



## Деловые коммуникации в профессиональной деятельности.dor\_МАГ\_240729\_д.Психолого-педагогическое образование

- 1 В числе основных ошибок начинающего оратора – ... (укажите 2 варианта ответа)
- 2 Установите соответствие между видами общения и их содержанием:
- 3 Инициатор влияния – это партнер, ...
- 4 Противостояние чужому влиянию – это ...
- 5 К исключительно психологическим средствам влияния относят ...
- 6 Воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие – это ...
- 7 Взаимное расположение собеседников в пространстве, позы, жесты, мимика, контакт глаз, прикосновения, запахи –это ... сигналы
- 8 Постоянно действующий фактор общения – это ..., то есть влияние, оказываемое кем-либо или чем-либо на кого-либо или что-либо
- 9 Количество взаимосвязанных классов психологического воздействия – ... класса
- 10 Воздействие, определяемое исторически выработанными средствами материального и духовного производства, – это ...
- 11 Психологическим средством реализации субъект-субъектной стратегии воздействия должен стать ..., и высшими ценностями общения должны быть эмоциональная открытость его участников, искренность и доверительность выражения их чувств
- 12 Операциональные критерии цивилизованного влияния (по Е.Л. Доценко) – это ... влияния
- 13 ... стратегия способна существенно трансформировать психику личности с помощью приемов воздействия на ее подсознание в обход ее разума





- 14) Неверно, что критериям цивилизованности отвечает такой вид влияния, как ...
- 15) Максимальная искренность и откровенность, полное принятие партнера и высокий уровень взаимопонимания – это ... уровень общения
- 16) Установите соответствие между уровнями общения и их характеристиками:
- 17) Доброжелательность, тактичность, чувственность и чувствительность, забота и уступчивость свойственны ... уровню общения
- 18) Согласно А.Б. Добровичу, количество существующих уровней общения – ...
- 19) Установите последовательность уровней общения (по А.Б. Добровичу):
- 20) Расположите в правильной последовательности основные этапы публичного выступления:
- 21) Вариационный метод ведения переговоров реализуется через ...
- 22) Компромиссный метод ведения переговоров реализуется через ...
- 23) Метод интеграции ведения переговоров реализуется через...
- 24) Метод уравнивания ведения переговоров реализуется через ...
- 25) ... переговоров – это совокупность взаимосвязанных приемов и методов для реализации выбранной переговорной стратегии
- 26) Установите соответствие между техническими уловками в ходе переговоров и их характеристиками:
- 27) Модель переговоров, когда в качестве фактора развития используется противоречие, преодоление которого позволяет найти те точки соприкосновения, на которых выстраивается соглашение – это ... модель переговоров
- 28) Техника ... заключается в изложении и подробном иллюстративном описании преимуществ или прибыли партнеров
- 29) Требования к рассадке участников переговоров являются общими ... требованиями
- 30) Чтобы достичь результата в переговорах, рекомендуется ...





- 31) Ваш выигрыш за счет проигрыша оппонента – это основная цель стратегии «...»
- 32) Выигрыш обеих сторон и заключение дополнительных сделок на таких же или похожих условиях – это основная цель стратегии «...»
- 33) Для такой модели поведения, как ..., характерным является отказаться приступать к обсуждению проблемы, стремиться уйти от обсуждения
- 34) Расположите в правильной последовательности протокольные мероприятия во время переговоров:
- 35) К специфическим ошибкам в переговорах относится ...
- 36) Установите соответствие между типами ошибок в переговорах и их характеристиками:
- 37) Принятие практически любых предложений партнера, значительные уступки – это ... подход в позиционном торге при ведении переговоров
- 38) Наиболее распространенными ... переговоров являются: презентация, демонстрация выгод партнера, прецедент, переключение, юмор
- 39) Расположите в правильной последовательности этапы переговорного процесса:
- 40) Документ с изложением последовательности вопросов для обсуждения на переговорах – это ...
- 41) ... ведет запись обсуждения на совещании, собирает метрики, записывает мысли, идеи, возможности, вопросы, проблемы
- 42) Неверно, что целью совещания может быть ...
- 43) ... совещание – проводится в небольшом кругу узких специалистов с целью поиска оптимальных решений
- 44) Установите соответствие между эффективными нормами взаимодействия сотрудников в команде и их содержанием:
- 45) Деловая презентация – это ...
- 46) Цель деловой презентации – ...
- 47) Установите соответствие между основаниями классификации и видами презентаций:





- 48) Цель ... презентации – рекламировать, продвигать, внедрять новые идеи, услуги, товары, программы
- 49) ... презентация – это распространенный тип презентации для небольшого количества слушателей
- 50) Для ... презентации характерно то, что презентатор и аудитория находятся в рамках одной и тоже организации
- 51) Установите правильный порядок действий при организации приватной презентации:
- 52) При определении последовательности вопросов на совещании нужно учесть динамику активности участников в процессе обсуждения: начинать обсуждение нужно с ... вопросов
- 53) На основе экспертных требований акселераторов Сколково, Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ), бизнес-акселератора Московского государственного университета (МГУ) и других составлен ... презентации стартапа
- 54) Презентация с латинского переводится как «...»
- 55) Главная составляющая слайда-заявки о бренде – это ...
- 56) Слайд презентации, который демонстрирует, насколько новатор силен в оценке рыночной ситуации в той сфере, где планируется применение стартапа, – это ...
- 57) ... – это слайд презентации, при оформлении которого нужно оформлять фотографии в едином стиле и делать акцент на компетенциях, опыте, репутации топ-команды
- 58) Говоря об эффективности презентаций, эксперты студии дизайна презентаций VisualMethod считают, что ...
- 59) На основе экспертных требований акселераторов Сколково, Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ), бизнес-акселератора Московского государственного университета (МГУ) упорядочьте чек-лист презентаций:
- 60) На совещании по вопросу инноваций при возникновении спорных проблем для принятия решения применяется ...
- 61) Глобальная система интернет-конференций, которая позволяет организовать текстовые дискуссии в рамках тематических групп, – это ...
- 62) Сервис Newsgroups имеет сходные черты с ...





- 63) Мессенджер – это ...
- 64) Социальная сеть – это ...
- 65) Telegram, WhatsApp и Microsoft Teams – это наиболее популярные ...
- 66) ... сеть – это интернет-площадка, на которой зарегистрированные пользователи сами создают свой контент и устанавливают социальные связи
- 67) Социальными сетями занимаются ..., они же отвечают на поступившие сообщения
- 68) Social Media Marketing (SMM) – это ...
- 69) Преимущество SMM-продвижения перед офлайн-продвижением компании – это широкий ...
- 70) Цель SMM-продвижения бизнеса состоит в ...
- 71) Неверно, что SMM-продвижение помогает ...
- 72) Установите соответствие между жесткими навыками SMM-менеджера и их содержанием:
- 73) Основные типы рекламы в социальных сетях – это ...
- 74) Установите соответствие между социальной сетью и информацией о ней:
- 75) ...- это количество людей, которые видели публикацию
- 76) Расположите социальные сети в порядке от самой большой посещаемости к наименьшей:
- 77) Примером ... информационных технологий могут служить технологии для медицинских систем, общего и специального профессионального обучения, средств массовой информации, игровых и развлекательных систем
- 78) ... – это реакции пользователей на контент
- 79) Установите соответствие между ключевыми показателями эффективности (KPI), которые помогают измерить успех SMM, и их содержанием:





- 80) Расположите виды информационно-коммуникационных технологий в порядке увеличения охвата ими задач управления:
- 81) Расположите в правильной последовательности интимную, личную, социальную и общественную дистанции общения (по Э. Холлу):
- 82) Установите соответствие между понятием и его содержанием:
- 83) В числе физиологических симптомов лжи собеседника – ... (укажите 3 варианта ответа)
- 84) Мимика и жестикуляция при неискренности собеседника включают ...
- 85) Вербальные сигналы, выдающие ложь, – это ...
- 86) Термин «манипуляция» происходит от латинского manipulus и первоначально обозначал ...
- 87) Расположите единицы общения в порядке повышения степени взаимодействия, говорящего и слушающего (от меньшего к большему):
- 88) Американский психолог Э. Шостром резко осуждал такой стиль общения, как ...
- 89) ... имеют скрытый характер воздействия, не осознаваемый адресатом, который считает появившиеся мысли, чувства, решения, действия своими собственными, а не «наведенными» извне
- 90) Нейролингвистическое программирование (НЛП) – это ...
- 91) Скрытое управление поведением человека, совершаемое ради какой-либо выгоды того, кто управляет, – это ...
- 92) Создатели нейролингвистического программирования (НЛП) – это ...
- 93) ... – это ряд методов и технологий воздействия на окружающих с целью внушения им определенных идей
- 94) ... определяли манипуляцию как скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, изменению отношения, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей





- 95) Визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная системы относятся к ... общению
- 96) Установите соответствие между видами манипуляторов (по Э. Шострому) и их характеристиками:
- 97) Структура личности в транзакционном (трансактном) анализе американского психотерапевта Э. Берна характеризуется наличием ...
- 98) Установите соответствие трех эго-состояний и их значениями в соответствии с концепцией американского психотерапевта Э. Берна:
- 99) Используя прием «ложная выгода противника», манипулятор ...
- 100) Используя прием «мнимое непонимание», манипулятор ...
- 101) При любых ответах партнера аргументатор должен ...
- 102) ... – это правило конструктивной аргументации, заключающиеся в том, что при доказательстве своей идеи полезно применять графические средства, которые помогают реализовать преимущества
- 103) Факторы, служащие причиной неэффективного взаимодействия, конфликтов или способствующие им, – это ... общения
- 104) Выделяют такие виды барьеров взаимодействия, как ...
- 105) Если партнер очень плохо разбирается в проблеме, то это такой барьер взаимодействия, как барьер ...
- 106) Если очевидно, что собеседник сделает замечание, то рекомендуется прокомментировать вопрос ...
- 107) Установите соответствие между барьерами взаимодействия и их характеристиками:
- 108) Наиболее удачный выбор времени ответа, который надо использовать во всех нормальных ситуациях, – ...
- 109) Согласно правилу недопущения ..., не следует парировать каждое замечание собеседника, нужно показать, что и вам не чужды человеческие слабости
- 110) Согласно общему правилу конструктивной аргументации, чтобы удержать внимание слушающего, речь должна быть по возможности ...





- 111 Существуют такие барьеры общения, как ...
- 112 Выделяют ... основных вида барьеров взаимодействия
- 113 Чтобы не возникал барьер ..., рекомендуют развивать способности к децентрации (способность наблюдать за самим собой и своими отношениями с определенной дистанции, «смотреть на себя со стороны»)
- 114 Плохая техника речи характерна для ... барьера взаимодействия
- 115 Техника ... основывается на «выдергивании» отдельных фраз из выступления
- 116 Замечания, которые собеседник не успевает, не хочет или не смеет высказать, – это ...
- 117 Расположите последовательно основные положения тактики аргументирования:
- 118 Согласно правилу лаконичности ответа, ...
- 119 Расположите в правильной последовательности этапы работы во время деловой беседы в фазе опровержения:
- 120 Установите соответствие между фазами деловой беседы и событиями:
- 121 На совещании руководитель проекта жестко критиковал работу проектной группы из-за нарушений сроков выполнения работ. Специалисты, участвующие в проекте, не согласны с критикой и считают, что именно руководитель проекта виновен в задержке, т.к. не доводит актуальную информацию до исполнителей вовремя. Определите тип конфликта по составу конфликтующих сторон.
- 122 На презентации докладчик очень выразительно и эмоционально рассказывал о новом продукте компании, выделяя интонацией и голосом название изделия, чтобы все присутствующие запомнили его. Определите психологическое средство влияния.
- 123 Руководитель делегации от Роспотребнадзора на переговорах с представителями туристического бизнеса рассказал о содержании документа под названием «Коронавирус COVID-19: какие права есть у потребителя и как их защитить» и рекомендовал советовать туристам не использовать судебные иски в спорах с туроператорами. Определите функцию переговоров.







- 124) Перед началом переговоров участники ставят цели и определяют задачи переговоров (исходя из анализа проблемы), собирают информацию о партнере, формулируют информацию об ожиданиях от переговоров. Определите, что именно происходит на данном этапе.
- 125) Руководитель подразделения собрал на совещание работников и довел до их сведения задание, охарактеризовал круг задач и назначил ответственных исполнителей. Определите вид совещания по содержанию.
- 126) Чек-лист презентации стартапа включает информацию о наличии оборудования, договоренности с поставщиками о поставках и отсрочках платежей, сведения об образовании и уровне квалификации персонала. На каком слайде презентации стартапа проекта нужно разместить данную информацию?
- 127) Дистанционное обучение предполагает взаимодействие учителя и учащихся между собой на расстоянии, отражающее все присущие учебному процессу компоненты и реализуемое специфичными средствами интернет-технологий или другими средствами, предусматривающими интерактивность. Образовательный процесс осуществляется благодаря применению определенного вида IT-технологий, который обеспечивает связь обучающихся и преподавателей на расстоянии, без непосредственного контакта. О каком виде IT-технологий идет речь?
- 128) Человек переслал другим людям информацию и изображения из закрытых профилей своих друзей, к которым имел доступ. Можно ли говорить о том, что этот человек нарушил правила общения в социальных сетях, совершив этот поступок?
- 129) Во время деловой беседы партнер кивает головой в знак одобрения и согласия. Определите вид жестов, который он использует.
- 130) Сотрудник никогда не берет на себя ответственность за работу, старается переложить ответственность за свои ошибки на коллег. К какому виду манипуляторов (по Э. Шострому) относится такой сотрудник?
- 131) Один из партнеров в деловой беседе очень плохо разбирается в проблеме, постоянно дает ошибочную информацию, затрудняется отвечать на вопросы. Определите барьер общения.





- 132 В процессе беседы представителя налоговой службы с малым предпринимателем последний был проинформирован о результатах проверки представленных им налоговых документов за отчетный период. Определите метод аргументации, который применил инспектор.

