



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 Операционные 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 уравновешивания 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 онлайн-продвижением компаний – 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, совершающее 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 трансакционном (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 барьера взаимодействия
- (113) Чтобы не возникла проблема ... 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 ИТ-технологий, который обеспечивает связь обучающихся и преподавателей на расстоянии, без непосредственного контакта. О каком виде ИТ-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.

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08