



Деловой имидж Без ИМ

- 1 Деловое общение – это ...
- 2 Общение, направленное на достижение какой-то предметной договоренности и опосредованное конкретной целью, – это ... общение
- 3 Общение как процесс обмена информацией называется ...
- 4 Выделяют следующие функции общения: ...
- 5 К вербальным средствам коммуникации можно отнести ...
- 6 К невербальным средствам делового общения относятся ...
- 7 Установите соответствия между невербальными средствами общения и их типологическими группами ...
- 8 Способами установления контактов процессе делового общения являются ...
- 9 К интеракционистским теориям личности относится теория ...
- 10 К психодинамическим теориям личности относится теория ...
- 11 Интроверты в партнерах по общению склонны замечать ...
- 12 Экстраверты в процессе делового общения ...
- 13 Экстраверты в партнерах по общению склонны замечать ...
- 14 Интроверты в процессе делового общения ...
- 15 По предмету общения выделяют следующие виды делового общения: ...
- 16 По взаимному статусу участников выделяют следующие виды делового общения: ...
- 17 По степени желательности достигаемого эффекта выделяют следующие виды делового общения: ...





- (18) По направленности или ориентированности выделяют следующие виды делового общения: ...
- (19) По преобладанию тех или иных средств выделяют следующие виды делового общения: ...
- (20) По функциональному назначению выделяют следующие виды делового общения: ...
- (21) Этика делового общения – это ...
- (22) Форма делового общения «сверху вниз» предполагает общение ...
- (23) Форма делового общения «по горизонтали» предполагает общение ...
- (24) Деловой этикет – это ...
- (25) Деловое общение с помощью технических устройств называется ...
- (26) Особая форма социального взаимодействия, стиль поведения, процесс, в котором вырабатываются взаимоприемлемые позиции сторон, – это ...
- (27) Тип речевой коммуникации, взаимный разговор между двумя и более людьми – это ...
- (28) Специфическая форма и организация общения, облаченная в деликатную форму, основанную на этических принципах партеров, – это ...
- (29) Специфическая форма организации общения, в ходе которой одна из сторон (или обе) стремится убедить другую в справедливости своей позиции, – это ...
- (30) Форма общения, отличающаяся тем, что основные усилия спорящих сторон направлены на утверждение своей точки зрения по обсуждаемому вопросу, – это ...
- (31) Публичная форма коммуникации, выражающаяся в активизации качества обсуждения сложного спорного вопроса, проблемы, – это ...
- (32) Бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям, которая проявляется через передачу определенного эмоционального состояния или психологического настроения, – это ...





- 33) Эмоционально-волевое, целенаправленное неаргументированное воздействие одного партнера на другого, при котором осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии, – это ...
- 34) Интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению, построенное на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от партнера, принимающего информацию, – это ...
- 35) Осуществление воспроизведения партнером черт и образов демонстрируемого поведения. Существуют два плана подражания, или партнеру, или нормам поведения, выработанным группой – это ...
- 36) Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому, например, получить преимущества на выборах, при назначении на должность – это ...
- 37) Процесс неформального влияния в ходе делового общения одного человека на другого человека или группу – это ...
- 38) Процесс интеллектуальной и физической деятельности с целью управления подчиненными, направленного на решение ими поставленных задач, – это ...
- 39) Процесс формального влияния в ходе делового общения одного человека на другого человека или на группу – это ...
- 40) Форма делового общения в группе, предполагающая умеренную настойчивость руководства, умеренные уступки сопротивляющимся, – это ...
- 41) Форма делового общения в группе, предполагающая упор на силу, максимальную настойчивость, наличие победителей и побежденных, – это ...
- 42) Форма делового общения в группе, предполагающая сочетание слабой настойчивости руководства и сильного стремления к сохранению хороших отношений с работниками, – это ...
- 43) Форма делового общения в группе, когда человек не проявляет настойчивость и не стремится к поиску путей сотрудничества с несогласными работниками, – это ...
- 44) Форма делового общения в группе, при котором руководство стремится реализовать свои подходы, стараясь сотрудничать со всеми членами организации, – это ...





- 45) Стиль речи, характеризующийся понятийной точностью и нейтральной лексикой, требующий предварительного обдумывания высказывания и очень строгого отбора языковых средств, называется ...
- 46) Стиль делового общения в конфликте, в результате которого преобладает стремление к одностороннему выигрышу, к победе, к удовлетворению собственных интересов, называется ...
- 47) Стиль делового общения в конфликте, в результате которого преобладают поиск путей для вовлечения всех участников в процесс разрешения конфликта и стремление к удовлетворению нужд всех, называется ...
- 48) Стиль делового общения в конфликте, в результате которого преобладают урегулирование разногласий и взаимные уступки, называется ...
- 49) Стиль делового общения в конфликте, если конфликт не затрагивает прямых интересов сторон или возникшая проблема не столь важна для сторон и у них нет нужды отстаивать свои права, называется ...
- 50) Конфликт, возникший в результате борьбы за ограниченные ресурсы в организации между различными (формальными и неформальными) группами, называется ...
- 51) Конфликт, вызванный различными психологическими факторами внутреннего мира личности, кажущимися или являющимися несовместимыми с потребностями, интересами, желаниями, чувствами, ценностями, мотивами и т.п. других участников конфликта, называется ...
- 52) Конфликт, возникший между высшим и более низкими уровнями управления, называется ...
- 53) Конфликт, возникший между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг у друга, называется ...
- 54) Конфликт, возникший между сотрудниками, находящимися в подчинении друг у друга, называется ...
- 55) Конфликт, возникший между сотрудниками, находящимися в вертикальном и горизонтальном отношении друг к другу, называется ...
- 56) Понятие «имидж» в деловой и научный оборот ввел...
- 57) Индивидуальный имидж — это ...





- 58 Имиджелогия — это...
- 59 Функция межличностной адаптации, согласно В.М. Шепелю, заключается в том, что эффективный имидж позволяет человеку...
- 60 Психотерапевтическая функция имиджа, согласно В.М. Шепелю, заключается в том, что эффективный имидж позволяет человеку...
- 61 Вербальным элементом имиджа является...
- 62 Такой элемент имиджа, как кинесика, включает в себя...
- 63 ... — это совокупность всех данных внешности.
- 64 Представление о человеке, сформированное при восприятии его социальной среды: кабинета, жилища, автомобиля, — это... имидж.
- 65 Паралингвистика — это раздел языкознания, изучающий ...
- 66 Фасцинация — это...
- 67 Социальный стереотип восприятия — это...
- 68 Совокупность всех представлений индивида о себе, сопряженную с его отношением к себе или к отдельным своим качествам, Р. Бернс определяет как...
- 69 Формирование «Я-концепции» — это...
- 70 Формирование «Я-концепции» способствует...
- 71 Эффект ... проявляется в искажающем влиянии эмоционально значимой информации в процессе восприятия другого человека.
- 72 Эффект ... проявляется в том, что информация, поступившая первой, автоматически воспринимается как более убедительная.
- 73 Аттракция — это...
- 74 Стратегия универсального имиджа предполагает создание имиджа на основе общественных идеалов и социальных...
- 75 Фейсбилдинг — это...
- 76 Стратегия «...» предполагает создание имиджа на основе разрушения стереотипов.





- 77) Стратегия формирования целевого имиджа предполагает создание имиджа с учетом ожиданий конкретных ...
- 78) Правила психологического воздействия на людей для формирования у них определенного мнения в отношении какого-либо объекта А.Ю. Панасюк называет ...
- 79) Индивидуальная деятельность по созданию собственного имиджа — это ...
- 80) Профессиональная деятельность по созданию имиджа, обладающего заданными свойствами, а также преобразованию существующего для достижения поставленных целей, — это ...
- 81) Техника формирования имиджа, заключающаяся в выделении в образе тех характеристик, которые наиболее ценит общественность, — это ...
- 82) Для предпринимателей, менеджеров, взаимодействующих с различными группами общественности, при создании делового имиджа целесообразно использовать стратегию...
- 83) Для предпринимателей, менеджеров, постоянно взаимодействующих с определенной группой общественности, при создании делового имиджа целесообразно использовать стратегию...
- 84) Формирование имиджа как обозначение конкурентных преимуществ объекта, чтобы сделать его привлекательным, используется в процессе ...
- 85) ... форма лица считается идеальной для моделирования любых причесок.
- 86) Установите соответствие между прическами и типами лица:
- 87) При коррекции ... лица на боковые поверхности наносят темные тона, а центральная часть высветляется.
- 88) При коррекции ... лица при наложении макияжа слегка затемняют подбородок, углы лба и выступающие части скул.
- 89) При круглом типе лица стилисты рекомендуют ...
- 90) Три показателя при определении цветотипа человека являются ...
- 91) Специалисты по имиджу и стилю считают ... идеальным типом фигуры у мужчин.





- 92) Специалисты по имиджу и стилю считают ... идеальным типом фигуры у женщин.
- 93) Выбор человеком стиля деловой одежды диктуется ...
- 94) Размер узла галстука у мужчины зависит от ...
- 95) Правильный подбор одежды зависит от...
- 96) Мужчинам с типом фигуры...следует избегать мешковатой или слишком свободной одежды.
- 97) Объемные воротники, вырез «лодочка» и подплечники используются для фигуры типа ...
- 98) Мягкие ткани, кардиганы с шалевым воротником, юбки с запахом и брюки на кулиске без пояса используются для коррекции фигуры типа ...
- 99) Человек становится визуально стройнее благодаря такой коррекционной технике, как ...
- 100) «Песочные часы» — это фигура ...
- 101) В спортивном стиле неприемлем такой элемент одежды, как ...
- 102) В классическом стиле неприемлем такой элемент одежды, как ...
- 103) В романтическом стиле неприемлем такой элемент одежды или аксессуар, как ...
- 104) Деловая одежда в первую очередь должна быть...
- 105) Для классического стиля одежды характерны...
- 106) Для романтического стиля одежды характерны...
- 107) В одном наряде рекомендуется сочетать не более ... цветов.
- 108) Дресс-код — это...
- 109) В костюмном ансамбле классического стиля неприемлем такой элемент одежды, как ...

