

[Dashboard](#) / [My courses](#) / [КиК](#) / [Итоговый тест](#) / [Итоговый тест](#)**Started on** Monday, 20 June 2022, 11:25 AM**State** Finished**Completed on** Monday, 20 June 2022, 11:38 AM**Time taken** 13 mins 39 secs**Marks** 15.33/22.00**Grade** **13.94** out of 20.00 (**70%**)

Question 1

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Участник с какой командной ролью по классификации М.Белбина будет больше думать про людей?

- ☐ a. Завершитель
- ☐ b. Формирователь
- ☒ c. Координатор ✓
- ☐ d. Аналитик

Question 2

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Достаточно ли в рамках нетворкинга обменяться контактами?

- ☒ a. Нет, т.к. нетворкинг подразумевает, что вы будете продолжать выстраивать взаимоотношения с людьми - спешите в социальных сетях, пригласите собеседника на встречу и т.д. ✓
- ☐ b. Да, т.к. цель нетворкинга - набрать контакты людей на все случаи жизни

Question 3

Partially correct

Mark 0.33 out of 2.00

Выберите наиболее грубые ошибки, которые могут быть сделаны в деловой переписке?

- ☒ a. Использование смайликов ✗
- ☒ b. Излишняя фамильярность ✓
- ☐ c. Использование клише и канцеляризмов
- ☐ d. Указание дедлайнов
- ☐ e. Написание "Вы" с заглавной буквы

Question 4

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Метод принципиальных переговоров базируется на:

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

Question 5

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Что такое эмоция?

- ☒ a. это процесс, особый тип автоматической оценки, несущей на себе отпечаток нашего эволюционного и индивидуального прошлого ✓
- ☐ b. это выражение чувств
- ☐ c. это реакция на внешнее воздействие среды на субъекта
- ☐ d. это реакция на внутреннее и внешнее воздействие на субъекта

Question 6

Incorrect

Mark 0.00 out of 1.00

Человек или люди, которые получают и интерпретируют сообщение:

- ☐ a. адресат
- ☒ b. коммуникатор ✗
- ☐ c. манипулятор
- ☐ d. реципиент

Question 7

Incorrect

Mark 0.00 out of 2.00

Факторы, которые позволяют сформировать эффективную команду, не включают:

- ☐ a. постановку командных целей
- ☐ b. доверие
- ☐ c. мотивацию и самомотивацию участников
- ☐ d. исключение участников, дающих негативный результат
- ☒ e. взаимную ответственность участников ❌

Question 8

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Вы работаете в рекламном агентстве, и клиент прислал разгромное письмо с комментариями по высланным вами документам. Вас трясет от злости, т.к. по телефону клиент вежливо сказал, что со всеми предложениями согласен. Что делаем?

- ☐ a. Отвечу сразу и потребую объяснений, с чем связано появление данных комментариев.
- ☒ b. Сделаю паузу, пойду выпить кофе с коллегами и постараюсь успокоиться. Возможно, проконсультируюсь с руководителем. Только после этого подготовлю ответное письмо. ✓
- ☐ c. Не стану отвечать на письмо совсем, лучше сразу позвоню и все выясню.

Question 9

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Совпадение мыслей, слов и невербальных проявлений и действий у человека во время коммуникации называется:

- ☒ a. конгруэнтность ✓
- ☐ b. вовлеченность
- ☐ c. аутентичность
- ☐ d. убедительность

Question 10

Partially correct

Mark 0.50 out of 1.00

Чего не следует делать в процессе эмпатического слушания?

- ☐ a. Смотреть другому человеку в глаза
- ☐ b. Давать автобиографические советы
- ☒ c. Перебивать ✓
- ☐ d. Задавать вопросы

Question 11

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Участник с какой командной ролью по классификации М.Белбина склонен избегать конфликтов?

- ☐ a. Координатор
- ☐ b. Специалист
- ☒ c. Дипломат ✓
- ☐ d. Генератор идей

Question 12

Incorrect

Mark 0.00 out of 1.00

Отделять людей от проблемы в ходе переговоров означает:

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

Question 13

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Развитие личной ответственности каждого за работу в команде зависит от:

- ☒ a. ухода от стратегии обвинений ✓
- ☐ b. ораторских способностей лидера
- ☐ c. врожденных мыслительных способностей
- ☐ d. набора командных ролей

Question 14

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Какой стадии нет в модели развития команды по Б.Такману?

- ☐ a. Шторм
- ☒ b. Генерация идей ✓
- ☐ c. Нормализация
- ☐ d. Формирование

Question 15

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

При компромиссе участники конфликта:

- ☐ a. переходят на личности
- ☐ b. удовлетворяют интересы другой стороны
- ☐ c. стремятся избежать конфликта
- ☒ d. идут на взаимные уступки ✓

Question 16

Partially correct

Mark 0.50 out of 1.00

Отметьте варианты открытых вопросов:

- ☐ a. Вы знакомы с циркулярной моделью Шрамма и Осгуда?
- ☒ b. Что влияет на формирование норм в команде? ✓
- ☒ c. Как вам удастся сохранять оптимизм и уверенность в своих силах? ✓
- ☒ d. Почему вы всегда опаздываете? ✗

Question 17

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Что из перечисленного отражает объективные наблюдения?

- ☐ a. Ты выполнил лишь небольшую часть того, о чем мы договаривались.
- ☐ b. Ты разговариваешь со мной неуважительно.
- ☒ c. Ты выполнил 2 задания, а мы договаривались, что ты выполнишь 4. ✓
- ☐ d. Ты без малейшего повода накричал на меня.


Question 18

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Вы прилетели из отпуска и в аэропорту, получив багаж, обнаружили, что Ваш любимый чемодан сломан. Вы подошли к сотруднику авиакомпании выяснить ситуацию, а сотрудник говорит, что они не виноват в этом.

Какой вариант отражает принципиальные переговоры?


- ☐ a. "Войдите в мое положение, это мой любимый чемодан"
- ☒ b. "Согласно правилам перевозок, авиакомпания несет ответственность за порчу багажа. Какие варианты Вы можете мне предложить?" 
- ☐ c. "Я отдал Вам целый чемодан, а получил сломанный, вы обязаны мне все возместить"
- ☐ d. "Если Вы не решите сейчас мою проблему, я пойду к Вашему начальству"

Question 19

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

Что из перечисленного относится к формам токсичного общения?


- ☐ a. склонность к самооправданию
- ☐ b. советы
- ☒ c. все варианты верны 
- ☐ d. перевознесение своего ума

Question 20

Correct

Mark 1.00 out of 1.00

В компании проходит расширенная встреча по запуску нового проекта. Выступают как опытные работники, так и новички. Слово передают Михаилу. Он недавно пришел в компанию, и перед началом встречи подробно проговорил свои предложения с руководителем. Поэтому его руководитель спокоен: новичок справится. Михаил включает презентацию, смотрит на собравшихся. Но, вместо того, чтобы начать говорить, он молчит. Пауза затягивается. В результате руководитель берет слово сам. Какой эффект продемонстрировал Михаил?

- ☐ a. социальная леность
- ☐ b. социальная работоспособность
- ☐ c. социальная фасилитация
- ☒ d. социальная ингибция 

◀ ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ №8

Jump to...