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 это программа окажет позитивное воздействие на межгрупповые отношения в организации?

- а. сотрудники из разных стран обладают разными правами
- b. общение между сотрудниками происходит редко и нерегулярно
- С. руководство организации дает финансирование на программу
- Описывания от правития от правития от применения от приме

20

Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00

Отметить вопрос

Что из перечисленного относится к целям переговоров?

- а. Должны удовлетворить хотя бы одну сторону
- b. Должны быть краткосрочными
- 🤍 с. Должны справедливо разрешать конфликт интересов 🗙
- d. Должны улучшить, а не ухудшить отношения между сторонами

Вопрос 16
Неверно
Баллов: 0,0 1,00
-

00 из

Отметить

вопрос

Вопрос

Верно

Баллов: 1.00 из 1,00

ГР Отметить вопрос

Какой тип предрасположенностей не выделял М.Белбин?

- Ориентация на людей 🔀
- Ориентация на работу с идеями
- Ориентация на ресурсы
- d. Ориентация на действия

Что из перечисленного отражает объективные наблюдения?

- Ты разговариваешь со мной неуважительно.
- b. Ты без малейшего повода накричал на меня.
- 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

Г Отметить вопрос

Что такое эмоция?

- а. это выражение чувств
- b. это реакция на внешнее воздействие среды на субъекта
- 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	Команда демонстрирует наименьшую эффективность на стадии групповой динамики Такмана:
Верно	O а. Нормализация
Баллов: 1,00 из 1,00	● b. Шторм
Г,00	○ с. Формирование
вопрос	○ d. Распад
Вопрос 14	Участник с какой командной ролью по классификации М.Белбина будет больше думать про людей?
Верно	🔾 а. Завершитель
Баллов: 1,00 из 1,00	○ b. Формирователь
т,оо ГР Отметить	⊙ с. Координатор
вопрос	○ d. Аналитик
Вопрос 15	Коммуникативная компетентность включает:
Верно	
Баллов: 1,00 из 1.00	b. высокий уровень профессиональных знаний и умений (hard skills)

🗆 с. сохранение неизменности индивидуальных характеристик в любой ситуации

extstyle ex

✓ d. предполагает ситуативную адаптивность

Отметить вопрос

10
верно
Баллов: 1,00 из 1,00 из 1,00
№ Отметить вопрос
а. "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"
с. "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 годразумевает 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:

- а. правильной постановки целей
- в. доверия в команде
- С. тренинга по тимбилдингу
- O d. лидерства

Вопрос **12**

Верно

1.00

Баллов: 1,00 из

Отметить
 вопрос

Что из перечисленного относится к формам токсичного общения?

- а. склонность к самооправданию
-) b. советы
- о с. 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:

- а. эмпатии
- 🦭 b. конструктивной обратной связи 🔀
- 🔍 с. активного слушания
- d. пассивного слушания

Вопрос

Верно

Баллов: 2,00 из 2,00

Отметить вопрос

Развитие личной ответственности каждого за работу в команде зависит от:

- а. набора командных ролей
- b. врожденных мыслительных способностей
- с. ораторских способностей лидера
- Овати в прате прате прате правине прате прави прате прате

Вопрос **9**

Верно

Баллов: 1,00 из

1,00 № Отметить Что из перечисленного можно считать просьбой?

- а. 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.
- с. 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

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

- а. соперничество
- b. избегание
- с. 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?

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

Вопрос

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:

- а. психологический
- b. семантический
- с. физический
- d. социальный

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:

- а. Жесткий подход
- b. Мягкий подход
- с. Сотрудничество
- d. Избегание

Вопрос

Верно

Баллов: 1,00 из 1.00

Отметить
 вопрос

Что из перечисленного относится к ошибкам в ходе нетворкинга?

- ✓ а. Смотреть в телефон
 ✓
- □ b. Обменяться контактами и назначить встречу
- ✓ с. Ждать, когда собеседник проявит инициативу в диалоге
 ✓
- d. Рассказывать о себе

3

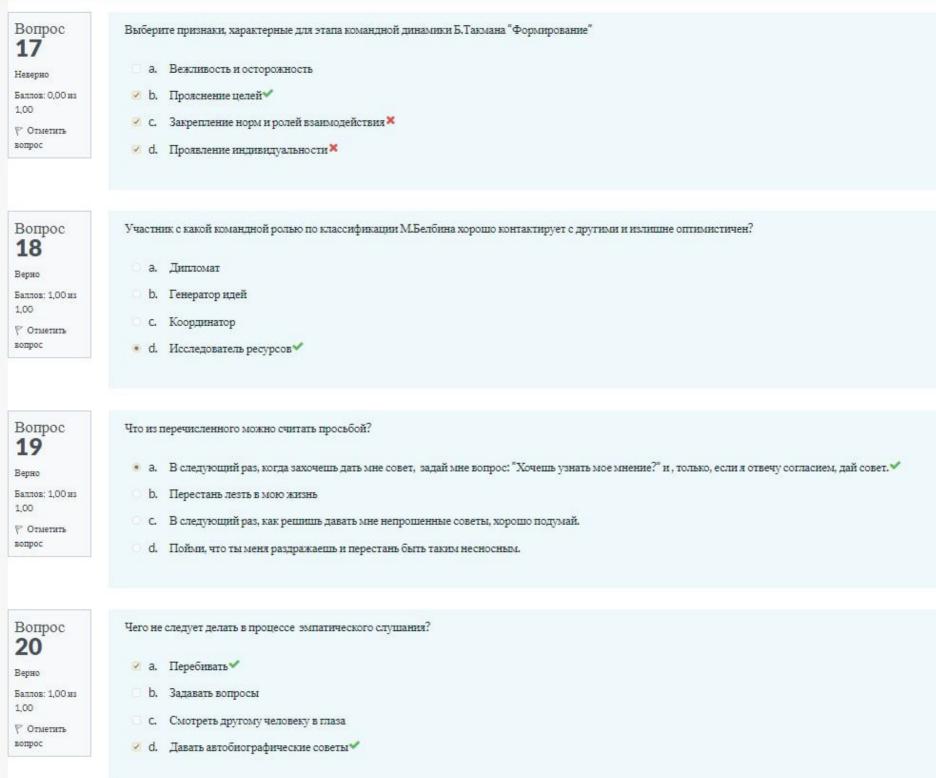
Верно

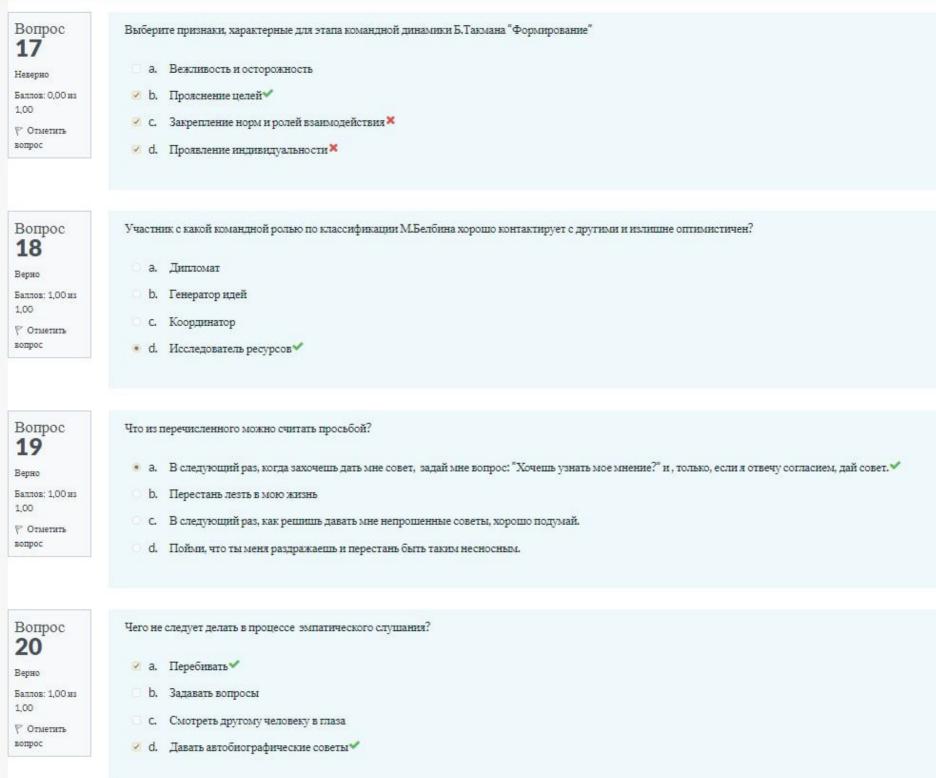
Баллов: 2,00 из 2.00

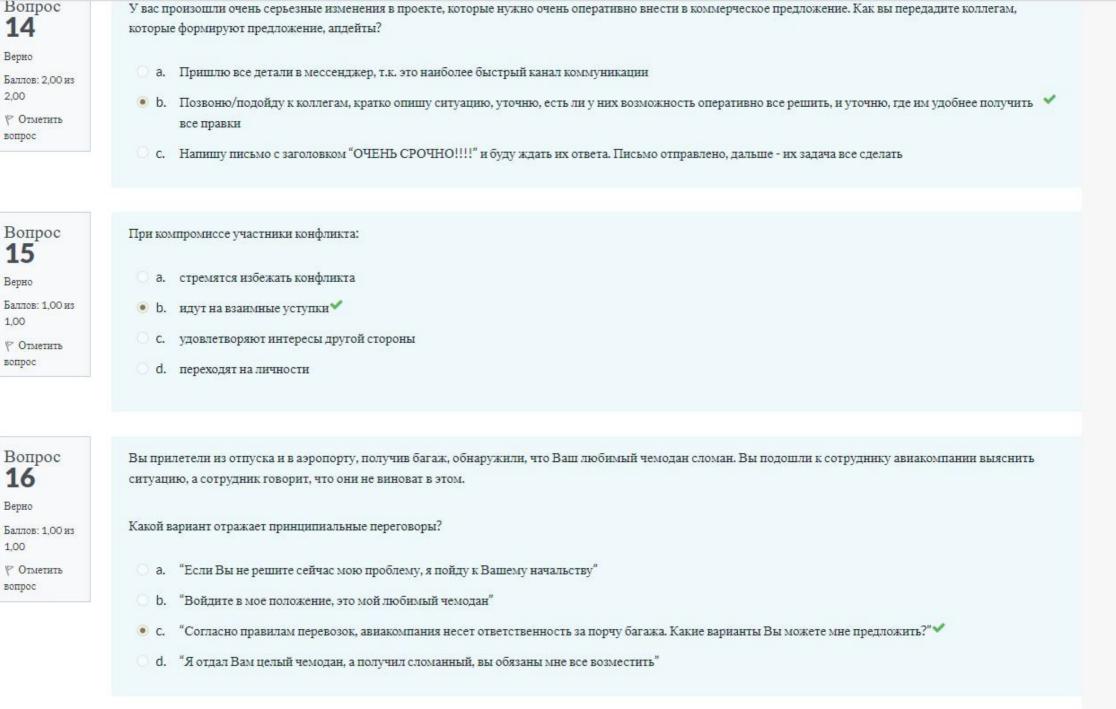
Отметить вопрос

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

- а. "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.
- с. "Доброго времени суток! Нижайше прошу прощения за нарушение сроков. Вот моя работа. Оцените, пожалуйста. (Имя)"







Верно

2.00

вопрос

Верно

1.00

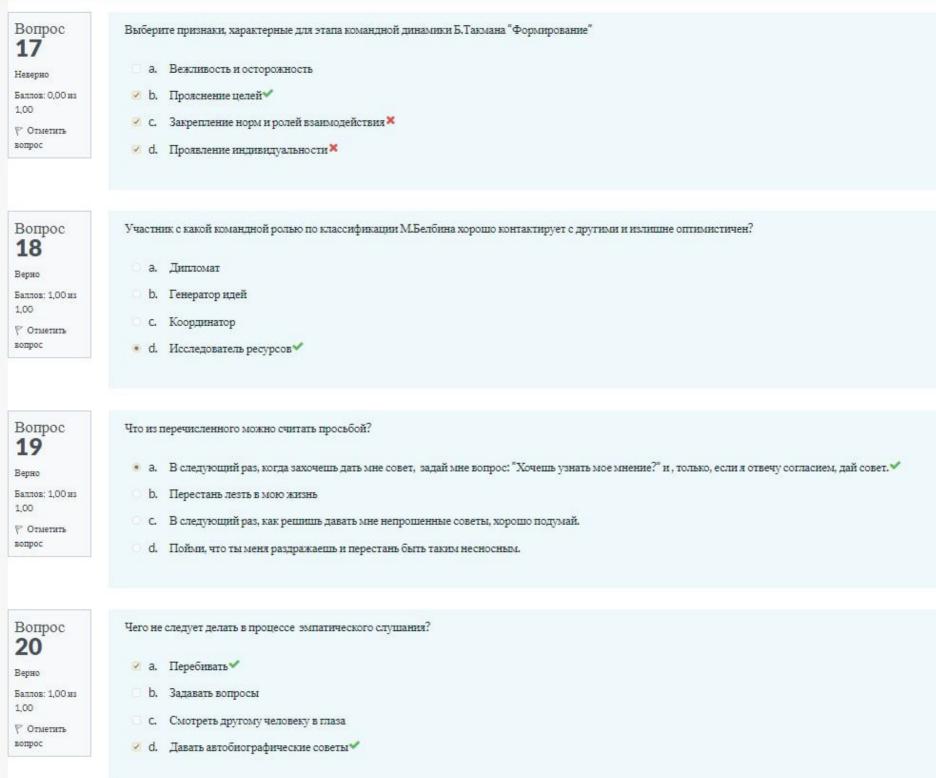
вопрос

16

Верно

1,00

вопрос



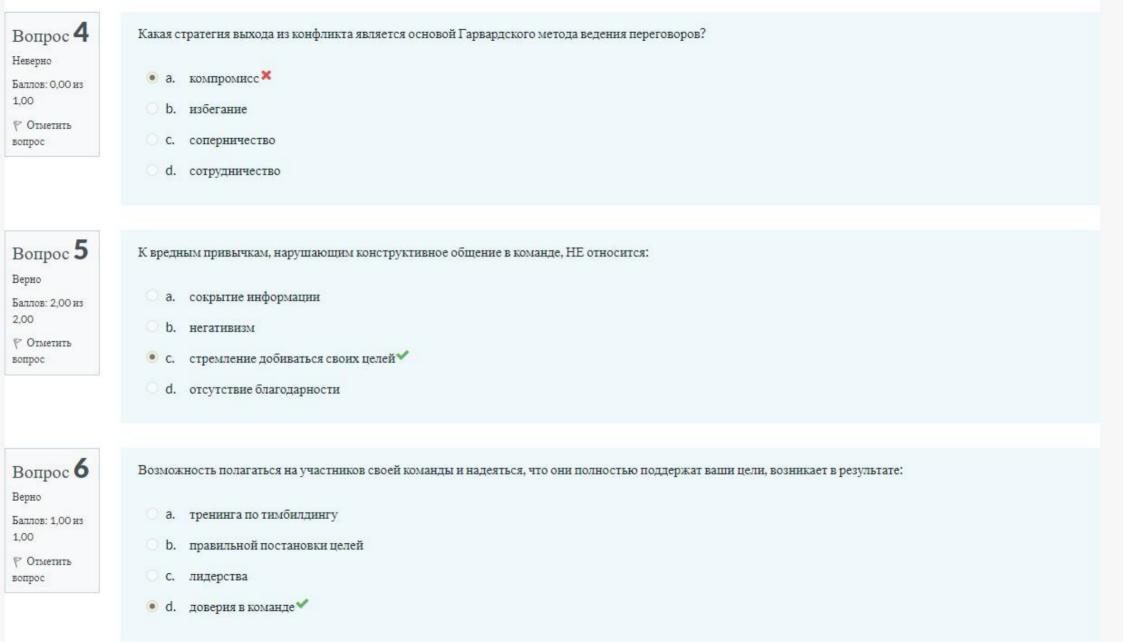
Вопрос 7 Верно Баллов: 1 ,00 из 1 ,00 Ф Отметить вопрос	Как называется вид обратной связи, при котором человек в вежливой и корректной манере говорит о том, что ему не нравится в поведении оппонента, при этом дает возможность оппоненту сохранить позитивное представление о себе: а. безоценочная обратная 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? в. Дипломат с. Координатор d. Специалист
Вопрос 9	Выберите наиболее грубые ошибки, которые могут быть сделаны в деловой переписке?
правильный Баллов: 0,67 из 1,00	 ✓ а. Излишняя фамильярность □ b. Написание "Вы" с заглавной буквы
♥ Отметить вопрос	 ✓ с. Использование клише и канцеляризмов ✓ d. Использование смайликов
	е. Указание дедлайнов

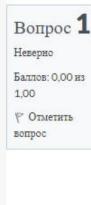
Вопрос Отметьте критерии конструктивной обратной связи (несколько ответов): 10 а. уместная и своевременная Частично правильный b. высказывается при всех и от лица всех Баллов: 0.67 из информация только о конкретных действиях человека ✓ 1.00 Р Отметить d. дается через посредников вопрос е. сообщает об ошибках человека * информация только о том, что человек может изменить Вопрос Дать положительную оценку оппоненту во время переговоров означает: а. уступить Верно Баллов: 1.00 из b. найти ценность в мыслях и действиях другого человека 1.00 во всем согласиться с оппонентом

♥ Отметить вопрос d. сказать оппоненту, что он - молодец

Вопрос Неверно Баллов: 0.00 из 1.00 Р Отметить вопрос

Человек или люди, которые получают и интерпретируют сообщение: а. реципиент b. коммуникатор с. адресат * d. манипулятор





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?

- а. огруппление мышления
- b. социальная ингибиция
- С. социальная фасилитация
- d. эффект аудитории *

Вопрос 2

Баллов: 1,00 из

Верно

1,00

♥ Отметить вопрос

Избегание переговоров означает:

- а. Когда вы хотите удовлетворить только интересы других людей
- b. Когда вы стремитесь к взаимовыгодному результату
- С. Когда вы сохраняете хорошие отношения, однако каждая из сторон поступается частью своих интересов
- Окогда вам не хочется выходить на неприятный разговор, вы думаете, что все решится как-то само собой

Вопрос 3

Баллов: 1 00 из

Баллов: 1,00 и: 1.00

♥ Отметить
вопрос

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

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

















Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

ГР 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:

- а. психологический
- b. физический
- с. семантический
- d. социальный

Вопрос 19

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00



Отметить вопрос

Что из перечисленного относится к целям переговоров?

Должны удовлетворить хотя бы одн сторону





















Что из перечисленного относится к целям переговоров?

- Должны удовлетворить хотя бы одну сторону
- Должны справедливо разрешать b. конфликт интересов
- с. 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:

- конструктивной обратной связи a.
- b. пассивного слушания
- с. эмпатии







Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

ГР Отметить вопрос

Как называется участник коммуникации, который является отправителем сообщения:

- 🔵 а. адресант
- _____

b. реципиент

- с. манипулятор
- ⊚ d. коммуникатор

Вопрос 18

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

Г 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:

а. психологический

b. физический



















Верно

Баллов: 1,00 из 1,00

ГР Отметить вопрос

Чем просьба отличается от манипуляции?

- ничем не отличается a.
- b. возможностью отказаться
- с. 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 выигрывае

потому что вы набираете последние

















Неверно

Баллов: 0,00 из 2,00

ГР 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?

- а. эффект аудитории ×
- b. огруппление мышления
- с. социальная фасилитация
- d. социальная ингибиция

Вопрос 17

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00



ГР Отметить вопрос





















Неверно

Баллов: 0,00 из 1,00



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?

- а. измеримость ×
- b. специфичность
- с. достижимость
- d. ограничение по времени
- е. релевантность

Вопрос 15

Верно

Баллов: 1,00 из 1,00



Чем просьба отличается от манипуляции?



