловых отношений, 2 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 и муниципального управления и управления персоналом
Выпускающая кафедра	Государственного и муниципального управления и управления персоналом

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности вопроса
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	1. ... - философская наука, которая изучает возникновение и сущность морали, моральные понятия и императивы <i>(дополните, впишите недостающее слово на месте пропуска)</i>	Этичность, деловые отношения, этика	Низкий
ОПК-3.3	2. Автор, который ввел понятие «этика» <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) Платон; б) Аристотель; в) Кант; г) Маркс.	Низкий
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	3. Что относят к невербальным средствам общения <i>(выберите все правильные ответы)</i>	а) голос; б) интонационные характеристики голоса; в) движения тела; г) речь; д) тактильное воздействие; е) пространственную организацию общения.	Средний
ОПК-3.3	4. Выделите принцип, на котором не может быть основано деловое общение	а) доброжелательность б) порядочность в) тактичность г) эгоизм	Низкий

	<i>(выберите один правильный ответ)</i>		
ПК-4.2	5. Как называется неумение при общении определить необходимую меру в выражениях и поступках, в проявлении интереса к другому человеку? <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а)бестактность б)воспитанность в)порядочность г)тактичность д) уважение	Высокий
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	6. Внутренние отношения на предприятии и систему его приоритетов – организационную культуру определяет <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) корпоративная культура; б) личная культура; в) профессиональная культура; г) национальная культура.	Средний
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	7. С чем нужно ознакомиться при налаживании деловых контактов с зарубежными партнерами и поездках за границу <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) с обычаями и этикетом; б) с кухней; в) с транспортными развязками.	Средний
ПК-4.2 УК-9.3	8. Нравственные отношения предполагают рассмотрение другого человека в качестве <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) объекта, на который направлено мое действие; б) равного мне человека, имеющего право на уважение достоинства; в) человек человеку – бревно, лишь бы цель была достигнута; г) человек человеку – волк. Такова природа человека.	Высокий
УК-9.3	9. Тактичность – это... <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) внутренний голос человека; б) определенный круг обязательств и исполнение своих обязанностей, сложившихся на основе профессиональных или общественных отношений; в) сделал, и что хотел сделать; г) способность и привычка человека вести себя, уважая	Средний

		достоинство другого человека; д) способность человека осуществлять внутренний нравственный самоконтроль.	
ОПК-3.3	10. Какая зона дистанции используется во время официальных встреч <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) личная; б) персональная; в) социальная; г) интимная.	Средний
ПК-4.2	11. Имидж – это ... <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) сформировавшийся образ делового человека (организации), в котором выделяются ценностные характеристики и черты, оказывающие определенное воздействие на окружающих; б) способность человека иметь определенный вес среди людей, пользоваться их признанием и уважением; в) желание и готовность действовать определенным образом; г) совокупность свойств личности, определяющих типичные способы ее реагирования на жизненные обстоятельства	Низкий
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	12. Где следует размещать бейдж <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) на левой стороне груди; б) на правой стороне груди; в) на шее; г) все ответы неверны.	Средний
УК-9.3	13. Стандартный размер персональной деловой визитной карточки <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) 50 x 90 мм; б) 50 x 75 мм; в) 50 x 95 мм; г) все ответы неверны.	Средний
ОПК-3.3 ПК-4.2	14. Манипулятивные технологии делового общения — это такие	а) психотехнические приемы манипулирования, техники расположения и убеждения	Высокий

УК-9.3	технологии, в которых присутствуют <i>(выберите все правильные ответы)</i>	по отношению к партнеру — адресату воздействия; б) открытое принуждение партнера к каким – либо поведенческим действиям; в) скрытое психологическое воздействие на делового партнера.	
ОПК-3.3	15. Персональная дистанция в процессе общения <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) свыше 350 см; б) 50 – 120 см; в) 120 – 350 см.	Средний
ПК-4.2	16. К методам ведения деловых переговоров относят следующие <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) метод обмена мнениями, компромиссный метод, метод идентификации; б) метод фальсификации, метод возможных допущений, метод интеграции; в) компромиссный метод, метод интеграции, вариационный метод.	Высокий
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	17. Один из компонентов культуры делового общения является <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) взаимная похвала; б) служебный этикет; в) столкновение интересов.	Средний
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	18. Один из психологических приемов перед вступлением в деловой контакт с собеседником <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) зрительный контакт; б) обонятельный контакт; в) осязательный контакт.	Высокий
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	19. Профессиональная этика – это... <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) кодекс поведения, предписываемый тип отношений, которые представляются наилучшими с точки зрения выполнения работниками своих служебных обязанностей в той или иной профессиональной сфере;	Низкий

		б) комплексная прикладная наука об организационно-экономических, административно-управленческих, технологических, правовых, групповых и личностных факторах, способах и методах воздействия на персонал предприятия для повышения эффективности в достижении целей организации; в) процесс развития у сотрудников специфических профессиональных навыков посредством специальных методов обучения; г) логические взаимоотношения уровней управления и функциональных областей, построенные в той форме, которая позволяет наиболее эффективно достичь целей организации.	
ОПК-3.3 ПК-4.2 УК-9.3	20. Деловая беседа предполагает <i>(выберите один правильный ответ)</i>	а) использование лести; б) использование литературного языка; в) комплиментарное воздействие; г) чрезмерное использование иностранных слов и профессионального жаргона	Средний