

Вопрос 19

Верно

Баллов: 1,00 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Наталья – психолог в международной организации. Она заметила, что сотрудники из разных стран работают «бок о бок», но мало общаются между собой. Наталья предположила, что причина кроется во взаимных негативных стереотипах и предрассудках. Чтобы улучшить отношения, она разработала программу, предусматривающую общение между сотрудниками команды из разных стран. При каком условии эта программа окажет позитивное воздействие на межгрупповые отношения в организации?

- ☐ a. сотрудники из разных стран обладают разными правами
- ☐ b. общение между сотрудниками происходит редко и нерегулярно
- ☐ c. руководство организации дает финансирование на программу
- ☒ d. сотрудники из разных стран выполняют совместные задания ✓

Вопрос 20

Неверно

Баллов: 0,00 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Что из перечисленного относится к целям переговоров?

- ☐ a. Должны удовлетворить хотя бы одну сторону
- ☐ b. Должны быть краткосрочными
- ☒ c. Должны справедливо разрешать конфликт интересов ✗
- ☐ d. Должны улучшить, а не ухудшить отношения между сторонами

Вопрос 16

Неверно

Баллов: 0,00 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Какой тип предрасположенностей не выделял М.Белбин?

- ☒ a. Ориентация на людей ❌
- ☐ b. Ориентация на работу с идеями
- ☐ c. Ориентация на ресурсы
- ☐ d. Ориентация на действия

Вопрос 17

Верно

Баллов: 1,00 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Что из перечисленного отражает объективные наблюдения?

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

Вопрос 18

Верно

Баллов: 1,00 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Что такое эмоция?

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

Вопрос 13

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Команда демонстрирует наименьшую эффективность на стадии групповой динамики Такмана:

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

Вопрос 14

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

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

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

Вопрос 15

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Коммуникативная компетентность включает ...:

- ☒ a. совокупность навыков и умений, необходимых для эффективного общения ✓
- ☐ b. высокий уровень профессиональных знаний и умений (hard skills)
- ☐ c. сохранение неизменности индивидуальных характеристик в любой ситуации
- ☒ d. предполагает ситуативную адаптивность ✓
- ☒ e. свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения ✓

10

Верно

Баллов: 1,00 из
1,00🚩 Отметить
вопрос

осталось доделать 10% работы и оформить. Денис отказывается делать проект и говорит Вам следующее: “Только благодаря моему опыту и знаниям вообще получился проект, основная идея была моя, а ты просто все рассчитал. И вообще, я не ожидал от тебя такого поведения, думал ты мне друг”.

Как ответить Денису в соответствии с принципами Гарвардских переговоров?

- ☐ a. “Денис, я сделал 90% проекта, и если бы ты был моим другом, сам бы предложил доделать”
- ☐ b. “Я тоже от тебя такого не ожидал. Мы договаривались, что будем делать вместе этот проект”
- ☐ c. “Денис, идея в проекте моя, все, что ты предлагал сплошная ерунда”
- ☒ d. “Денис, давай не будем смешивать наши отношения и работу над проектом. Проект совместный и подразумевает работу каждого” ✓

**Вопрос
11**

Верно

Баллов: 1,00 из
1,00🚩 Отметить
вопрос

Возможность полагаться на участников своей команды и надеяться, что они полностью поддержат ваши цели, возникает в результате:

- ☐ a. правильной постановки целей
- ☒ b. доверия в команде ✓
- ☐ c. тренинга по тимбилдингу
- ☐ d. лидерства

**Вопрос
12**

Верно

Баллов: 1,00 из
1,00🚩 Отметить
вопрос

Что из перечисленного относится к формам токсичного общения?

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

Вопрос 7

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Умение задавать уточняющие вопросы, перефразировать сказанное, развивать мысль собеседника относится к техникам:

- ☐ a. эмпатии
- ☒ b. конструктивной обратной связи ❌
- ☐ c. активного слушания
- ☐ d. пассивного слушания

Вопрос 8

Верно

Баллов: 2,00 из 2,00

🚩 Отметить вопрос

Развитие личной ответственности каждого за работу в команде зависит от:

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

Вопрос 9

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Что из перечисленного можно считать просьбой?

- ☒ a. В следующий раз, когда захочешь дать мне совет, задай мне вопрос: “Хочешь узнать мое мнение?” и , только, если я отвечу согласием, дай совет. ✔️
- ☐ b. Пойми, что ты меня раздражаешь и перестань быть таким несносным.
- ☐ c. В следующий раз, как решишь давать мне непрошенные советы, хорошо подумай.
- ☐ d. Перестань лезть в мою жизнь

Вопрос 4

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Какая стратегия выхода из конфликта является основой Гарвардского метода ведения переговоров?

- ☒ a. соперничество ❌
- ☐ b. избегание
- ☐ c. компромисс
- ☐ d. сотрудничество

Вопрос 5

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

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

Вопрос 6

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Представим, что ваш новый знакомый в общении с вами постоянно использует профессиональные термины и слова, значение которых вы не всегда понимаете. К какому барьеру коммуникации может привести такой способ взаимодействия вашего знакомого:

- ☐ a. психологический
- ☒ b. семантический ✓
- ☐ c. физический
- ☐ d. социальный

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

Вопрос 2

Верно

Баллов: 1,00 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Что из перечисленного относится к ошибкам в ходе нетворкинга?

- ☒ a. Смотреть в телефон ✓
- ☐ b. Обменяться контактами и назначить встречу
- ☒ c. Ждать, когда собеседник проявит инициативу в диалоге ✓
- ☐ d. Рассказывать о себе

Вопрос 3

Верно

Баллов: 2,00 из
2,00

🚩 Отметить
вопрос

По личным причинам вы поздно сдали домашнее задание преподавателю. Как вы будет выглядеть ваше письмо?

- ☒ a. “Здравствуйте, (имя отчество)! Прошу прощения, что вовремя не смог прислать свою работу - около недели я болел, в связи с чем несколько выпал из процесса. Я был бы признателен, если бы вы смогли проверить задание. С уважением, (имя фамилия)” ✓
- ☐ b. Писать ничего не нужно, достаточно просто приложить документ с заданием.
- ☐ c. “Доброго времени суток! Нижайше прошу прощения за нарушение сроков. Вот моя работа. Оцените, пожалуйста. (Имя)”

Вопрос 17

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

Отметить вопрос

Выберите признаки, характерные для этапа командной динамики Б.Такмана "Формирование"

- ☐ a. Вежливость и осторожность
- ☒ b. Прояснение целей ✓
- ☒ c. Закрепление норм и ролей взаимодействия ✗
- ☒ d. Проявление индивидуальности ✗

Вопрос 18

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Участник с какой командной ролью по классификации М.Белбина хорошо контактирует с другими и излишне оптимистичен?

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

Вопрос 19

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Что из перечисленного можно считать просьбой?

- ☒ a. В следующий раз, когда захочешь дать мне совет, задай мне вопрос: "Хочешь узнать мое мнение?" и, только, если я отвечу согласием, дай совет. ✓
- ☐ b. Перестань лезть в мою жизнь
- ☐ c. В следующий раз, как решишь давать мне непрошенные советы, хорошо подумай.
- ☐ d. Пойми, что ты меня раздражаешь и перестань быть таким несносным.

Вопрос 20

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Чего не следует делать в процессе эмпатического слушания?

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

Вопрос 17

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

Отметить вопрос

Выберите признаки, характерные для этапа командной динамики Б.Такмана "Формирование"

- ☐ a. Вежливость и осторожность
- ☒ b. Прояснение целей ✓
- ☒ c. Закрепление норм и ролей взаимодействия ✗
- ☒ d. Проявление индивидуальности ✗

Вопрос 18

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Участник с какой командной ролью по классификации М.Белбина хорошо контактирует с другими и излишне оптимистичен?

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

Вопрос 19

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Что из перечисленного можно считать просьбой?

- ☒ a. В следующий раз, когда захочешь дать мне совет, задай мне вопрос: "Хочешь узнать мое мнение?" и, только, если я отвечу согласием, дай совет. ✓
- ☐ b. Перестань лезть в мою жизнь
- ☐ c. В следующий раз, как решишь давать мне непрошенные советы, хорошо подумай.
- ☐ d. Пойми, что ты меня раздражаешь и перестань быть таким несносным.

Вопрос 20

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Чего не следует делать в процессе эмпатического слушания?

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

Вопрос 14

Верно

Баллов: 2,00 из 2,00

🚩 Отметить вопрос

У вас произошли очень серьезные изменения в проекте, которые нужно очень оперативно внести в коммерческое предложение. Как вы передадите коллегам, которые формируют предложение, апдейты?

- ☐ a. Пришлю все детали в мессенджер, т.к. это наиболее быстрый канал коммуникации
- ☒ b. Позвоню/подойду к коллегам, кратко опишу ситуацию, уточню, есть ли у них возможность оперативно все решить, и уточню, где им удобнее получить все правки ✓
- ☐ c. Напишу письмо с заголовком "ОЧЕНЬ СРОЧНО!!!!" и буду ждать их ответа. Письмо отправлено, дальше - их задача все сделать

Вопрос 15

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

При компромиссе участники конфликта:

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

Вопрос 16

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

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 виноваты в этом.

Какой вариант отражает принципиальные переговоры?

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

Вопрос 17

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

Отметить вопрос

Выберите признаки, характерные для этапа командной динамики Б.Такмана "Формирование"

- ☐ a. Вежливость и осторожность
- ☒ b. Прояснение целей ✓
- ☒ c. Закрепление норм и ролей взаимодействия ✗
- ☒ d. Проявление индивидуальности ✗

Вопрос 18

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Участник с какой командной ролью по классификации М.Белбина хорошо контактирует с другими и излишне оптимистичен?

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

Вопрос 19

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Что из перечисленного можно считать просьбой?

- ☒ a. В следующий раз, когда захочешь дать мне совет, задай мне вопрос: "Хочешь узнать мое мнение?" и, только, если я отвечу согласием, дай совет. ✓
- ☐ b. Перестань лезть в мою жизнь
- ☐ c. В следующий раз, как решишь давать мне непрошенные советы, хорошо подумай.
- ☐ d. Пойми, что ты меня раздражаешь и перестань быть таким несносным.

Вопрос 20

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Чего не следует делать в процессе эмпатического слушания?

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

Вопрос 7

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Как называется вид обратной связи, при котором человек в вежливой и корректной манере говорит о том, что ему не нравится в поведении оппонента, при этом дает возможность оппоненту сохранить позитивное представление о себе:

- ☐ a. безоценочная обратная связь
- ☐ b. критика
- ☒ c. конструктивная обратная связь ✓
- ☐ d. похвала

Вопрос 8

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

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

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

Вопрос 9

Частично
правильный

Баллов: 0,67 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

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

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

Вопрос 10

Частично
правильный

Баллов: 0,67 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Отметьте критерии конструктивной обратной связи (несколько ответов):

- ☒ a. уместная и своевременная ✓
- ☐ b. высказывается при всех и от лица всех
- ☒ c. информация только о конкретных действиях человека ✓
- ☐ d. дается через посредников
- ☒ e. сообщает об ошибках человека ✗
- ☒ f. информация только о том, что человек может изменить ✓

Вопрос 11

Верно

Баллов: 1,00 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Дать положительную оценку оппоненту во время переговоров означает:

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

Вопрос 12

Неверно

Баллов: 0,00 из
1,00

🚩 Отметить
вопрос

Человек или люди, которые получают и интерпретируют сообщение:

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

Вопрос 4

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Какая стратегия выхода из конфликта является основой Гарвардского метода ведения переговоров?

- ☒ a. компромисс ❌
- ☐ b. избегание
- ☐ c. соперничество
- ☐ d. сотрудничество

Вопрос 5

Верно

Баллов: 2,00 из 2,00

🚩 Отметить вопрос

К вредным привычкам, нарушающим конструктивное общение в команде, НЕ относится:

- ☐ a. сокрытие информации
- ☐ b. негативизм
- ☒ c. стремление добиваться своих целей ✅
- ☐ d. отсутствие благодарности

Вопрос 6

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Возможность полагаться на участников своей команды и надеяться, что они полностью поддержат ваши цели, возникает в результате:

- ☐ a. тренинга по тимбилдингу
- ☐ b. правильной постановки целей
- ☐ c. лидерства
- ☒ d. доверия в команде ✅

Вопрос 1

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Вы играете в волейбольной команде. Вчера у вас была тренировка перед матчем, на которой вы допустили очень много ошибок. Тренер переживает за результат, однако решает выпустить вас в составе команды. Матч начинается. Вы видите большое количество зрителей, скандирующих название вашей команды. Вы чувствуете, как участники команды рады вам и готовы дать вам шанс. В итоге ваша команда выигрывает, потому что вы набираете последние решающие очки. Какой эффект вы испытали на себе?

- ☐ a. огруппление мышления
- ☐ b. социальная ингибция
- ☐ c. социальная фасилитация
- ☒ d. эффект аудитории ❌

Вопрос 2

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Избегание переговоров означает:

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

Вопрос 3

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

🚩 Отметить вопрос

Под нарушением личных границ в переписке мы можем понимать...

- ☒ a. Отправление сообщений в социальных сетях и мессенджерах в нерабочее время коллегам, с которыми вы мало знакомы ✔️
- ☐ b. Поздравление коллег с праздниками и личными достижениями
- ☒ c. Переход в социальные сети и мессенджеры без предварительного обсуждения с вашим собеседником платформы для коммуникации ✔️
- ☐ d. Использование смайликов в письмах


Вопрос **18**

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

 Отметить вопрос

Представим, что ваш новый знакомый в общении с вами постоянно использует профессиональные термины и слова, значение которых вы не всегда понимаете. К какому барьеру коммуникации может привести такой способ взаимодействия вашего знакомого:

- ☐ a. психологический
- ☐ b. физический
- ☒ c. семантический 
- ☐ d. социальный

Вопрос **19**

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

 Отметить вопрос

Что из перечисленного относится к целям переговоров?

- ☐ a. Должны удовлетворить хотя бы одну сторону





Отметить вопрос

Что из перечисленного относится к целям переговоров?

- ☐ a. Должны удовлетворить хотя бы одну сторону
- ☐ b. Должны справедливо разрешать конфликт интересов
- ☐ c. Должны быть краткосрочными
- ☒ d. Должны улучшить, а не ухудшить отношения между сторонами ✓

Вопрос **20**

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Отметить вопрос

Умение задавать уточняющие вопросы, перефразировать сказанное, развивать мысль собеседника относится к техникам:

- ☐ a. конструктивной обратной связи
- ☐ b. пассивного слушания
- ☐ c. эмпатии
- ☒ d. активного слушания ✓



Вопрос **17**

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

 Отметить вопрос


Как называется участник коммуникации, который является отправителем сообщения:

- ☐ a. адресант
- ☐ b. реципиент
- ☐ c. манипулятор
- ☒ d. коммуникатор ✓

Вопрос **18**

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

 Отметить вопрос

Представим, что ваш новый знакомый в общении с вами постоянно использует профессиональные термины и слова, значение которых вы не всегда понимаете. К какому барьеру коммуникации может привести такой способ взаимодействия вашего знакомого:

- ☐ a. психологический
- ☐ b. физический





Вопрос **15**

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

 Отметить вопрос

Чем просьба отличается от манипуляции?

- ☐ a. ничем не отличается
- ☒ b. возможностью отказаться ✓
- ☐ c. тоном голоса
- ☐ d. формальностью

Вопрос **16**

Неверно

Баллов: 0,00 из 2,00

 Отметить вопрос

Вы играете в волейбольной команде. Вчера у вас была тренировка перед матчем, на которой вы допустили очень много ошибок. Тренер переживает за результат, однако решает выпустить вас в составе команды. Матч начинается. Вы видите большое количество зрителей, скандирующих название вашей команды. Вы чувствуете, как участники команды рады вам и готовы дать вам шанс. В итоге ваша команда выигрывает потому что вы набираете последние




Вопрос **16**

Неверно

Баллов: 0,00 из 2,00

 Отметить вопрос

Вы играете в волейбольной команде. Вчера у вас была тренировка перед матчем, на которой вы допустили очень много ошибок. Тренер переживает за результат, однако решает выпустить вас в составе команды. Матч начинается. Вы видите большое количество зрителей, скандирующих название вашей команды. Вы чувствуете, как участники команды рады вам и готовы дать вам шанс. В итоге ваша команда выигрывает, потому что вы набираете последние решающие очки. Какой эффект вы испытали на себе?

- ☒ a. эффект аудитории 
- ☐ b. огруппление мышления
- ☐ c. социальная фасилитация
- ☐ d. социальная ингибция

Вопрос **17**

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

 Отметить вопрос

Вопрос **14**

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

 Отметить вопрос

Чтобы усилить направление маркетинговых исследований в команде, вы ставите цель: в течение недели нанять опытного маркетолога, который умеет проводить исследования спроса, с зарплатой до 20 000 рублей. Какой аспект SMART вы НЕ учли при постановке цели?

- ☒ a. измеримость ❌
- ☐ b. специфичность
- ☐ c. достижимость
- ☐ d. ограничение по времени
- ☐ e. релевантность

Вопрос **15**

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

 Отметить вопрос

Чем просьба отличается от манипуляции?

- ☐ a. ничем не отличается

