

Вопрос 1

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Выбирая данный подход, человек всеми силами пытается угодить оппоненту, идет на уступки ради достижения согласия. Выберите правильный вариант ответа:

- ☒ a. Мягкий подход ✓
- ☐ b. Сотрудничество
- ☐ c. Жесткий подход
- ☐ d. Избегание

Вопрос 2

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Единственно верным подходом к ведению переговоров считается:

- ☐ a. Сотрудничество
- ☒ b. Ни один из перечисленных ✓
- ☐ c. Компромисс
- ☐ d. Мягкий подход

Вопрос 3

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Уважение автономии других людей на переговорах включает в себя:

- ☐ a. Поиск общих черт
- ☒ b. Консультирование перед принятием решений ✓
- ☐ c. Планирование совместных действий
- ☐ d. Признание высокого положения человека

Вопрос 4

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Избегание переговоров означает:

- ☐ a. Когда вы хотите удовлетворить только интересы других людей
- ☐ b. Когда вы сохраняете хорошие отношения, однако каждая сторона поступает частью своих интересов
- ☒ c. Когда вам не хочется выходить на неприятный разговор, вы думаете, что все решится как-то само собой ✓
- ☐ d. Когда вы стремитесь к взаимовыгодному результату

Вопрос 5

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Метод принципиальных переговоров базируется на:

- ☐ a. Использовании статуса участников
- ☐ b. Использовании субъективных критериев
- ☐ c. Учете позиций
- ☒ d. Учете интересов ✓

Вопрос 6

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Вариант поведения, когда вы можете добиться своей цели, но вероятнее всего испортите отношения с другим человеком, и в дальнейшем он не захочет иметь с вами дело:

- ☒ a. Жесткий подход ✓
- ☐ b. Избегание
- ☐ c. Мягкий подход
- ☐ d. Компромисс

Вопрос 7

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Что такое аффилиция:

- ☒ a. потребность в связи с другим человеком или коллективом ✓
- ☐ b. выражение согласия словами
- ☐ c. подчеркивание общности проблемы
- ☐ d. наличие альтернативного решения проблемы

Вопрос 8

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Подтверждение статуса другого человека в переговорах выражается через:

- ☒ a. вежливость в общении ✓
- ☐ b. фамиллярное общение
- ☐ c. поиск наилучшего решения
- ☐ d. выражение согласия при помощи невербальных знаков

Вопрос 9

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Дать положительную оценку оппоненту во время переговоров означает:

- ☒ a. найти ценность в мыслях и действиях другого человека ✓
- ☐ b. уступить
- ☐ c. во всем согласиться с оппонентом
- ☐ d. сказать оппоненту, что он - молодец

Вопрос 3

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Что необходимо сделать для регуляции эмоционального напряжения во время переговоров:

- ☐ a. Позвонить близкому человеку и поделиться впечатлениями
- ☐ b. Сообщить собеседнику свой статус
- ☒ c. Не реагировать на агрессию ответным гневом ✓
- ☐ d. Обратить внимание собеседника на его собственные ошибки

Вопрос 8

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Отделять людей от проблемы в ходе переговоров означает:

- ☐ a. Находить консенсус между предложениями сторон
- ☐ b. Обсуждать большое количество вариантов решения, проявлять креативность
- ☐ c. Говорить об интересах открыто и конкретно
- ☒ d. Обсуждать восприятие друг друга, объяснять свою точку зрения ясно и открыто ✓

Вопрос 7

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Регуляция эмоций в переговорах включает в себя:

- ☐ a. возвращение беседы в конструктивное русло
- ☒ b. признание законности своих эмоций ✓
- ☐ c. игнорирование собственных сильных эмоций
- ☐ d. игнорирование сильных эмоций других людей

