



Психология деловых отношений БАК

- 1 В процессе общения мы используем три сферы нашей деятельности:
- 2 В психологии выделяют три стороны общения:
- 3 Общение как процесс обмена информацией называется ...
- 4 Восприятие партнера по общению называется ...
- 5 К вербальным средствам коммуникации относятся:
- 6 Психологическая культура включает три элемента:
- 7 Понятие «деловой флирт» подразумевает под собой построение окрашенных положительными эмоциями деловых отношений ...
- 8 Способность к сопереживанию – это ...
- 9 Умение анализировать впечатление, производимое на партнера по общению – это...
- 10 Стереотип восприятия, заключающийся в том, что человек склонен переоценивать личность партнера, если тот превосходит его хотя бы по одному значимому для него параметру, называется ...
- 11 Стереотип, проявляющийся в склонности давать высокие оценки различным качествам внешне привлекательному человеку, называется ...
- 12 Ошибка восприятия, заключающаяся в том, что люди, проявляющие положительное отношение к партнерам, оцениваются ими выше и по остальным показателям, называется ...
- 13 Интроверты в партнерах по общению склонны замечать ...
- 14 Экстраверты в партнерах по общению склонны замечать ...
- 15 Направленное влияние партнеров по общению предполагает ...
- 16 Ненаправленное влияние партнеров по общению предполагает ...





- (17) Коммуникация, при которой партнеры направляют свои действия конкретно друг на друга, воспринимая информацию «от первого лица», называется ...
- (18) Естественный контакт лицом к лицу при помощи вербальных (речевых) и невербальных средств (неречевых) – это...
- (19) Коммуникация с помощью письменных или технических устройств называется ...
- (20) Общение, в процессе которого информация достигает партнера не напрямую, а через действия, направленные на предметы окружающей среды или других людей – это ...
- (21) Коммуникация, в результате которой происходит освоение партнером новой информации и применение ее в практической деятельности, называется ...
- (22) Коммуникация, в результате которой происходит переориентация целей, установок, взглядов, убеждений партнера, называется ...
- (23) Коммуникация, в результате которой происходит провоцирование чувств партнера, необходимых для побуждения его к определенным действиям, называется ...
- (24) Коммуникация, в результате которой происходит подчинение партнера своей цели через устойчивое изменение его установок и ценностных ориентаций, называется ...
- (25) Коммуникация, в результате которой происходит формирование корпоративной принадлежности и единения с группой, называется ...
- (26) Учет познавательных возможностей партнера происходит при ...
- (27) В форме совещаний, семинаров, докладов, отчетов, сообщений, лекций, конференций осуществляется ...
- (28) Опора на личностную мотивацию партнера и его интеллектуально-эмоциональную сферу происходит при ...
- (29) В форме бесед, дискуссий, переговоров, презентаций, пресс-конференций, напутствий осуществляется...
- (30) Опора на эмоциональную сферу на каналы восприятия партнера происходит при ...
- (31) В форме бесед, лозунгов, призывов, митингов, шоу, демонстрации кино- и видеофрагментов осуществляется ...





- 32) Создание атмосферы доверительности и недостаточная информированность партнера являются условиями ...
- 33) В форме бесед, митингов, рекламы, брифингов, пресс-конференций, тренингов осуществляется ...
- 34) Художественно оформленная пространственная среда и опора на традиции и нормы являются условиями ...
- 35) В форме церемоний, презентаций, посвящений, торжественных речей осуществляется ...
- 36) Коммуникации, направленные на достижение какой-то предметной договоренности и опосредованные конкретной целью, - это ...
- 37) Коммуникации, способствующие созданию благоприятного имиджа и позволяющие установить первичный контакт между партнерами, - это ...
- 38) Период снятия у партнера психического напряжения и снижения возможности внутреннего сопротивления – это фаза ...
- 39) Период сосредоточения внимания на содержании проблемы, целях, задачах участников общения, а также сбора информации, касающейся предмета общения – это фаза ...
- 40) Период обоснования партнерами собственной точки зрения, а также осмысления и обсуждения позиции партнера – это фаза ...
- 41) Уровень коммуникации, отличающийся односторонним характером, при котором партнер по общению рассматривается как объект воздействия ...
- 42) Уровень коммуникации, при котором скрывается истинная цель взаимодействия и создается иллюзия выбора у партнера по общению ...
- 43) Диалоговая форма общения при отсутствии интереса к личности партнера характерны для ... уровня коммуникации
- 44) Уровень коммуникации, обусловленный естественной потребностью людей в общении и предполагающий уважение к личности партнера, называется ...
- 45) Уровень коммуникации, предполагающий тонкую настройку на состояние партнера и на особенности его поведения называется ...
- 46) Уровень коммуникации, характеризующийся повышенной концентрацией партнеров на обсуждении конкретных проблем называется ...





- 47) Стиль речи, целью которого является неофициальное общение, обмен мыслями, чувствами, впечатлениями, называется ...
- 48) Стиль речи, характеризующийся понятийной точностью и нейтральной лексикой, требующий предварительного обдумывания высказывания и очень строгого отбора языковых средств, называется ...
- 49) Стиль речи, основными характеристиками которого являются четкость, точность, сжатость и однозначность, называется ...
- 50) Стиль речи, характеризующийся логичностью изложения, точностью и эмоциональностью, называется ...
- 51) Стиль речи, характеризующийся выразительностью, образностью, эмоциональностью и эстетической значимостью каждого его элемента, называется ...
- 52) Скрещенные руки и ноги; пиджак, застегнутый на все пуговицы; нахмуренные брови – все это проявления ...
- 53) «Поза льва», когда человек стоит, опираясь на стол обеими руками, как будто нависая над ним и над собеседником, свидетельствует ...
- 54) Рукопожатие, при котором один партнер накрывает ладонью ладонь другого, является ...
- 55) Закон, в соответствии с которым люди часто автоматически, бессознательно повторяют движения и мимику друг друга, будучи эмоционально включенными в общение, называется ...
- 56) Взгляд, фокусирующийся в области между линией глаз и центром лба, называется ...
- 57) Взгляд, фокусирующийся в области между линией глаз и кончиком носа, называется ...
- 58) Взгляд, охватывающий все лицо собеседника и шею, называется ...
- 59) Взгляд, охватывающий большую часть фигуры партнера: от линии глаз до низа туловища, называется ...
- 60) Зона общения, предназначенная для самых близких, вызывающих доверие людей, с которыми можно легко перейти к телесному контакту, называется ...
- 61) Зона общения, предназначенная для людей, с которыми приятно находиться рядом, называется ...





- 62) Зона общения, предназначенная для хорошо знакомых людей или тех, кто интересен и важен, называется ...
- 63) Зона общения, предназначенная для общения с малознакомыми, неблизкими людьми (особенно, если интерес к ним отсутствует), называется ...
- 64) Зона общения, предназначенная для общения с большой аудиторией слушателей, называется ...
- 65) Репрезентативная система (модальность) человека, предполагающая восприятие через форму, цвет, размеры предметов, движения тела, мимику и имидж партнера, называется ...
- 66) Репрезентативная система (модальность) человека, предполагающая восприятие через оттенки речи и интонации партнера, называется ...
- 67) Репрезентативная система (модальность) человека, предполагающая восприятие через тактильные, температурные, двигательные, обонятельные, вкусовые ощущения, называется ...
- 68) Взгляд, означающий создание зрительных образов, – это взгляд ...
- 69) Взгляд, означающий припоминание зрительных образов, существовавших в реальности или давно созданных мысленно, – это взгляд ...
- 70) Взгляд, означающий создание слуховых образов, а также ложь, – это взгляд ...
- 71) Взгляд, означающий припоминание звуков, когда-либо услышанных, – это взгляд ...
- 72) Взгляд, означающий размышления, оценку или переживание эмоций и ощущений, – это взгляд ...
- 73) Взгляд, означающий внутренний диалог или концентрацию на физических ощущениях, – это взгляд ...
- 74) Исходя из основной задачи делового письма, письмо-запрос относится к типу...
- 75) Исходя из основной задачи делового письма, рекламные тексты относятся к типу ...
- 76) Обоснование необходимости, содержание, ожидаемый результат – это схема ...





- (77) Сообщение о высылаемом материале и уточняющие сведения составляют содержание ...
- (78) Изложение причины, ожидаемый результат обращения, выражение готовности к дальнейшему сотрудничеству составляют содержание ...
- (79) Повторение изложения просьбы, обоснование причины неудовлетворения просьбы и констатация отказа или отклонения предложения составляют содержание ...
- (80) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с несоблюдением порядка расположения информации и формы документа, называются ...
- (81) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с несоблюдением порядка слов, относятся к...
- (82) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с употреблением полной и краткой форм прилагательных, относятся к ...
- (83) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с неправильным использованием предлогов, относятся к ...
- (84) Ошибки в текстах деловых писем, связанные нарушениями в структуре сложного предложения, относятся к ...
- (85) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с неправильным использованием слов, относятся к ...
- (86) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с неуместным или неоправданным использованием иностранных слов, относятся к ...
- (87) Ошибки в текстах деловых писем, выражающиеся в тавтологии, относятся к ...
- (88) Ошибки в текстах деловых писем, связанные неразличением слов-паронимов, относятся к ...
- (89) Ошибки в текстах деловых писем, связанные употреблением слов-синонимов, относятся к ...
- (90) Техника малой беседы, предполагающая ссылки на рассказы собеседника в прошлом - ...
- (91) Техника малой беседы, предполагающая положительные высказывания о приятных событиях в жизни партнера - ...
- (92) Техника малой беседы, предполагающая сообщение интересной и приятной партнеру информации - ...





- 93) Техника малой беседы, предполагающая оригинальное и приятное повествование - ...
- 94) Прием управления коммуникацией, заключающийся в использовании слов, имеющих значение условия, с целью исключения пауз между предложениями - ...
- 95) Прием управления коммуникацией, заключающийся в использовании утверждений-банальностей с целью перехода от конкретного явления к обобщению - ...
- 96) Прием управления коммуникацией, заключающийся в использовании обобщенных словосочетаний с целью побуждения партнера наполнять услышанную фразу своим смыслом - ...
- 97) Прием управления коммуникацией, заключающийся том, чтобы в процессе беседы быстро переставить акценты, изменяя оценку состояния партнера на прямо противоположную - ...
- 98) Вопрос с целью получить согласие или подтверждение называется ...
- 99) Вопрос с целью получить развернутый ответ называется ...
- 100) Вопрос-манипуляция с целью получения согласия партнера – это ...
- 101) Вопрос с целью стимулировать партнера к совершению конкретного действия – это ...
- 102) Вопрос с целью получить подтверждение или согласие партнера по очевидным преимуществам и обеспечить его вовлечение в разговор ...
- 103) Прием активного слушания, заключающийся в дословном повторении основных положений или ключевых слов, сказанных партнером – это ...
- 104) Прием активного слушания, заключающийся в воспроизведении сути высказываний партнера в сжатом и обобщенном виде – это ...
- 105) Уверенность в том, что хочет сказать человек при заранее определенном отношении к сказанному – это...
- 106) Слушание через определенные фильтры – это...
- 107) Переговоры, не предполагающие по окончании подписания каких-либо документов, являются ...
- 108) Переговоры, предполагающие ведение протокола, соблюдение строгой процедуры и специальных ритуалов, называются ...





- 109 Переговоры с целью максимального удовлетворения собственных интересов – это ...
- 110 Переговоры с целью строгого соблюдения всех не-обходимых правил, законов, государственных и общественных требований – это ...
- 111 Переговоры с целью договориться по справедливости, идя на взаимные ус-тупки, и если уж и обходить закон, то вместе – это ...
- 112 Переговоры с целью получения от партнера хоть что-нибудь, часто даже не важно, что именно – это ...
- 113 Переговоры с целью получения наименьших потерь при проигрыше – это ...
- 114 Переговоры с целью обеспечения возможности кон-тактировать с партнером в будущем благодаря максимальному удовлетворению его интересов – это ...
- 115 Переговоры с целью изучения нескрываемых целей партнера – это ...
- 116 Переговоры с целью изучения скрытых целей парт-нера – это ...
- 117 Вид коммуникации с партнером по бизнесу, направленный на объединение ресурсов и усилий для достижения результата, – это ...
- 118 Вид коммуникации с партнером по бизнесу, направленный на достижение согласия и принятие взаимовыгодных решений, – это ...
- 119 Вид коммуникации с партнером по бизнесу, направленный на подчинение партнера, – это ...
- 120 Способ ведения переговоров, допускающий применение тактик шантажа, угроз, предъявления санкций, прямого запугивания - ...
- 121 Способ ведения переговоров, допускающий тактику «эмоционального обволакивания» и манипуляции – это...
- 122 Способ ведения переговоров, допускающий установление строгих правил, режима, регламентации, способа подачи апелляций, а также контроль за соблюдением всего этого – это...
- 123 Способ ведения переговоров, предполагающий распределение ролей, позиций и приоритетов, разделение ответственности, выбор типа дальнейших взаимоотношений – это...





- 124) Метод ведения переговоров, характеризующийся стремлением партнеров шире рассмотреть предмет переговоров, – это...
- 125) Метод ведения переговоров, базирующийся на анализе аргументов и контраргументов партнера, настройке на него, стремлении понять его позицию, – это...
- 126) Метод ведения переговоров, предполагающий поэтапное достижение соглашения с тщательным обдумыванием последствий, – это...
- 127) Признаки: заинтересованность, оптимизм, чувство ответственности – или сдержанность, скептическое отношение, тактика проволок, соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 128) Признаки: знание общих вопросов, деталей, объективные критерии оценки – или отсутствие понимания проблемы, дефицит фактического материала, субъективные суждения, соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 129) Признаки: ориентация на решение проблемы, стремление к диалогу – незаинтересованность в получении результатов, отсутствие стремления к диалогу, соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 130) Признаки: обдумывание контраргументов, способность изменить свою позицию, новая ориентация — игнорирование контраргументов, отстаивание своей позиции, упрямство соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 131) Признаки: взгляд на проблему в комплексе, вскрытие причинно-следственных взаимосвязей – игнорирование взаимосвязей, отсутствие прогноза возможных последствий, узковедомственный взгляд на проблему соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 132) Признаки: факты, рациональная аргументация, четкие выводы — недосказанные мнения, эмоциональные реакции, противоречивость во взглядах и утверждениях соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 133) Признаки: выдвижение различных вариантов при изменении условий — упорствование в своем мнении соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...





- 134) Признаки: выделение самого существенного, четкое и обзорное из-ложение, коротко и ясно — использование окольных путей, перепрыгивание с темы на тему, поток слов, соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 135) Сообщение фактов является целью ... презентации
- 136) Изменение отдельных аспектов поведения, установок и убеждений партнеров является целью ... презентации
- 137) К целям использования визуальных материалов при публичном выступлении и презентации относится ...
- 138) Кинестетическому восприятию соответствуют слова: ...
- 139) Визуальному восприятию соответствуют слова: ...
- 140) Аудиальному восприятию соответствуют слова: ...
- 141) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив кооперации, предполагает ...
- 142) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив конкуренции, предполагает ...
- 143) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив равенства, предполагает ...
- 144) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив индивидуализма, предполагает ...
- 145) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив агрессии, предполагает ...
- 146) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив альтруизма, предполагает ...
- 147) Джордж Хоманс является основоположником ...
- 148) Джордж Мид и Герберт Блумер являются основоположниками ...
- 149) Эрвин Гофман является основоположником ...
- 150) Зигмунд Фрейд является основоположником ...
- 151) Люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможное вознаграждение и затраты – это утверждение соответствует ...





- 152) Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают – это утверждение соответствует ...
- 153) «Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления» – это утверждение соответствует ...
- 154) «На межличностное взаимодействие оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, и конфликты, пережитые в этот период жизни» – это утверждение соответствует ...
- 155) Все Windows-приложения начинают свое выполнение с вызова ...
- 156) Структура PAINTSTRUCT предназначена для задания ...
- 157) Оконная функция (оконная процедура) вызывается ...
- 158) Цикл обработки сообщений предназначен для ...
- 159) Для завершения приложения оконная функция должна обработать сообщение ...
- 160) Первый параметр HINSTANCE функции WinMain (HINSTANCE, HINSTANCE, LPSTR, int) – содержит ...
- 161) Функция API ShowWindow() предназначена для ...
- 162) Функция API GetMessage() предназначена для ...
- 163) Вызов функции API DefWindowProc()...
- 164) Функции API GetDC() предназначена для ...
- 165) Контекст устройства – это ...
- 166) Сообщение WM_PAINT предназначена для ...
- 167) Функция API BeginPaint() предназначена для ...
- 168) Сообщения – WM_LBUTTONDOWN и WM_RBUTTONDOWN поступают при нажатии соответственно ...





- 169) Процесс – это ...
- 170) Параметр LPSTR в функции WinMain (HINSTANCE, HINSTANCE, LPSTR, int) определяет ...
- 171) Оконная функция (оконная процедура) должна ...
- 172) Дескриптор – это ...
- 173) При вызове функции API ShowWindow(HWND hwnd, int nHow), параметр int nHow определяет ...
- 174) В дополнительном параметре wParam, сообщения WM_CHAR содержится ...
- 175) Функция API, выводящая отдельные символы на экран, называется ...
- 176) Сообщение WM_RBUTTONDOWN формируется в результате нажатия ...
- 177) Функция API InvalidateRect() в программе вызывается для ...
- 178) Элементы меню посылают сообщение ...
- 179) Элемент POPUP определяет ...
- 180) В поля hIcon и hCursor структуры WNDCLASS при создании пользовательских иконок и курсоров записываются ...
- 181) Процесс взаимодействия ОС Windows с программой выглядит следующим образом:
- 182) Определение акселераторов записывается ...
- 183) Содержимое меню программы определяется ...
- 184) Функция API LoadAccelerators() в программе вызывается для ...
- 185) Все Windows-приложения начинают свое выполнение с вызова ...
- 186) Структура PAINTSTRUCT предназначена для задания ...
- 187) Оконная функция (оконная процедура) вызывается ...





- 188 Цикл обработки сообщений предназначен для ...
- 189 Для завершения приложения оконная функция должна обработать сообщение ...
- 190 Первый параметр HINSTANCE функции WinMain (HINSTANCE, HINSTANCE, LPSTR, int) – содержит ...
- 191 Функция API ShowWindow() предназначена для ...
- 192 Функция API GetMessage() предназначена для ...
- 193 Вызов функции API DefWindowProc()...
- 194 Функции API GetDC() предназначена для ...
- 195 Контекст устройства – это ...
- 196 Сообщение WM_PAINT предназначена для ...
- 197 Функция API BeginPaint() предназначена для ...
- 198 Сообщения – WM_LBUTTONDOWN и WM_RBUTTONDOWN поступают при нажатии соответственно ...
- 199 Процесс – это ...
- 200 Параметр LPSTR в функции WinMain (HINSTANCE, HINSTANCE, LPSTR, int) определяет ...
- 201 Оконная функция (оконная процедура) должна ...
- 202 Дескриптор – это ...
- 203 При вызове функции API ShowWindow(HWND hwnd, int nHow), параметр int nHow определяет ...
- 204 В дополнительном параметре wParam, сообщения WM_CHAR содержится ...
- 205 Функция API, выводящая отдельные символы на экран, называется ...
- 206 Сообщение WM_RBUTTONDOWN формируется в результате нажатия ...





- 207) Функция API InvalidateRect() в программе вызывается для ...
- 208) Элементы меню посылают сообщение ...
- 209) Элемент POPUP определяет ...
- 210) В поля hlcon и hCursor структуры WNDCLASS при создании пользовательских иконок и курсоров записываются ...
- 211) Процесс взаимодействия ОС Windows с программой выглядит следующим образом:
- 212) Определение акселераторов записывается ...
- 213) Содержимое меню программы определяется ...
- 214) Функция API LoadAccelerators() в программе вызывается для ...
- 215) В процессе общения мы используем три сферы нашей деятельности:
- 216) В психологии выделяют три стороны общения:
- 217) Общение как процесс обмена информацией называется ...
- 218) Восприятие партнера по общению называется ...
- 219) К вербальным средствам коммуникации относятся:
- 220) Психологическая культура включает три элемента:
- 221) Понятие «деловой флирт» подразумевает под собой построение окрашенных положительными эмоциями деловых отношений ...
- 222) Способность к сопереживанию – это ...
- 223) Умение анализировать впечатление, производимое на партнера по общению – это...
- 224) Стереотип восприятия, заключающийся в том, что человек склонен переоценивать личность партнера, если тот превосходит его хотя бы по одному значимому для него параметру, называется ...
- 225) Стереотип, проявляющийся в склонности давать высокие оценки различным качествам внешне привлекательному человеку, называется ...





- (226) Ошибка восприятия, заключающаяся в том, что люди, проявляющие положительное отношение к партнерам, оцениваются ими выше и по остальным показателям, называется ...
- (227) Интроверты в партнерах по общению склонны замечать ...
- (228) Экстраверты в партнерах по общению склонны замечать ...
- (229) Направленное влияние партнеров по общению предполагает ...
- (230) Ненаправленное влияние партнеров по общению предполагает ...
- (231) Коммуникация, при которой партнеры направляют свои действия конкретно друг на друга, воспринимая информацию «от первого лица», называется ...
- (232) Естественный контакт лицом к лицу при помощи вербальных (речевых) и невербальных средств (неречевых) – это...
- (233) Коммуникация с помощью письменных или технических устройств называется ...
- (234) Общение, в процессе которого информация достигает партнера не напрямую, а через действия, направлявшиеся на предметы окружающей среды или других людей – это ...
- (235) Коммуникация, в результате которой происходит освоение партнером новой информации и применение ее в практической деятельности, называется ...
- (236) Коммуникация, в результате которой происходит переориентация целей, установок, взглядов, убеждений партнера, называется ...
- (237) Коммуникация, в результате которой происходит провоцирование чувств партнера, необходимых для побуждения его к определенным действиям, называется ...
- (238) Коммуникация, в результате которой происходит подчинение партнера своей цели через устойчивое изменение его установок и ценностных ориентаций, называется ...
- (239) Коммуникация, в результате которой происходит формирование корпоративной принадлежности и единения с группой, называется ...
- (240) Учет познавательных возможностей партнера происходит при ...





- (241) В форме совещаний, семинаров, докладов, отчетов, сообщений, лекций, конференций осуществляется ...
- (242) Опора на личностную мотивацию партнера и его интеллектуально-эмоциональную сферу происходит при ...
- (243) В форме бесед, дискуссий, переговоров, презентаций, пресс-конференций, напутствий осуществляется...
- (244) Опора на эмоциональную сферу на каналы восприятия партнера происходит при ...
- (245) В форме бесед, лозунгов, призывов, митингов, шоу, демонстрации кино- и видеофрагментов осуществляется ...
- (246) Создание атмосферы доверительности и недостаточная информированность партнера являются условиями ...
- (247) В форме бесед, митингов, рекламы, брифингов, пресс-конференций, тренингов осуществляется ...
- (248) Художественно оформленная пространственная среда и опора на традиции и нормы являются условиями ...
- (249) В форме церемоний, презентаций, посвящений, торжественных речей осуществляется ...
- (250) Коммуникации, направленные на достижение какой-то предметной договоренности и опосредованные конкретной целью, - это ...
- (251) Коммуникации, способствующие созданию благоприятного имиджа и позволяющие установить первичный контакт между партнерами, - это ...
- (252) Период снятия у партнера психического напряжения и снижения возможности внутреннего сопротивления – это фаза ...
- (253) Период сосредоточения внимания на содержании проблемы, целях, задачах участников общения, а также сбора информации, касающейся предмета общения – это фаза ...
- (254) Период обоснования партнерами собственной точки зрения, а также осмысления и обсуждения позиции партнера – это фаза ...
- (255) Уровень коммуникации, отличающийся односторонним характером, при котором партнер по общению рассматривается как объект воздействия ...
- (256) Уровень коммуникации, при котором скрывается истинная цель взаимодействия и создается иллюзия выбора у партнера по общению ...





- (257) Диалоговая форма общения при отсутствии интереса к личности партнера характерны для ... уровня коммуникации
- (258) Уровень коммуникации, обусловленный естественной потребностью людей в общении и предполагающий уважение к личности партнера, называется ...
- (259) Уровень коммуникации, предполагающий тонкую настройку на состояние партнера и на особенности его поведения называется ...
- (260) Уровень коммуникации, характеризующийся повышенной концентрацией партнеров на обсуждении конкретных проблем называется ...
- (261) Силь речи, целью которого является неофициальное общение, обмен мыслями, чувствами, впечатлениями, называется ...
- (262) Силь речи, характеризующийся понятийной точностью и нейтральной лексикой, требующий предварительного обдумывания высказывания и очень строгого отбора языковых средств, называется ...
- (263) Силь речи, основными характеристиками которого являются четкость, точность, сжатость и однозначность, называется ...
- (264) Силь речи, характеризующийся логичностью изложения, точностью и эмоциональностью, называется ...
- (265) Силь речи, характеризующийся выразительностью, образностью, эмоциональностью и эстетической значимостью каждого его элемента, называется ...
- (266) Скрещенные руки и ноги; пиджак, застегнутый на все пуговицы; нахмуренные брови – все это проявления ...
- (267) «Поза льва», когда человек стоит, опираясь на стол обеими руками, как будто нависая над ним и над собеседником, свидетельствует ...
- (268) Рукопожатие, при котором один партнер накрывает ладонью ладонь другого, является ...
- (269) Закон, в соответствии с которым люди часто автоматически, бессознательно повторяют движения и мимику друг друга, будучи эмоционально включенными в общение, называется ...
- (270) Взгляд, фокусирующийся в области между линией глаз и центром лба, называется ...
- (271) Взгляд, фокусирующийся в области между линией глаз и кончиком носа, называется ...





- (272) Взгляд, охватывающий все лицо собеседника и шею, называется ...
- (273) Взгляд, охватывающий большую часть фигуры партнера: от линии глаз до низа туловища, называется ...
- (274) Зона общения, предназначенная для самых близких, вызывающих доверие людей, с которыми можно легко перейти к телесному контакту, называется ...
- (275) Зона общения, предназначенная для людей, с которыми приятно находиться рядом, называется ...
- (276) Зона общения, предназначенная для хорошо знакомых людей или тех, кто интересен и важен, называется ...
- (277) Зона общения, предназначенная для общения с малознакомыми, неблизкими людьми (особенно, если интерес к ним отсутствует), называется ...
- (278) Зона общения, предназначенная для общения с большой аудиторией слушателей, называется ...
- (279) Репрезентативная система (модальность) человека, предполагающая восприятие через форму, цвет, размеры предметов, движения тела, мимику и имидж партнера, называется ...
- (280) Репрезентативная система (модальность) человека, предполагающая восприятие через оттенки речи и интонации партнера, называется ...
- (281) Репрезентативная система (модальность) человека, предполагающая восприятие через тактильные, температурные, двигательные, обонятельные, вкусовые ощущения, называется ...
- (282) Взгляд, означающий создание зрительных образов, – это взгляд ...
- (283) Взгляд, означающий припоминание зрительных образов, существовавших в реальности или давно созданных мысленно, – это взгляд ...
- (284) Взгляд, означающий создание слуховых образов, а также ложь, – это взгляд ...
- (285) Взгляд, означающий припоминание звуков, когда-либо услышанных, – это взгляд ...
- (286) Взгляд, означающий размышления, оценку или переживание эмоций и ощущений, – это взгляд ...





- (287) Взгляд, означающий внутренний диалог или концентрацию на физических ощущениях, – это взгляд ...
- (288) Исходя из основной задачи делового письма, письмо-запрос относится к типу...
- (289) Исходя из основной задачи делового письма, рекламные тексты относятся к типу ...
- (290) Обоснование необходимости, содержание, ожидаемый результат – это схема ...
- (291) Сообщение о высылаемом материале и уточняющие сведения составляют содержание ...
- (292) Изложение причины, ожидаемый результат обращения, выражение готовности к дальнейшему сотрудничеству составляют содержание ...
- (293) Повторение изложения просьбы, обоснование причины неудовлетворения просьбы и констатация отказа или отклонения предложения составляют содержание ...
- (294) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с несоблюдением порядка расположения информации и формы документа, называются ...
- (295) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с несоблюдением порядка слов, относятся к...
- (296) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с употреблением полной и краткой форм прилагательных, относятся к ...
- (297) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с неправильным использованием предлогов, относятся к ...
- (298) Ошибки в текстах деловых писем, связанные нарушениями в структуре сложного предложения, относятся к ...
- (299) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с неправильным использованием слов, относятся к ...
- (300) Ошибки в текстах деловых писем, связанные с неуместным или неоправданным использованием иностранных слов, относятся к ...
- (301) Ошибки в текстах деловых писем, выражающиеся в тавтологии, относятся к ...
- (302) Ошибки в текстах деловых писем, связанные неразличением слов-паронимов, относятся к ...





- 303 Ошибки в текстах деловых писем, связанные употреблением слов-синонимов, относятся к ...
- 304 Техника малой беседы, предполагающая ссылки на рассказы собеседника в прошлом - ...
- 305 Техника малой беседы, предполагающая положительные высказывания о приятных событиях в жизни партнера - ...
- 306 Техника малой беседы, предполагающая сообщение интересной и приятной партнеру информации - ...
- 307 Техника малой беседы, предполагающая оригинальное и приятное повествование - ...
- 308 Прием управления коммуникацией, заключающийся в использовании слов, имеющих значение условия, с целью исключения пауз между предложениями - ...
- 309 Прием управления коммуникацией, заключающийся в использовании утверждений-банальностей с целью перехода от конкретного явления к обобщению - ...
- 310 Прием управления коммуникацией, заключающийся в использовании обобщенных словосочетаний с целью побуждения партнера наполнять услышанную фразу своим смыслом - ...
- 311 Прием управления коммуникацией, заключающийся том, чтобы в процессе беседы быстро переставить акценты, изменяя оценку состояния партнера на прямо противоположную - ...
- 312 Вопрос с целью получить согласие или подтверждение называется ...
- 313 Вопрос с целью получить развернутый ответ называется ...
- 314 Вопрос-манипуляция с целью получения согласия партнера – это ...
- 315 Вопрос с целью стимулировать партнера к совершению конкретного действия – это ...
- 316 Вопрос с целью получить подтверждение или согласие партнера по очевидным преимуществам и обеспечить его вовлечение в разговор ...
- 317 Прием активного слушания, заключающийся в дословном повторении основных положений или ключевых слов, сказанных партнером – это ...
- 318 Прием активного слушания, заключающийся в воспроизведении сути высказываний партнера в сжатом и обобщенном виде – это ...





- 319 Уверенность в том, что хочет сказать человек при заранее определенном отношении к сказанному – это...
- 320 Слушание через определенные фильтры – это...
- 321 Переговоры, не предполагающие по окончании подписания каких-либо документов, являются ...
- 322 Переговоры, предполагающие ведение протокола, соблюдение строгой процедуры и специальных ритуалов, называются ...
- 323 Переговоры с целью максимального удовлетворения собственных интересов – это ...
- 324 Переговоры с целью строгого соблюдения всех не-обходимых правил, законов, государственных и общественных требований – это ...
- 325 Переговоры с целью договориться по справедливости, идя на взаимные ус-тупки, и если уж и обходить закон, то вместе – это ...
- 326 Переговоры с целью получения от партнера хоть что-нибудь, часто даже не важно, что именно – это ...
- 327 Переговоры с целью получения наименьших потерь при проигрыше – это ...
- 328 Переговоры с целью обеспечения возможности кон-тактировать с партнером в будущем благодаря максимальному удовлетворению его интересов – это ...
- 329 Переговоры с целью изучения нескрываемых целей партнера – это ...
- 330 Переговоры с целью изучения скрытых целей парт-ера – это ...
- 331 Вид коммуникации с партнером по бизнесу, направленный на объединение ресурсов и усилий для достижения результата, – это ...
- 332 Вид коммуникации с партнером по бизнесу, направленный на достижение согласия и принятие взаимовыгодных решений, – это ...
- 333 Вид коммуникации с партнером по бизнесу, направленный на подчинение партнера, – это ...
- 334 Способ ведения переговоров, допускающий применение тактик шантажа, угроз, предъявления санкций, прямого запугивания - ...





- 335) Способ ведения переговоров, допускающий тактику «эмоционального обволакивания» и манипуляции – это...
- 336) Способ ведения переговоров, допускающий установление строгих правил, режима, регламентации, способа подачи апелляций, а также контроль за соблюдением всего этого – это...
- 337) Способ ведения переговоров, предполагающий распределение ролей, позиций и приоритетов, разделение ответственности, выбор типа дальнейших взаимоотношений – это...
- 338) Метод ведения переговоров, характеризующийся стремлением партнеров шире рассмотреть предмет переговоров, – это...
- 339) Метод ведения переговоров, базирующийся на анализе аргументов и контраргументов партнера, настройке на него, стремлении понять его позицию, – это...
- 340) Метод ведения переговоров, предполагающий поэтапное достижение соглашения с тщательным обдумыванием последствий, – это...
- 341) Признаки: заинтересованность, оптимизм, чувство ответственности - или сдержанность, скептическое отношение, тактика проволок, соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 342) Признаки: знание общих вопросов, деталей, объективные критерии оценки - или отсутствие понимания проблемы, дефицит фактического материала, субъективные суждения, соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 343) Признаки: ориентация на решение проблемы, стремление к диалогу - незаинтересованность в получении результатов, отсутствие стремления к диалогу, соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 344) Признаки: обдумывание контраргументов, способность изменить свою позицию, новая ориентация — игнорирование контраргументов, отстаивание своей позиции, упрямство соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 345) Признаки: взгляд на проблему в комплексе, вскрытие причинно-следственных взаимосвязей - игнорирование взаимосвязей, отсутствие прогноза возможных последствий, узковедомственный взгляд на проблему соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...





- 346) Признаки: факты, рациональная аргументация, четкие выводы — недосказанные мнения, эмоциональные реакции, противоречивость во взглядах и утверждениях соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 347) Признаки: выдвижение различных вариантов при изменении условий — упорствование в своем мнении соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 348) Признаки: выделение самого существенного, четкое и обзорное из-ложение, коротко и ясно — использование окольных путей, перепрыгивание с темы на тему, поток слов, соответствуют критерию оценки поведения участников переговоров ...
- 349) Сообщение фактов является целью ... презентации
- 350) Изменение отдельных аспектов поведения, установок и убеждений партнеров является целью ... презентации
- 351) К целям использования визуальных материалов при публичном выступлении и презентации относится ...
- 352) Кинестетическому восприятию соответствуют слова: ...
- 353) Визуальному восприятию соответствуют слова: ...
- 354) Аудиальному восприятию соответствуют слова: ...
- 355) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив кооперации, предполагает ...
- 356) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив конкуренции, предполагает ...
- 357) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив равенства, предполагает ...
- 358) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив индивидуализма, предполагает ...
- 359) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив агрессии, предполагает ...
- 360) Вид социального мотива взаимодействия, называемый мотив альтруизма, предполагает ...
- 361) Джордж Хоманс является основоположником ...
- 362) Джордж Мид и Герберт Блумер являются основоположниками ...





- 363 Эрвин Гофман является основоположником ...
- 364 Зигмунд Фрейд является основоположником ...
- 365 Люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможное вознаграждение и затраты – это утверждение соответствует ...
- 366 Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают – это утверждение соответствует ...
- 367 «Ситуации социального взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления» – это утверждение соответствует ...
- 368 «На межличностное взаимодействие оказывают сильное влияние представления, усвоенные в раннем детстве, и конфликты, пережитые в этот период жизни» – это утверждение соответствует ...

