



Психология делового общения Без ИМ

- 1 Деловое общение – это ...
- 2 ... общение направлено на достижение какой-то предметной договоренности
- 3 Общение как процесс обмена информацией называется ...
- 4 Выделяют следующие функции общения: ...
- 5 Интроверты в партнерах по общению склонны замечать ...
- 6 Экстраверты в процессе делового общения ...
- 7 Форма делового общения «сверху вниз» предполагает общение с ...
- 8 Форма делового общения «по горизонтали» предполагает общение с ...
- 9 Восприятие партнера по общению называется ...
- 10 Характерной чертой ... общения является то, что другого человека оценивают как нужный или мешающий объект, а если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого
- 11 К вербальным средствам коммуникации относят ...
- 12 По преобладанию тех или иных средств выделяют следующие виды делового общения: ...
- 13 К условиям успешного протекания процесса понимания относятся ...
- 14 К невербальным средствам делового общения относятся ...
- 15 Способами установления контактов в процессе делового общения являются ...
- 16 Способность к сопереживанию – это ...
- 17 Умение анализировать впечатление, производимое на партнера по общению, – это...





- 18) Стиль речи, характеризующийся понятийной точностью и нейтральной лексикой, требующий предварительного обдумывания высказывания и очень строгого отбора языковых средств, называется ...
- 19) Стиль речи, целью которого являются неофициальное общение, обмен мыслями, чувствами и впечатлениями, называется ...
- 20) Деловое общение с помощью технических устройств называется ...
- 21) Исходя из основной задачи делового письма письмо-запрос следует отнести к типу ...
- 22) Исходя из основной задачи делового письма рекламные тексты следует отнести к типу ...
- 23) Обоснование необходимости, содержание, ожидаемый результат – это схема ...
- 24) Сообщение о высылаемом материале и уточняющие сведения составляют содержание ...
- 25) Изложение причины и ожидаемого результата обращения, выражение готовности к дальнейшему сотрудничеству составляют содержание ...
- 26) Повторение изложения просьбы, обоснование причины ее неудовлетворения и констатация отказа или отклонения предложения (а в случае принятия предложения – описание действий по удовлетворению просьбы) составляют содержание ...
- 27) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с несоблюдением порядка расположения информации и формы документа, называются ...
- 28) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с несоблюдением порядка слов, относятся к ...
- 29) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с неправильным использованием слов, относятся к ...
- 30) Переговоры, предполагающие ведение протокола, соблюдение строгой процедуры и специальных ритуалов, называются ...
- 31) Переговоры с целью максимального удовлетворения собственных интересов – это ... переговоры
- 32) Переговоры с целью строгого соблюдения всех необходимых правил, законов, государственных и общественных требований – это ... переговоры





- 33) Переговоры с целью договориться по справедливости, идя на взаимные уступки, – это ... переговоры
- 34) Переговоры с целью получения от партнера хоть чего-нибудь, часто даже неважно, чего именно, – это ... переговоры
- 35) Переговоры с целью получения наименьших потерь при проигрыше – это ... переговоры
- 36) Переговоры с целью изучения скрытых целей партнера – это ... переговоры
- 37) Зона общения, предназначенная для общения с малознакомыми, неблизкими людьми (особенно если интерес к ним отсутствует), называется ...
- 38) Зона общения, предназначенная для общения с большой аудиторией слушателей, называется ...
- 39) Прием управления коммуникацией, который заключается в использовании слов, имеющих значение условия, с целью исключения пауз между предложениями, – «...»
- 40) Особая форма социального взаимодействия, стиль поведения, процесс, в котором вырабатываются взаимоприемлемые позиции сторон, – это ...
- 41) Тип речевой коммуникации, когда взаимный разговор ведется между двумя и более людьми, – это ...
- 42) Специфическая форма и организация общения, облаченная в деликатную форму, основанную на этических принципах партнеров, – это ...
- 43) Специфическая форма организации общения, в ходе которой одна из сторон (или обе) стремится убедить другую в справедливости своей позиции, – это ...
- 44) Форма общения, отличающаяся тем, что основные усилия спорящих сторон направлены на утверждение своей точки зрения по обсуждаемому вопросу, – это ...
- 45) Публичная форма коммуникации, выражающаяся в активизации качества обсуждения сложного спорного вопроса, проблемы, – это ...
- 46) Бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям, возникающая через передачу определенного эмоционального состояния или психологического настроения, – это ...





- 47) Эмоционально-волевое, целенаправленное неаргументированное воздействие одного партнера на другого, при котором осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии, – это ...
- 48) 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 ...
- 49) Осуществление воспроизведения партнером черт и образов демонстрируемого поведения – это ...
- 50) 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 ...

