**Тестові завдання для поточного контролю засвоєння навчального матеріалу**

**Розділ 1. Теоретичні основи психології управління**

*1. Предметом науки управління є управлінські відносини*:

а) між членами підрозділу;

б) між різними організаційними підрозділами;

**в)** між суб’єктом й об’єктом управління;

г) між керівними органами на виробництві.

*2. Предметом психології управління є:*

а) управлінська діяльність;

б) психологічні закономірності управлінської діяльності;

в) сукупність психічних явищ і відносин;

**г)** психологічні закономірності управлінської діяльності, сукупність психічних явищ і відносин в організації.

*3. До категорії персоналу управління можна віднести*:

а) відповідального за конкретну операцію працівника;

б) відповідального за протипожежну охорону;

в) робітника відділу технічного контролю;

**г**) функціонального менеджера.

*4. Категорію службовців апарату управління складають:*

**а**) секретарі, друкарки, техніки, лаборанти та ін.;

б) лідери конкретного виробничого підрозділу;

в) працівник відділу кадрів;

г) відповідальні за конкретні етапи роботи.

*5. Управління – це:*

а) складова менеджменту;

б) керівництво людьми;

в) цілеспрямована дія на об’єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв’язку зі зміною обставин;

**г)** управлінська діяльність.

*6. Нечисленна за складом група, члени якої об’єднані спільною діяльністю або перебувають в безпосередньому контакті називається*

а) колектив;

**б)** мала соціальна група;

в) відділ;

г) організація.

*6. Організація – це група людей, діяльність яких координується задля досягнення*:

а) прибутку;

**б)** спільної мети;

в) конкурентних переваг;

г) ринкових позицій.

*7.**Об’єктом психології управління є:*

**а)** люди, включені в самостійні організації, діяльність яких орієнтована на корпоративно-корисні цілі;

б) практика управління;

в) розвиток соціології організацій;

г) вивчення мотивів поведінки особи в процесі трудової діяльності та вибір засобів оптимального впливу на них (передбачає проведення психологічного аналізу особи працівника.

*8. Джерелом психології управління є:*

а) практика управління;

б) розвиток психологічної науки;

в) розвиток соціології організацій;

**г)** формування психологічного клімату в колективі.

*9. Що не є актуальною проблемою психології управління?*

а) психологія діяльності керівника;

б) соціально-психологічні питання виробничих груп і колективів;

в) психологія особистості керівника;

**г)** проблема відповідності працівника його професії.

*10. Управління як соціальний процес завжди підпорядкований*:

а) дії інструкцій і формулярів;

б) прогнозуванню;

**в)** системі неформальних зв’язків, соціальних залежностей і міжособистісних відносин;

г)формально встановленій між членами організації посадовій субординації.

**Розділ 2. Психологія індивідуального стилю управління**

*1. Лідер – це*:

а) людина, яку призначає керівництво;

б) людина, яка проголошує себе лідером;

в) новий член колективу з вищою освітою, на відміну від решти членів колективу;

**г)** людина, яка неформально обирається членами колективу, приймаючи на себе певні функції.

*2. Керівник – це:*

**а)** людина, яка з найменшими втратами реалізує конкретну мету;

б) людина, яка корегує поведінку членів колективу;

в) людина, яка завжди виступає в колективі в ролі лідера;

г) людина, яка ідейно заряджає членів колективу на виконання певного завдання.

*3. Керівництво*

**а)** характеризує психологічні відносини, що виникають у групі «по вертикалі»;

б) характеризує домінування й підпорядкування по горизонталі;

в) характеризує суб’єкт-суб’єктні стосунки в колективі;

г) характеризує першість серед рівних у колективі.

4. *Особистість, чиї установки й орієнтації вважаються еталоном для всіх або більшості членів групи*:

а) авторитетний член групи

**б)** лідер;

в) керівник;

г) високостатусний член групи.

*5. Діяльність керівника регламентується:*

а) морально-психологічними нормами спільної діяльності;

**б)** відповідним правовим забезпеченням;

в) матеріальними стосункам між суб’єктом і об’єктом професійної діяльності;

г) вимогами вищого керівництва.

*6*. *Керівник-лідер – це член колективу, який не*

а) повинен бути організатором спільної діяльності;

б) повинен емоційно-психологічно впливати;

в) повинен досягти матеріального добробуту членів колективу;

**г)** повинен сприймати загальні потреби й проблеми керованого колективу, як свої власні.

7. *Велика самостійність підлеглих – перевага \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ стилю керівництва*:

а) авторитарного

**б)** ліберального;

в) демократичного;

г) колегіального.

*8. Керівник повинен бути*

а) значно інтелектуально вищим, ніж підлеглі;

б) значно інтелектуально поступатися підлеглим;

в) інтелектуально рівним підлеглим;

**г)** незначно інтелектуально вищим, ніж підлеглі.

9. *Оцінка своїх здібностей, життєвих цілей і можливості їх досягнення, свого місця серед інших людей – це*

а) погляд на себе з боку;

б) самопізнання;

**в)** самооцінка;

г) усі відповіді вірні.

*10. Успішність управлінської діяльності не залежить*

**а)** від матеріальної успішності керівника;

б) від досвіду керівника;

в) від відносини з підлеглими;

г) від мотивації керівника.

11. *Те, якими способами члени колективу заохочуються до ініціативи і творчості, як здійснюється контроль, визначає*

а) темперамент керівника;

**б)** стиль керівництва;

в) характер керівника;

г) самооцінка керівника.

*12. Стиль управління – це*

**а)** відносно стійка система способів, методів і форм впливу керівника на підлеглих відповідно до цілей спільної діяльності;

б) методика досягнення необхідного результату;

в) генеральна лінія керівництва підприємства, спрямована на виконання виробничих завдань;

г) набір прийомів, що забезпечують економічну стабільність підприємства.

13. *К. Левін виокремив класичні стилі управління (зайвий викреслити)*:

а) авторитарний;

б) ліберальний;

**в)** наглядовий;

г) демократичний.

*14. У групах з високим рівнем розвитку й освіти її членів переважають очікування*

а) авторитарного стилю управління;

б) ліберального стилю управління;

в) командного стилю управління;

**г)** демократичного стилю управління.

**Розділ 3. Психологія управління діяльністю й поведінкою підлеглих**

*1. Індивід – це*

**а)** будь-яка людина;

б) це найголовніше в людині, найважливіша її соціальна ознака;

в) єдність неповторних особистісних властивостей конкретної людини;

г) найважливіша соціальна ознака особистості.

*2. Індивідуальність – це*

а) будь-яка людина;

б) це найголовніше в людині, найважливіша її соціальна ознака;

**в)** єдність неповторних особистісних властивостей конкретної людини;

г) найважливіша соціальна ознака особистості.

*3. Особистість – це*

а) будь-яка людина;

б) це найголовніше в людині, найважливіша її соціальна ознака;

в) єдність неповторних особистісних властивостей конкретної людини;

**г)** найважливіша соціальна ознака особистості.

4. *Стан потреби в чому-небудь, який переживає людина –*це

а) мотив;

**б)** потреба;

в) інтерес;

г) схильність.

*5. Виключно вродженою властивістю нервової системи є*

**а)**темперамент;

б) здібності;

в) характер;

г) усі відповіді вірні.

6. Низьким рівнем психічної активності, сповільненістю рухів, швидкою стомлюваністю, високою вразливістю характеризується:

а)сангвінік;

б) холерик;

в) флегматик;

**г)** меланхолік.

*7. Як називається здатність особистості, в основі якої лежать динамічні особливості психічних явищ:*

**а)** темперамент;

б) здатності;

в) характер;

г) спрямованість.

8. Контактний, невимушений, життєрадісний і відкритий – це риси

**а)** холерика;

б) флегматика;

**в)** сангвініка;

г) меланхоліка.

**9. *Відтворення зовнішніх рис індивіда*:**

**а) насмішка;**

**б) наслідування;**

**в) обурення;**

**г) розуміння.**

10. *Надмірна близькість з підлеглими – це недолік \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ стилю керівництва*

**а)** пасивного;

**б)** авторитарного;

**в)** демократичного;

**г)** колегіального.

**11. *Здатність поставити себе на місце іншої людини*:**

**а) егоїзм;**

**б) пригнічення;**

**в) пристосовність;**

**г) уподібнення.**

**12. *Положення, яке займає людина в соціальній групі, називається:***

**а) соціальна роль;**

**б) соціальний статус;**

**в) соціальна перцепція;**

**г) індивідуальний стиль.**

13. *Вплив людини на колектив, якого вона досягає своєю працею, професійними знаннями, організаторськими здібностями, умінням працювати з людьми – це:*

**а)** харизма;

**б)** лідерство;

**в)** авторитет;

**г)** керівництво.

*14. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ методи управління, засновані на дисципліні, чіткій субординації і суворій регламентації діяльності, характерні для формальних організацій*

**а)**адміністративні;

б) законодавчі;

в) соціально-психологічні;

г) економічні.

15. *Активний, імпульсивний, агресивний, мінливий – це риси*

**а)**холерика;

б) флегматика;

в) сангвініка;

г) меланхоліка.

16. *Загальні цінності, переконання, що розділяються і приймаються членами організації*

а) правила внутрішнього розпорядку;

б) статут організації;

**в)** корпоративна культура;

г) посадові обов’язки.

**Розділ 4. Управлінське спілкування в діяльності керівника**

1. *Взаємодія у процесі спілкування відноситься до*:

а) інтерактивної функції спілкування;

**б)** комунікативної функції спілкування;

в) перцептивної функції спілкування;

г) пізнавальної функції спілкування.

*2. Перцептивна сторона спілкування – це*

а)вироблення єдиної стратегії взаємодії;

**б)** сприйняття, пізнання й розуміння партнерів по спілкуванню;

в) обмін інформацією;

г) уміння нав’язати партнеру по спілкуванню свою думку.

*3. Комунікативна сторона спілкування – це*

а)вироблення єдиної стратегії взаємодії;

б) сприйняття, пізнання й розуміння партнерів по спілкуванню;

**в)** обмін інформацією;

г) уміння нав’язати партнеру по спілкуванню свою думку.

*4. Інтерактивна сторона спілкування – це*

**а)**вироблення єдиної стратегії взаємодії;

б) сприйняття, пізнання й розуміння партнерів по спілкуванню;

в) обмін інформацією;

г) уміння нав’язати партнеру по спілкуванню свою думку.

5. *Осягнення емоційних станів іншої людини, співпереживання при спілкуванні – це:*

а)рефлексія;

**б)** емпатія;

в) проектування;

г) атракція.

6. *До невербальних способів спілкування відноситься*:

**а)** міміка;

б) мова;

в) письмо;

г) кодування інформації.

*7. До вербальних способів спілкування відноситься:*

а) жестикуляція;

б) мімічні реакції;

**в)** мова;

г) вибір дистанції.

8. *Психологічним бар’єром у процесі спілкування можуть виступати*:

а) відмінності в мові;

б) гендерні відмінності;

в) професійні відмінності;

**г)** відмінності в сприйнятті ситуації.

9. *З психологічної точки зору при встановленні контакту необхідно враховувати*:

**а)** темперамент;

б) вік;

в) стать;

г) соціальний статус людини

10. *Спілкування у процесі вирішення професійних завдань визначає \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ характер управлінської діяльності*:

а) виховний;

**б)** організаторський;

в) творчий;

г) комунікативний.

11. *Здійснення діяльності у стресових, напружених умовах визначає характер управлінської діяльності*:

а) комунікативний;

б) творчий;

в) нормативний;

**г)** емоційно-напружений.

12. *Ефект поблажливості у процесі дії механізму стереотипізації – це*:

а) тенденція пов’язування характеристику однієї риси характеру з іншими властивостями людини;

б) оцінка в чорно-білих фарбах;

**в)** занадто позитивна оцінка спостережуваних подій, вчинків нормативний;

г) прагнення усереднювати оцінки спостережуваних процесів і явищ.

13. *Ефект ореолу у процесі дії механізму стереотипізації – це*:

**а)** тенденція пов’язування характеристику однієї риси характеру з іншими властивостями людини;

б) оцінка в чорно-білих фарбах;

в) занадто позитивна оцінка спостережуваних подій, вчинків нормативний;

г) прагнення усереднювати оцінки спостережуваних процесів і явищ.

14. *Ефект центральної тенденції у процесі дії механізму стереотипізації – це*:

а) тенденція пов’язування характеристику однієї риси характеру з іншими властивостями людини;

б) оцінка в чорно-білих фарбах;

в) занадто позитивна оцінка спостережуваних подій, вчинків нормативний;

**г)** прагнення усереднювати оцінки спостережуваних процесів і явищ.

15. *Ефект узагальнення у процесі дії механізму стереотипізації – це*:

а) тенденція пов’язування характеристику однієї риси характеру з іншими властивостями людини;

**б)** оцінка в чорно-білих фарбах;

в) занадто позитивна оцінка спостережуваних подій, вчинків нормативний;

г) прагнення усереднювати оцінки спостережуваних процесів і явищ.

16. *Просторові зони, в яких здійснюється спілкування в залежності від характеру спілкування:*

а) інтимна зона – від \_\_\_\_ см до \_\_\_\_ см;

б) особиста зона – від \_\_\_\_ см до \_\_\_\_ см;

в) соціальна зона – від \_\_\_\_ см до \_\_\_\_ см;

г) публічна зона – від \_\_\_\_ см до \_\_\_\_ см.

**Розділ 5. Психологія управлінського впливу в діяльності керівника**

1. *Потенційна здатність керівника цілеспрямовано й ефективно впливати на своїх підлеглих формується шляхом оволодіння ним трьома блоками знань (зайве закреслити):*

а) знання основних способів психологічного впливу;

б) знання змісту і специфіки управлінського впливу;

**в)** знання керівних настанов і документів організації;

г) знання індивідуальних особливостей об’єктів впливу.

1. *Структура управлінського впливу включає наступні компоненти (зайве закреслити):*

**а)** штатна структура організації (кількість штатних одиниць структурного підрозділу);

б) суб’єкт (окремі особистості, група осіб, різні організації, які є провідною підсистемою в будь-якій системі управління);

в) об’єкт (різноманітні соціально-психологічні явища й феномени: особистість, спільності, їх спосіб життя й діяльність з метою якісного та повного вирішення завдань організації);;

г) способи впливу (традиційно виділяють чотири основних: навіювання, зараження, наслідування та переконання).

1. *Навіювання – це спосіб управлінського впливу:*

а) заснований на несвідомій, мимовільній схильності індивіда до певних емоційних станів, що передаються ззовні;

**б)** заснований на некритичному сприйнятті та прийнятті індивідом цілеспрямованого потоку інформації, яка не потребує доказів і логіки та містить готові висновки;

в) заснований на передачі логічно вибудуваної інформації і ставить за мету добровільне її прийняття як спонукальний мотив діяльності;

г) заснований не тільки на прийнятті зовнішніх рис поведінки іншої людини або масових психічних станів, але й на відтворенні індивідом рис і зразків поведінки.

1. *Зараження – це спосіб управлінського впливу:*

**а)** заснований на несвідомій, мимовільній схильності індивіда до певних емоційних станів, що передаються ззовні;

б) заснований на некритичному сприйнятті та прийнятті індивідом цілеспрямованого потоку інформації, яка не потребує доказів і логіки та містить готові висновки;

в) заснований на передачі логічно вибудуваної інформації і ставить за мету добровільне її прийняття як спонукальний мотив діяльності;

г) заснований не тільки на прийнятті зовнішніх рис поведінки іншої людини або масових психічних станів, але й на відтворенні індивідом рис і зразків поведінки.

1. *Переконання – це спосіб управлінського впливу:*

**а)** заснований на передачі логічно вибудуваної інформації і ставить за мету добровільне її прийняття як спонукальний мотив діяльності;

б) заснований на несвідомій, мимовільній схильності індивіда до певних емоційних станів, що передаються ззовні;

в) заснований на некритичному сприйнятті та прийнятті індивідом цілеспрямованого потоку інформації, яка не потребує доказів і логіки та містить готові висновки;

г) заснований не тільки на прийнятті зовнішніх рис поведінки іншої людини або масових психічних станів, але й на відтворенні індивідом рис і зразків поведінки.

1. *Наслідування – це спосіб управлінського впливу:*

а) заснований на несвідомій, мимовільній схильності індивіда до певних емоційних станів, що передаються ззовні;

б) заснований на некритичному сприйнятті та прийнятті індивідом в)цілеспрямованого потоку інформації, яка не потребує доказів і логіки та містить готові висновки;

**в)** заснований не тільки на прийнятті зовнішніх рис поведінки іншої людини або масових психічних станів, але й на відтворенні індивідом рис і зразків поведінки;

г) заснований на передачі логічно вибудуваної інформації і ставить за мету добровільне її прийняття як спонукальний мотив діяльності.

1. *Структурно управлінське розпорядження включає такі елементи (зайве закреслити):*

а) мотиваційна частина;

б) змістовна частина;

в) частина, що зобов’язує;

**г)** підсумовуюча частина.

1. *Процедура переконання включає такі види впливів, що переконують (зайве закреслити)*:

а) інформування;

б) роз’яснення;

**в)** навіювання;

г) доказ і спростування.

1. *«Туманний наказ» як варіант віддачі наказу:*

а) метод заснований на припущенні, що страх є достатнім мотивом;

б) керівник звертається до логіки, почуття особистої зацікавленості або лояльності підлеглого;

**в)** метод характеризується неясністю, неконкретністю й розмитістю вимог;

г) керівник використовує правила й вимоги звичайної субординації, щоб змусити підлеглого виконати певне завдання.

1. *«Наказ-загроза» як варіант віддачі наказу:*

а) керівник намагається апелювати до кращих почуттів підлеглого;

**б)** метод заснований на припущенні, що страх є достатнім мотивом;

в) керівник звертається до логіки, почуття особистої зацікавленості або лояльності підлеглого;

г) метод характеризується неясністю, неконкретністю й розмитістю вимог.

1. *«Наказ-домовленість» як варіант віддачі наказу:*

а) керівник намагається апелювати до кращих почуттів підлеглого;

б) метод заснований на припущенні, що страх є достатнім мотивом;

**в)** керівник звертається до логіки, почуття особистої зацікавленості або лояльності підлеглого;

г) метод характеризується неясністю, неконкретністю й розмитістю вимог.

1. *«Наказ-прохання» як варіант віддачі наказу:*

**а)** керівник намагається апелювати до кращих почуттів підлеглого;

б) метод заснований на припущенні, що страх є достатнім мотивом;

в) керівник звертається до логіки, почуття особистої зацікавленості або лояльності підлеглого;

г) керівник використовує правила й вимоги звичайної субординації.

1. *«Наказ – категорична вимога» як варіант віддачі наказу:*

а) керівник намагається апелювати до кращих почуттів підлеглого;

**б)** керівник використовує правила й вимоги звичайної субординації;

в) керівник звертається до логіки, почуття особистої зацікавленості або лояльності підлеглого;

г) метод заснований на припущенні, що страх є достатнім мотивом.

1. *«Наказ-підкуп» як варіант віддачі наказу:*

а) керівник намагається апелювати до кращих почуттів підлеглого;

б) керівник використовує правила й вимоги звичайної субординації;

в) керівник звертається до логіки, почуття особистої зацікавленості або лояльності підлеглого;

**г)** керівник може надати своєму підлеглому деякі переваги, якщо він певним чином змінить свою поведінку, свої дії або буде виконувати що-небудь.

1. *Аргументування в управлінській діяльності керівника – це*

а) спосіб вербального (словесного) впливу, який включає в себе систему доводів, збудованих за законами формальної логіки;

б) спосіб вербального (словесного) впливу, під час якого відбувається зміна думки індивіда

**в)** метод переконання, призначений для раціонального обґрунтування будь-якого твердження за допомогою інших тверджень;

г) психологічний вплив на свідомість людини, при якому відбувається некритичне сприйняття іншої точки зору.

1. *Переконання в управлінській діяльності керівника – це*

**а)** спосіб вербального (словесного) впливу, який включає в себе систему доводів, збудованих за законами формальної логіки;

б) спосіб вербального (словесного) впливу, під час якого відбувається зміна думки індивіда

в)метод переконання, призначений для раціонального обґрунтування будь-якого твердження за допомогою інших тверджень;

г) психологічний вплив на свідомість людини, при якому відбувається некритичне сприйняття іншої точки зору.

1. *Вплив в управлінській діяльності керівника – це*

а) спосіб вербального (словесного) впливу, який включає в себе систему доводів, збудованих за законами формальної логіки;

**б)** спосіб вербального (словесного) впливу, під час якого відбувається зміна думки індивіда

в)метод переконання, призначений для раціонального обґрунтування будь-якого твердження за допомогою інших тверджень;

г) психологічний вплив на свідомість людини, при якому відбувається некритичне сприйняття іншої точки зору.

1. *Навіювання в управлінській діяльності керівника – це*

а) спосіб вербального (словесного) впливу, який включає в себе систему доводів, збудованих за законами формальної логіки;

б) спосіб вербального (словесного) впливу, під час якого відбувається зміна думки індивіда

в)метод переконання, призначений для раціонального обґрунтування будь-якого твердження за допомогою інших тверджень;

**г)** психологічний вплив на свідомість людини, при якому відбувається некритичне сприйняття іншої точки зору.

**Розділ 6. Маніпулювання як метод психологічного впливу в управлінській діяльності**

1. *Маніпулювання за своїм змістом – це*

**а)** форма управління, при якій ігноруються власні цілі та інтереси об’єкта управління;

б) форма пошуку компромісного рішення в процесі професійної діяльності;

в) примусові дії керівника, спрямовані на задоволення його власних потреб;

г) узгоджені дії, спрямовані на досягнення спільної мети.

*2. Поняття «маніпуляція» вживається (зайве закреслити):*

а) як позначення специфічного загального підходу до соціальної взаємодії й управління, який передбачає активне використання різноманітних способів прихованого примусу людей;

б) як позначення специфічного виду психологічного впливу;

**в)** як відкриті агресивні дії спрямовані на досягнення конкретної вигоди;

г) для позначення певних організаційних форм застосування таємного примусу людини й окремих способів або прийомів прихованого психологічного впливу на особистість.

*3.* *Маніпуляції й акти маніпулятивного впливу виступають як складові елементи процесу соціального управління та комунікації*

а) як складові елементи реальної виробничої діяльності;

**б)** як складові елементи процесу соціального управління та комунікації;

в) як складові елементи процесу налагодження виробничих стосунків між керівником і підлеглим;

г) як складові елементи процесу пошуку компромісних рішень складних виробничих проблем.

*4. Маніпуляційна комунікація – це:*

а) коли партнери по спілкуванню без проблем знаходять компромісне вирішення проблемних питань;

б) коли для комунікації цілей виконується умова досягнення взаєморозуміння учасниками комунікації;

**в)** коли зовнішня мета не оголошується відкрито або приховується спеціальними засобами;

г) коли зовнішня мета оголошується відкрито й не приховується спеціальними засобами.

*5. Конвенційна комунікація – це:*

а) коли зовнішня мета оголошується відкрито й не приховується спеціальними засобами;

**б)** коли для комунікації цілей виконується умова досягнення взаєморозуміння учасниками комунікації;

в) коли зовнішня мета не оголошується відкрито або приховується спеціальними засобами;

г) коли партнери по спілкуванню без проблем знаходять компромісне вирішення проблемних питань.

*6. Особливість психологічної маніпуляції полягає в тому, що:*

**а)** маніпулятор прагне приховати свої наміри;

б) маніпулятор прагне досягти компромісу;

в) маніпулятор не приховує свої наміри;

г) маніпулятор прагне повністю підкорити своїй волі опонента.

*7. Основні ознаки маніпуляції – це (зайве закреслити):*

а) прихованість цілей і засобів маніпулятора;

б) прийняття адресатом на себе відповідальності за те, що відбувається;

в) усвідомленість маніпулятором своїх цілей і засобів;

**г)** бажання маніпулятора довести до співрозмовника, що його мета буде досягнута за будь-яких умов.

*8. Основні складові маніпулятивного впливу – це (зайве закреслити):*

а) спотворення інформації;

б) спосіб подачі інформації;

**в)** оголошення намірів маніпулятора;

г) приховування інформації.

*9. Протистояння маніпулятивному впливу вимагає вміння:*

а) розпізнавати порушення балансу певних елементів взаємодії;

б) розпізнавати невідповідності в поведінці партнера;

в) розпізнавати незвичайність компонування або подачі інформації;

**г)** розпізнавати позитивні сигнали, що спрямовані на пошук компромісу.

*10. Маніпулятивна «пастка» – це:*

а) прийом досягнення компромісу між маніпулятором та його опонентом;

б) прийом досягнення узгодженості з окремих питань;

**в)** прийом досягнення позитивного результату для маніпулятора;

г) прийом для часткового досягнення узгодженості з окремих питань.

**Розділ 7. Психологія управління груповими явищами та процесами в діяльності керівника**

*1. Суб’єктивним чинником, що впливає на поведінку людини в організації, є:*

а) групові норми;

**б)** особистісні властивості;

в) система стимулювання;

г) імідж організації*.*

*2. Причини, що зумовлюють виникнення неформальних груп всередині організації (зайве закреслити):*

**а)** бажання об’єднання для покращення конкурентоздатності організації;

б) у неформальній групі більше можливостей надати або попросити допомоги в колег;

в) потреба бути ближче до тих, кому ми симпатизуємо;

г) незадоволеність потреб її членів, що виходять за межі організації.

*3. Групова динаміка – це:*

а) це процес взаємовпливу керівництва та підлеглих для виконання організаційних завдань, що стоять перед колективом;

**б)** це сукупність внутрішньо групових соціально-психологічних процесів і явищ, що характеризують весь цикл життєдіяльності організації та психологічні зміни, що відбуваються в ній;

в) це феномен задоволення особистих потреб членів колективу;

г) це процес управлінського впливу керівництва на членів організації з метою вирішення управлінських задач.

*4. Процеси групової динаміки в організації формують такі групові феномени (зайве закреслити):*

**а)** успішне виконання виробничих планів, що стоять перед колективом;

б) систему соціальних зв’язків і контактів;

в) внутрішньо організаційні (внутрішньо колективні) звичаї, традиції, звички;

г) груповий (колективний) настрій.

*5. Стадії розвитку колективу організації – це (зайве закреслити):*

а) стадія виникнення;

б) стадія формування;

**в)** стадія узгодження соціальних зв’язків і контактів;

г) стадія стабілізації.

*6. Соціально-психологічний клімат колективу – це;*

а) результат управлінського впливу керівника на колектив;

б) результат взаємодії неформальних груп;

в) запорука виконання планових завдань;

**г)** результат спільної діяльності людей та їх міжособистісної взаємодії.

*7. Основні шляхи підвищення ефективності комунікації в організації (зайве закреслити):*

а) працівники повинні знати, що буде зроблено з їх роботою чи повідомленнями;

б) працівники повинні використовувати спільні з керівниками вихідні матеріали й дані;

в) керівник повинен бути доступний для своїх підлеглих;

**г)** керівник повинен володіти повною інформацією про своїх підлеглих.

*8*. *Інформування працівника про поточні результати його праці дозволяє підвищити продуктивність праці*

а) на 50% – 60%;

б) на 40% – 50%;

в) 5% – 10%;

**г)** 10% – 30%.

*9. Характерні риси слухів як соціального феномену (зайве закреслити):*

а) це форма міжособистісної (рідше – публічної й масової) комунікації;

**б)** це управлінська технологія;

в) це інформативне повідомлення про реальні або вигадані події;

г) це емоційно значуще для аудиторії повідомлення.

*10. За ступенем достовірності інформації чутки діляться на (зайве закреслити):*

**а)** достовірну інформацію;

б) абсолютно недостовірну інформацію;

в) правдоподібні чутки, тобто відносно близькі до дійсності;

г) достовірні чутки з елементами неправдоподібності.

*11. Метод, безпосередньо спрямований на вивчення міжособистісних відносин у групі, називається:*

а) тест;

б) референтометрія;

в) експеримент;

**г)** соціометрія.

**Розділ 8. Психологія управління конфліктною ситуацією**

*1. Конфлікт у перекладі з латинської – це*

а) незгода;

б) боротьба;

в) пристосування;

**г)** зіткнення.

*2. Вибір найбільш ефективних способів поведінки в конфлікті називається:*

а) вирішення конфліктів;

**б)** управління конфліктом;

в) соціалізація;

г) адаптація.

*3. Стратегією поведінки в конфліктних ситуаціях не є:*

а) співпраця;

б) компроміс;

**в)** пристосування;

г) деформація.

*4.* *Компроміс – це:*

а) пристосування до інтересів іншої людини співпраця;

б) часткова реалізація власних інтересів й інтересів іншої людини;

в) орієнтація тільки на свої інтереси;

**г)** повна реалізація своїх інтересів й інтересів іншої людини.

*5. Суперництво – це:*

**а)** орієнтація виключно на свої інтереси;

б) повна реалізація своїх інтересів й інтересів іншої людини;

в) пристосування до інтересів іншої людини;

г)часткова реалізація власних інтересів та інтересів іншої людини.

*6. За ознакою результатів конфлікти поділяються на :*

а) внутрішньо особистісні та міжособистісні;;

б) внутрішньо особистісні та функціональні;;

в) внутрішньо особистісні, міжособистісні, між особистістю і групою, між груповий;;

**г)** функціональні та дисфункціональні.

*7. До міжособистісних конфліктів не відноситься конфлікт:*

а) інтересів;

б) поглядів;

**в)** традицій;

г)бажань.

*8. Внутрішньоособистісний конфлікт передбачає:*

а) зіткнення цілей;

**б)** боротьба мотивів;

в) різниця в поглядах;

г)різниця в інтелектуальній сфері.

*9. Організаційний конфлікт -*

а) це реальний конфлікт, за яким приховується інший, що є справжнім чинником конфліктуючої сторони;

**б)** це різновидність конфліктів, які виникають в колективі внаслідок неузгодженості формальної організаційної поведінки і реальної поведінки членів колективу;

в) залежить від обставин, що можуть змінюватися, але ці обставини не усвідомлюються конфліктуючими сторонами;

г)конфлікт, який має відбутися, але не виникає тому, що не усвідомлюється*.*

*10. Який стиль характеризується визнанням розбіжностей у поглядах і готовністю ознайомитися з іншими, щоб зрозуміти причини конфлікту і знайти вихід, прийнятний для всіх сторін?*

а) примус, конкуренція;

б) згладжування, пристосування;

**в)** вирішення проблеми (співпраця);

г)компроміс.

*11. Санкція – це:*

а) це первинне структурне утворення апарату управління, яке характеризується складом, змістом, певними функціями, що необхідні для досягнення цілей системи управління;

**б)** частина юридичної норми, котра визначає заходи примусу, які можуть бути застосовані в разі порушення певної норми;

в) це та кількість осіб, які є або можуть перебувати в безпосередньому підпорядкуванні керівника;

г)це сукупність повноважень, прав і обов’язків, які має посадова особа.

**РОЗДІЛ 9. Здоров’я керівника. Попередження й подолання життєвих криз**

*1. Здоров’я – це*

а) відсутність хвороб;

б) відсутність фізичних дефектів;

в) стан фізичного здоров’я;

**г)** стан повного фізичного, душевного й соціального благополуччя*.*

*2. Які чинники найбільш впливають на проблеми здоров’я у ХХІ столітті (зайве закреслити):*

а) інформаційні та емоційні переобтяження;

б) стрімкий темп науково-технічного прогресу;

**в)** необхідність постійного кар’єрного зростання;

г)високий ритм життя та екологічне неблагополуччя*.*

*3. Науковці зазвичай виділяють три види здоров’я (зайве закреслити)*:

а) духовне;

**б)** культурне;

в) психічне;

г)фізичне*.*

*4. Критерії біологічного віку змінюються в залежності від періоду розвитку і включають* *(зайве закреслити)*:

а) морфологічні критерії (скелетна й зубна зрілість, зрілість форм тіла, його пропорцій, розвиток первинних і вторинних статевих ознак);

**б)** фізіологічні критерії (фізична готовність до навантажень);

в) функціональні критерії (зрілість центральної та вегетативної нервової системи й опорно-рухового апарату);;

г)біохімічні критерії (ферментативні, гормональні та цитохімічні показники)*.*

*5.* Соціалізація стосовно здоров’я розуміється в трьох основних проявах *(зайве закреслити)*:

а) по-перше, людина реагує на іншу людину, як на рівну собі;

б) по-друге, людина визнає існування норм у відносинах між людьми;

**в)** по-третє, людина визнає повну самодостатність і незалежність від інших людей;

г)по-четверте, людина визнає необхідну міру самотності й відносну залежність від інших людей*.*

*6. Духовне здоров’я людини виражається в (зайве закреслити):*

**а)** усвідомленні себе як особистості;

б) релігійних почуттях;

в) почутті краси і світової гармонії;

г)почутті захоплення й благоговіння перед життям*.*

*7. До головних чинників, що підтримують фізичне здоров’я людини зазвичай відносять* *(зайве закреслити)*:

а) дихання;

б) рух;

в) харчування;

**г)** оптимізм*.*

*8. Релаксація* – *це:*

**а)** свідоме нервово-м’язове розслаблення тіла;

б) свідома готовність до протистояння;

в) свідомий пошук компромісу;

г)свідомо байдужа реакція на будь-яку інформацію.