



Деловые коммуникации в профессиональной деятельности.ои(dor_МАГ)

- 1) Процесс взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, – это ...
- 2) ... деловых коммуникаций является то, чем заняты люди, а не те проблемы, которые затрагивают их внутренний мир
- 3) В структуру деловой коммуникации входят ее ...
- 4) В деловой коммуникации предметом взаимодействия сторон является ...
- 5) Вид коммуникации по содержанию, который ведет обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами и потребностями, – это ... вид
- 6) По степени формализации коммуникации делятся на ...
- 7) В структуру конфликта входят такие составляющие, как ...
- 8) Наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающих в процессе социального взаимодействия, – это ...
- 9) Совокупность устойчивых связей компонентов конфликта, обеспечивающих его целостность, – это ... конфликта
- 10) Установите соответствие между стратегиями делового взаимодействия в конфликте и их значением:
- 11) Стратегия поведения в конфликте рассматривается как ...
- 12) Стратегия, которая характеризуется высоким уровнем направленности как на собственные интересы, так и на интересы соперника, – это ...
- 13) Главной составляющей ораторского искусства является ...
- 14) Соответствовать трем правилам – информативность, выразительность и понятность – ... оратора
- 15) Устная литературная монологическая речь общественного назначения, обращенная к определенной аудитории, – это ... речь



- (16) Установите соответствие между видами публичной речи и их характеристиками:
- (17) ... заключается в употреблении кратких, понятных для аудитории текстов
- (18) Особенности ... заключаются в налаживании живого диалога между участниками коммуникации
- (19) Благодаря наличию ... имеется возможность подкорректировать свою речь
- (20) Установите правильный порядок применения технологии публичного выступления:
- (21) Руководитель поручил сотруднику срочно сдать отчет. Однако сотрудник видит в нем неточности, времени на исправление которых у него нет. Он информирует об этом руководителя, тот настаивает на сдаче в любом виде. Сотрудник недоволен этим решением, однако соглашается и сдает отчет с ошибками. Определите стратегию конфликтного поведения.
- (22) Общение между деловыми партнерами, которые пытаются совместно решить проблему, рассматривая интересы обеих сторон, – это ...
- (23) Тактические приемы, которые используются в процессе позиционного торга при ведении переговоров: ...
- (24) Установите соответствие функций переговоров и их содержания:
- (25) Выяснение точки зрения на ту или иную проблему другой стороны, информирование о своих интересах и проблемах – это ... функция переговоров
- (26) Переговоры в зависимости от выбранной позиции классифицируются на...
- (27) На ... переговорах рассматриваются наиболее принципиальные вопросы международных и межгосударственных отношений
- (28) Неверно, что в зависимости от обсуждаемых проблем выделяют основные переговоры по ... вопросам
- (29) По классификации переговоров в зависимости от числа участников Сессия Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций (ООН), является примером ... переговоров
- (30) Ошибки, которые касаются исключительно переговорного процесса и в обычном взаимодействии между людьми, как правило, не проявляются, называются ...



- 31 Установите соответствие моделей переговоров и их содержания:
- 32 В фазовой модели переговоров фактором развития являются...
- 33 В конфликтной модели переговоров фактором развития являются ...
- 34 ... переговоров – это общий план по достижению поставленных целей в переговорах и последовательность действий, которые приведут к достижению этих целей
- 35 Метод ... переговоров – это метод, разработанный в рамках Гарвардского проекта по переговорам, который учитывает истинные интересы обеих сторон, а не сводится к бессмысленному обсуждению того, что каждый из участников готов сделать, а чего не сделает ни за что
- 36 Этап переговоров, когда происходит определение в необходимости экспертов в переговорах, – это...
- 37 Этап переговоров, когда происходит определение состава делегации и ее руководителя – это ...
- 38 Этап переговоров, когда происходит уточнение интересов, позиций, целей участников переговоров, – это ...
- 39 ... переговоры проводятся на уровне дипломатических представителей, участники переговоров действуют на основании четких инструкций и не вправе принимать самостоятельные решения
- 40 Установите последовательность действий при подготовке к переговорам:
- 41 При применении тактического приема «...» информация о собственных интересах, оценках и т.д.дается очень маленькими порциями, чтобы заставить партнера первым «раскрыть свои карты»
- 42 Вы подробно описываете (с выкладками и расчетами) те преимущества, которые будут получены вашим партнером по переговорам в случае заключения предлагаемого соглашения. Какую технику ведения переговоров вы применяете?
- 43 Организационное целенаправленное общение руководителей и специалистов по обсуждению производственных вопросов и проблем, требующих коллективного осмысливания, – это ...
- 44 Когда руководитель выступает перед начальниками подразделений – это пример вертикальной ... коммуникации



- (45) Установите соответствие между основаниями классификации совещаний и их видами:
- (46) ... совещание проводится в назначенные дни и часы для получения информации о текущем состоянии дел по схеме вертикального распределения
- (47) Соотнесите вид совещаний по принадлежности к определенной области и их содержание:
- (48) Большой официальный прием (иногда с угощением), устраиваемый фирмой, организацией, предприятием и т.п. с целью рекламы, для ознакомления со своей деятельностью, – это ...
- (49) ... совещания должна быть актуальной, конкретно сформулированной и представляла интерес для его участников
- (50) ... совещания содержит описание ожидаемого результата, нужного типа решения, желательного итога работ
- (51) Цель ... презентации – рекламировать, внедрять новые идеи, услуги, товары, программы, поддерживать определенного кандидата, политическую платформу и т.п.
- (52) Письменный документ, который включает в себя информацию о перечне обсуждаемых вопросов, время начала и место проведения совещания, – это ...
- (53) В проведении делового совещания выделяют такие этапы, как ... совещания
- (54) Правильно сформулированная цель совещания отвечает ..., известным как SMART
- (55) Оптимальное количество участников совещания составляет ...
- (56) Генеральная цель проекта, четко выраженная причина его существования, которая детализирует статус проекта, – это ... проекта
- (57) На первом длительном и тщательно распланированном собрании руководитель проекта должен ...
- (58) Установите соответствие направлений работы и решаемых вопросов на совещаниях:
- (59) Определите правильную последовательность информации, указанной в первом слайде презентации – слайде-заявке о бренде:



- (60) ... совещаний зависит от многих факторов, в частности, от размера организации, числа участников, сложности рассматриваемых процессов
- (61) ... представляет на экран наглядную информацию о ходе совещания в режиме онлайн для ознакомления с ней всех участников
- (62) При проведении совещания председательствующий придерживался повестки дня и направлял участников совещания к обсуждаемым вопросам, побуждал к высказываниям тех, кто молчит, не допускал конфликтного общения, следил за соблюдением временного регламента и закончил совещание в намеченное время. Что не сделал председательствующий из того, что должен был сделать?
- (63) В процессе выработки правил организации работы команды руководитель должен вместе с членами команды вырабатывать ... командного взаимодействия
- (64) Основа кардинального изменения и стремительного развития общества – это...
- (65) ... технологии – это методы и процессы сбора, обработки, хранения, предоставления и распространения информации
- (66) Адрес электронной почты определяет ...
- (67) ... технологии – это совокупность объединенных в одну цепочку программно-технических средств, производственных процессов и методов, обеспечивающих сбор, хранение, обработку, анализ и распространение информации
- (68) Главная цель информационно-коммуникативных технологий – это...
- (69) Понятие «информационные технологии» является синонимом понятия «...»
- (70) Информационно-коммуникативные технологии в бюджетных учреждениях и государственных компаниях способствуют ... (укажите 2 варианта ответа)
- (71) Примером ... технологий являются информационно-поисковые системы, базы данных и базы знаний, обучающие системы, системы автоматизации научных исследований, настольно-издательских систем, системы для перевода с одного языка на другой



- 72) По способу реализации ... технологии связаны прежде всего с информационным обеспечением процесса управления в режиме реального времени и использованием персональной электронно-вычислительной машины
- 73) Установите соответствие между видом информационных технологий и степенью охвата ими задач управления:
- 74) Неверно, что информационно-коммутативные технологии (ИКТ) классифицируются по ...
- 75) Функционально-ориентированные технологии предназначены для ...
- 76) Электронная ... – это способ обмена сообщениями между людьми, использующими электронные устройства
- 77) В адресе электронной почты часть справа от значка @ называется ...
- 78) Для работы с почтой необходима программа ...
- 79) Говоря о стандартных полях программы – почтового клиента, которые вы заполняете при подготовке электронного письма, можно утверждать, что разница между полями «копия» (CC) и «слепая копия» (BCC) заключается в том, что ...
- 80) Если почтовый клиент ..., то возможности оформления письма увеличиваются: можно использовать встроенные мультимедийные объекты
- 81) При отправке почты клиентская программа взаимодействует с сервером исходящей почты – ...
- 82) Списки рассылки бывают двух типов – ...
- 83) Расположите в правильной последовательности этапы работы программы – почтового клиента:
- 84) SMM-специалист оценил то количество раз, когда контент или бренд были названы пользователями или лидерами мнений. Какой ключевой показатель эффективности (KPI) оценил специалист?
- 85) Термин «...» происходит от латинского «словесный» и используется для обозначения всех форм знакового материала, а также процессов оперирования этим материалом в ходе общения
- 86) Речевое событие, речевая ситуация, речевое взаимодействие – это ...



- (87) Сложное явление, когда в процессе вербального общения субъектов участвуют их мышление, воля, эмоции, знания, память, – это ...
- (88) Речевая деятельность включает в себя ... (укажите 2 варианта ответа)
- (89) Принцип речевой коммуникации, который предполагает готовность партнеров к сотрудничеству, – это принцип ...
- (90) Существуют такие важные требования к вербальному общению, как ... (укажите 2 варианта ответа)
- (91) Организационные принципы речевой коммуникации – принципы ...
- (92) ... общение включает язык мимики и жестов, который позволяет говорящему полнее выразить свои чувства
- (93) Установите соответствие структур невербального общения и их содержания:
 - Несловесные, неязыковые явления, которые несут информацию в процессе общения, – это ...
 - ... это движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние, способное предоставить истинную информацию о том, что переживает человек
 - Положение человеческого тела, типичное для данной культуры, – это ...
 - Стиль передвижения, по которому можно прочитать эмоциональное состояние человека, – это ...
 - Жесты, демонстрирующие отношение к чему-либо или к кому-либо (например, кивок, целенаправленные движения руками и др.), – это ...
- (99) Соотнесите виды жестов и их характеристики:
- (100) Выделяют такие виды поз человека, как ... позы
- (101) ... – это область науки, изучающая, в частности, расстояние между коммуникаторами, которое несет информацию о характере общения между ними
- (102) ... – это наука, изучающая прикосновения как средство невербального общения



- (103) ... – это интонационно-выразительная окраска речи, фиксируемая на письме системой вспомогательных фонетических знаков и средств Проксемика
- (104) Установите правильную последовательность дистанций общения (в порядке возрастания дистанции):
- (105) Во время переговоров в адрес одного из членов делегации от Корпорации «МСП» поступило замечание от члена делегации от Министерства экономического развития РФ по сути спорной проблемы. В ответ на это он привел цитату известного экономиста Адама Смита из его концепции невмешательства государства в экономические процессы. Это привело к тому, что спорный вопрос был успешно разрешен. Определите тип манипуляции (по С.А. Зелинскому), который был применен в данном случае.
- (106) Речевое общение между собеседниками, которые имеют необходимые полномочия от своих организаций для установления деловых отношений, – это ...
- (107) Поиск новых направлений взаимодействия, начало перспективных мероприятий, взаимное общение работников – все это ... деловой беседы
- (108) Расположите этапы деловой беседы в правильном порядке:
- (109) ... – это способ убеждения кого-либо посредством значимых логических выводов
- (110) На этапе ... обдумывается вопрос о том, каковы цели собеседника
- (111) Наиболее сильное воздействие в ходе беседы, включающее в себя вербальные и невербальные компоненты, – это ...
- (112) Фаза деловой беседы, в ходе которой необходимо выслушать возражения и использовать подходящий прием их нейтрализации, – это фаза ...
- (113) Сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения, – это ...
- (114) Побудить противоположную сторону к принятию субъективно значимого мнения – это ... убеждения
- (115) Установите соответствие основных стратегий убеждения и их значения:
- (116) Кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы, позволяет ...



- (117) Спокойно согласиться с собеседником позволяет ...
- (118) Суть метода игнорирования – в ...
- (119) Техника преувеличения включает ...
- (120) В деловом общении регулярно возникают барьеры восприятия и понимания, в частности, ... барьер проявляется в том, что партнер неопрятно, неряшливо одет и обстановка в его кабинете не располагают к беседе
- (121) В деловом общении регулярно возникают барьеры восприятия и понимания, в частности, при возникновении такого барьера, как ..., рекомендуется изменить отношение к партнеру в сторону большей открытости общения
- (122) Неверно, что следует отвечать на замечание ...
- (123) Барьер ... проявляется в суждении о каждом человеке по себе и ожидании от делового партнера поступка, который мы сами могли бы совершить
- (124) Ситуация, при которой деловой партнер может обладать негативной установкой по отношению к другому партнеру или его компании, называется ... установки
- (125) Расположите в правильной последовательности аргументы в своей доказательной позиции:
- (126) Во время деловой беседы ваш оппонент высказался враждебно по отношению к вашим коллегам, в грубой форме изложил свои претензии по отдельным несущественным вопросам. Как вам наиболее правильно отреагировать на эти замечания в данной ситуации?
- (127) В числе основных ошибок начинающего оратора – ... (укажите 2 варианта ответа)
- (128) Установите соответствие между видами общения и их содержанием:
- (129) Инициатор влияния – это партнер, ...
- (130) Противостояние чужому влиянию – это ...
- (131) К исключительно психологическим средствам влияния относят ...



- (132) 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 ...
- (133) Взаимное расположение собеседников в пространстве, позы, жесты, мимика, контакт глаз, прикосновения, запахи – это ... сигналы
- (134) Постоянно действующий фактор общения – это ..., то есть влияние, оказываемое кем-либо или чем-либо на кого-либо или что-либо
- (135) Количество взаимосвязанных классов психологического воздействия – ... класса
- (136) Воздействие, определяемое исторически выработанными средствами материального и духовного производства, – это ...
- (137) 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
- (138) Операционные критерии цивилизованного влияния (по Е.Л. Доценко) – это ... влияния
- (139) ... стратегия способна существенно трансформировать психику личности с помощью приемов воздействия на ее подсознание в обход ее разума
- (140) Неверно, что критериям цивилизованности отвечает такой вид влияния, как ...
- (141) Максимальная искренность и откровенность, полное принятие партнера и высокий уровень взаимопонимания – это ... уровень общения
- (142) Установите соответствие между уровнями общения и их характеристиками:
- (143) Доброжелательность, тактичность, чувственность и чувствительность, забота и уступчивость свойственны ... уровню общения
- (144) Согласно А.Б. Добровичу, количество существующих уровней общения – ...
- (145) Установите последовательность уровней общения (по А.Б. Добровичу):
- (146) Расположите в правильной последовательности основные этапы публичного выступления:



- (147) Вариационный метод ведения переговоров реализуется через ...
- (148) Компромиссный метод ведения переговоров реализуется через ...
- (149) Метод интеграции ведения переговоров реализуется через...
- (150) Метод уравновешивания ведения переговоров реализуется через ...
...
... переговоров – это совокупность взаимосвязанных приемов и методов для реализации выбранной переговорной стратегии
- (152) Установите соответствие между техническими уловками в ходе переговоров и их характеристиками:
- (153) Модель переговоров, когда в качестве фактора развития используется противоречие, преодоление которого позволяет найти те точки соприкосновения, на которых выстраивается соглашение – это ... модель переговоров
- (154) Техника ... заключается в изложении и подробном иллюстративном описании преимуществ или прибыли партнеров
- (155) Требования к рассадке участников переговоров являются общими ... требованиями
- (156) Чтобы достичь результата в переговорах, рекомендуется ...
- (157) Ваш выигрыш за счет проигрыша оппонента – это основная цель стратегии «...»
- (158) Выигрыш обеих сторон и заключение дополнительных сделок на таких же или похожих условиях – это основная цель стратегии «...»
- (159) Для такой модели поведения, как ..., характерным является отказаться приступать к обсуждению проблемы, стремиться уйти от обсуждения
- (160) Расположите в правильной последовательности протокольные мероприятия во время переговоров:
- (161) К специфическим ошибкам в переговорах относится ...
- (162) Установите соответствие между типами ошибок в переговорах и их характеристиками:
- (163) Принятие практически любых предложений партнера, значительные уступки – это ... подход в позиционном торге при ведении переговоров



- (164) Наиболее распространенными ... переговоров являются: презентация, демонстрация выгод партнера, прецедент, переключение, юмор
- (165) Расположите в правильной последовательности этапы переговорного процесса:
- (166) Документ с изложением последовательности вопросов для обсуждения на переговорах – это ...
- (167) ... ведет запись обсуждения на совещании, собирает метрики, записывает мысли, идеи, возможности, вопросы, проблемы
- (168) Неверно, что целью совещания может быть ...
- (169) ... совещание – проводится в небольшом кругу узких специалистов с целью поиска оптимальных решений
- (170) Установите соответствие между эффективными нормами взаимодействия сотрудников в команде и их содержанием
- (171) Деловая презентация – это ...
- (172) Цель деловой презентации – ...
- (173) Установите соответствие между основаниями классификации и видами презентаций:
- (174) Цель ... презентации – рекламировать, продвигать, внедрять новые идеи, услуги, товары, программы
- (175) ... презентация – это распространенный тип презентации для небольшого количества слушателей
- (176) Для ... презентации характерно то, что презентатор и аудитория находятся в рамках одной и тоже организации
- (177) Установите правильный порядок действий при организации приватной презентации:
- (178) При определении последовательности вопросов на совещании нужно учесть динамику активности участников в процессе обсуждения: начинать обсуждение нужно с ... вопросов
- (179) На основе экспертных требований акселераторов Сколково, Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ), бизнес-акселератора Московского государственного университета (МГУ) и других составлен ... презентации стартапа
- (180) Презентация с латинского переводится как «...»



- (181) Главная составляющая слайда-заявки о бренде – это ...
- (182) Слайд презентации, который демонстрирует, насколько новатор силен в оценке рыночной ситуации в той сфере, где планируется применение стартапа, – это ...
- (183) ... – это слайд презентации, при оформлении которого нужно оформлять фотографии в едином стиле и делать акцент на компетенциях, опыте, репутации топ-команды
- (184) Говоря об эффективности презентаций, эксперты студии дизайна презентаций VisualMethod считают, что ...
- (185) На основе экспертных требований акселераторов Сколково, Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ), бизнес-акселератора Московского государственного университета (МГУ) упорядочьте чек-лист презентаций:
- (186) На совещании по вопросу инноваций при возникновении спорных проблем для принятия решения применяется ...
- (187) Глобальная система интернет-конференций, которая позволяет организовать текстовые дискуссии в рамках тематических групп, – это ...
- (188) Сервис Newsgroups имеет сходные черты с ...
- (189) Мессенджер – это ...
- (190) Социальная сеть – это ...
- (191) Telegram, WhatsApp и Microsoft Teams – это наиболее популярные ...
- (192) ... сеть – это интернет-площадка, на которой зарегистрированные пользователи сами создают свой контент и устанавливают социальные связи
- (193) Социальными сетями занимаются ..., они же отвечают на поступившие сообщения
- (194) Social Media Marketing (SMM) – это ...
- (195) Преимущество SMM-продвижения перед онлайн-продвижением компаний – это широкий ...
- (196) Цель SMM-продвижения бизнеса состоит в ...



- (197) Неверно, что SMM-продвижение помогает ...
- (198) Установите соответствие между жесткими навыками SMM-менеджера и их содержанием:
- (199) Основные типы рекламы в социальных сетях – это ...
- (200) Установите соответствие между социальной сетью и информацией о ней:
- (201) ... – это количество людей, которые видели публикацию
- (202) Расположите социальные сети в порядке от самой большой посещаемости к наименьшей:
- (203) Примером ... информационных технологий могут служить технологии для медицинских систем, общего и специального профессионального обучения, средств массовой информации, игровых и развлекательных систем
- (204) ... – это реакции пользователей на контент
- (205) Установите соответствие между ключевыми показателями эффективности (KPI), которые помогают измерить успех SMM, и их содержанием:
- (206) Расположите виды информационно-коммуникационных технологий в порядке увеличения охвата ими задач управления:
- (207) Расположите в правильной последовательности интимную, личную, социальную и общественную дистанции общения (по Э. Холлу):
- (208) Установите соответствие между понятием и его содержанием:
- (209) В числе физиологических симптомов лжи собеседника – ... (укажите 3 варианта ответа)
- (210) Мимика и жестикуляция при неискренности собеседника включают ...
- (211) Вербальные сигналы, выдающие ложь, – это ...
- (212) Термин «манипуляция» происходит от латинского *manipulus* и первоначально обозначал ...
- (213) Расположите единицы общения в порядке повышения степени взаимодействия, говорящего и слушающего (от меньшего к большему):



- (214) Американский психолог Э. Шостром резко осуждал такой стиль общения, как ...
- (215) ... имеют скрытый характер воздействия, не осознаваемый адресатом, который считает появившиеся мысли, чувства, решения, действия своими собственными, а не «наведенными» извне
- (216) Нейролингвистическое программирование (НЛП) – это ...
- (217) Скрытое управление поведением человека, совершаемое ради какой-либо выгоды того, кто управляет, – это ...
- (218) Создатели нейролингвистического программирования (НЛП) – это ...
...
- (219) ... – это ряд методов и технологий воздействия на окружающих с целью внушения им определенных идей
- (220) ... 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
- (221) Визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная системы относятся к ... общению
- (222) Установите соответствие между видами манипуляторов (по Э. Шоструму) и их характеристиками:
- (223) Структура личности в трансакционном (трансактном) анализе американского психотерапевта Э. Берна характеризуется наличием ...
- (224) Установите соответствие трех эго-состояний и их значениями в соответствии с концепцией американского психотерапевта Э. Берна:
 - (225) Используя прием «ложная выгода противника», манипулятор ...
 - (226) Используя прием «мнимое непонимание», манипулятор ...
 - (227) При любых ответах партнера аргументатор должен ...
 - (228) ... – это правило конструктивной аргументации, заключающиеся в том, что при доказательстве своей идеи полезно применять графические средства, которые помогают реализовать преимущества



- (229) Факторы, служащие причиной неэффективного взаимодействия, конфликтов или способствующие им, – это ... общения
- (230) Выделяют такие виды барьеров взаимодействия, как ...
- (231) Если партнер очень плохо разбирается в проблеме, то это такой барьер взаимодействия, как барьер ...
- (232) Если очевидно, что собеседник сделает замечание, то рекомендуется прокомментировать вопрос ...
- (233) Установите соответствие между барьерами взаимодействия и их характеристиками:
- (234) Наиболее удачный выбор времени ответа, который надо использовать во всех нормальных ситуациях, – ...
- (235) Согласно правилу недопущения ..., не следует парировать каждое замечание собеседника, нужно показать, что и вам не чужды человеческие слабости
- (236) Согласно общему правилу конструктивной аргументации, чтобы удержать внимание слушающего, речь должна быть по возможности ...
- (237) Существуют такие барьеры общения, как ...
- (238) Выделяют ... основных вида барьеров взаимодействия
- (239) 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»)
- (240) Плохая техника речи характерна для ... барьера взаимодействия
- (241) Техника ... основывается на «выдергивании» отдельных фраз из выступления
- (242) Замечания, которые собеседник не успевает, не хочет или не смеет высказать, – это ...
- (243) Расположите последовательно основные положения тактики аргументирования:
- (244) Согласно правилу лаконичности ответа, ...
- (245) Расположите в правильной последовательности этапы работы во время деловой беседы в фазе опровержения:



- (246) Установите соответствие между фазами деловой беседы и событиями:
- (247) 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.
- (248) 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.
- (249) 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.
- (250) 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.
- (251) Руководитель подразделения собрал на совещание работников и довел до их сведения задание, охарактеризовал круг задач и назначил ответственных исполнителей. Определите вид совещания по содержанию.
- (252) 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?
- (253) 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?



- (254) 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?
- (255) Во время деловой беседы партнер кивает головой в знак одобрения и согласия. Определите вид жестов, который он использует.
- (256) 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?
- (257) Один из партнеров в деловой беседе очень плохо разбирается в проблеме, постоянно дает ошибочную информацию, затрудняется отвечать на вопросы. Определите барьер общения.
- (258) 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.