



ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

- 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, направлявшиеся 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 осмыслиения 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 необходимых правил, законов, государственных и общественных требований – это ...
- (111) Переговоры с целью договориться по справедливости, идя на взаимные уступки, 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 контактировать 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 партнера – 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 проволочек, 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 – недоказанные 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 изложение, 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() предназначены 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 hIcon 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 осмыслиения 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) Стиль речи, целью которого является неофициальное общение, обмен мыслями, чувствами, впечатлениями, называется ...
- (262) Стиль речи, характеризующийся понятийной точностью и нейтральной лексикой, требующий предварительного обдумывания высказывания и очень строгого отбора языковых средств, называется ...
- (263) Стиль речи, основными характеристиками которого являются четкость, точность, сжатость и однозначность, называется ...
- (264) Стиль речи, характеризующийся логичностью изложения, точностью и эмоциональностью, называется ...
- (265) Стиль 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, выражаются 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-обходиных правил, законов, государственных и общественных требований – это ...
- (325) Переговоры с целью договориться по справедливости, идя на взаимные уступки, и если уж и обходит 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 контактировать 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 партнера – 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 проволочек, 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 изложение, 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 ...

