

## «Основы делового общения»

Вопросы и ответы из теста по [Основам делового общения](#) с сайта [oltest.ru](#).

Общее количество вопросов: 136

Тест по предмету «Основы делового общения».

---

1. «Закрытые» жесты характеризуются:

- **перекрещиваниями рук или ног**

2. «Итак, Вы считаете, что...» — это при рефлексивном слушании прием ...

- **резюмирования**

3. «Недостовверная информация», «искажение фактов», «ложь», «вранье» — это:

- **синонимы**

4. «По Вашему мнению...» — это при рефлексивном слушании прием ...

- **перефразирования**

5. Анафора и эпифора — это разновидности ...

- **повтора**

6. Аргументация — это посредством значимых логических доводов способ ...

- **убеждения**

7. В ораторской речи к функции воздействия относится стиль речи:

- **публицистический**

8. В ораторской речи к функции общения относится стиль речи:

- **разговорный**

9. В ораторской речи к функции сообщения относится стиль речи:

- **официально-деловой**

10. Вербальное общение осуществляется при помощи

- **слов**

11. Взаимное общение работников, совместный поиск, контроль и координирование, поддержание деловых контактов, стимулирование — это \_\_\_\_\_ деловой беседы.

- **функции**

12. Визуальный контакт осуществляется при помощи

- **взгляда**

13. Внутреннее отношение собеседников к партнеру и деловой беседе создается:

- **первыми двумя — тремя предложениями**

14. Внушение — это:

- **целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого**

15. Во время публичного выступления интерес слушателей должен:

- **расти**



16. Вопросы для обдумывания позволяют:

- **создать атмосферу взаимопонимания**

17. Вопросы, которые удерживают беседу в строго установленном направлении или же поднимают целый комплекс новых проблем, — это вопросы ...

- **переломные**

18. Воспроизведением черт и образов демонстрируемого поведения другого человека является метод

- **подражания**

19. Выслушивание партнера налогового служащего по переговорам — это прием ...

- **психологический**

20. Градация — это:

- **расположение слов в порядке, при котором их значение постепенно усиливается или ослабляется**

21. Деловая беседа, деловые переговоры, спор, деловое совещание, публичное выступление, деловая переписка — это \_\_\_\_\_ делового общения.

- **формы**

22. Диспут, полемика, дискуссия — это формы ...

- **спора**

23. Для кратковременных деловых контактов используется метод

- **прямого подхода**

24. Для людей, занимающих позиции соперничество, характерно расположение за столом

- **напротив друг друга**

25. Для людей, занятых непринужденной деловой беседой, характерна позиция расположения за столом

- **угловая**

26. Для успешного публичного выступления необходим

- **контакт со слушателями**

27. Жесты «раскрытые руки», «расстёгивание пиджака» относятся к жестам

- **открытости**

28. Жесты, мимика, позы, пространственно-временное положение относятся к системе общения

- **визуальной**

29. За счет невербальных средств общения осуществляется коммуникаций

- **от 60 до 80%**

30. Заражение — это:

- **бесознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состоянием**

31. Заражение, внушение, убеждение и подражание — это способы ...

- **воздействия на партнеров**

32. Знание языка мимики и жестов позволяет:

- **правильно понять собеседника**



33. Идентификация, эмпатия, аттракция, стереотипизация, рефлексия — это:
- **перцептивная сторона общения**
34. Изменение точки зрения партнера предполагает стиль общения
- **манипулятивный**
35. Изучение собеседника по его жестам, мимике и позам относится к области
- **кинесики**
36. Инверсия — это:
- **расположение слов в особом порядке, нарушающем обычный, прямой порядок слов**
37. Интерактивная сторона по своей сущности — это воздействие одной личности на другую ...
- **психологическое**
38. Интимная зона общения между партнерами составляет:
- **0-45 см**
39. К механизму познания отношения к себе в процессе общения относится(-ятся):
- **рефлексия и саморефлексия**
40. К началу (первой фазе) деловой беседы не относится(-ятся):
- **убеждение и практические советы**
41. К начальному этапу проведения деловой беседы относится:
- **создание благожелательной обстановки**
42. К невербальной коммуникации не относится система:
- **дистанционная**
43. К признакам или симптомам в общении относятся:
- **окраска или бледность лица, слезы, дрожание рук или голоса**
44. К экстралингвистической системе относятся:
- **паузы в речи, плач, кашель, смех, вздох**
45. Каузальная атрибуция — это привычная схема ...
- **приписывания причин за успешные или неуспешные события себе или другим людям**
46. Коммуникативная сторона общения — это:
- **обмен информацией между людьми**
47. Коммуникативная, интерактивная и перцептивная — это взаимосвязанные стороны общения, которые характеризуют ...
- **структуру**
48. Коммуникативный барьер, возникающий при невыразительной быстрой или медленной речи, речи-скороговорки, речи с большим количеством звуков-паразитов, — это барьер ...
- **фонетический**
49. Коммуникативный барьер, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи, или актуального психологического состояния партнера по общению, — это барьер ...
- **стилистический**



50. Коммуникативный барьер, возникающий при сложной и непонятной или неправильной логики рассуждений, доказательств, — это барьер ...

- **логический**

51. Конкуренция — это максимизация выигрыша ...

- **относительного**

52. Кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы, позволяет:

- **метод «зацепки»**

53. Лицо, получающее информацию, называется:

- **реципиентом**

54. Любой материальный объект (предмет, явление, событие), который выступает в качестве указания и обозначения и используется для приобретения, хранения, переработки и передачи информации, — это:

- **знак**

55. Максимизация общего выигрыша — это:

- **кооперация**

56. Максимизация собственного выигрыша — это:

- **индивидуализм**

57. Менторский вид делового общения является:

- **поучительным, надзерательным**

58. Менторский, одухотворяющий, конфронтационный, информационный — это:

- **виды коммуникационного общения**

59. Менторское, одухотворяющее, конфронтационное, информационное общение — это виды общения ...

- **делового**

60. Мимика выражает:

- **эмоции человека**

61. Многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми — это процесс ...

- **общения**

62. На закрытые вопросы ожидается:

- **ответ «да — нет»**

63. На каждую минуту публичного выступления приходится минут подготовки

- **20-25**

64. Налоговые служащие для обеспечени точности в фиксации общепринятых значений заботятся о (об):

- **строгости формулировок в налоговой системе**

65. Насильственный метод воздействия на людей — это:

- **принуждение**

66. Начало беседы, информирование партнеров, аргументирование выдвигаемых положений, принятие решения, завершение беседы являются в деловой беседе основными

- **этапами**



67. Невербальная система коммуникации — это система ...

- **неречевая**

68. Непосредственное общение осуществляется с помощью

- **естественных органов, данных живому существу природой**

69. Обмен информацией между людьми заключается в:

- **коммуникативной стороне общения**

70. Оборонительный метод контрукций аргументации — это метод ...

- **противоречия**

71. Общение называется косвенным, когда средством передачи информации между партнерами выступают:

- **другие люди**

72. Общение, реализующееся с помощью специальных средств обмена информацией, — это общение

...

- **опосредствованное**

73. Общение, сообщение и воздействие — это в ораторской речи \_\_\_\_\_ языка.

- **функции**

74. Ознакомительные вопросы — это вопросы ...

- **открытые**

75. Определить, что собеседник говорит неправду, позволяет:

- **мимика и жесты**

76. Организация взаимодействия между индивидами заключается в:

- **интерактивной стороне общения**

77. Основная форма делового общения — это:

- **деловая беседа**

78. Основным содержанием общения в интерактивной стороне общения является:

- **действие**

79. Основным средством согласованного принятия решений в процессе общения заинтересованных сторон является(-ются):

- **деловые переговоры**

80. Осознанные побуждения сторон к вступлению в переговорный процесс, связанные с удовлетворением их потребностей, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих переговорную активность субъекта, — это его ...

- **мотивы**

81. Передача выступающим информации широкой аудитории — это:

- **публичное выступление**

82. По видам общение классифицируется на:

- **примитивное, формально-ролевое, деловое и светское**

83. По формам общение классифицируется на:

- **непосредственное, прямое, межличностное и массовое**



84. По функциональному назначению общение классифицируется на:

- **прагматическое, формирующее, организаторское и внутриличностное**

85. Позитивная или нейтральная позиция собеседника по отношению к нам является основанием для вопросов

- **открытых**

86. Получить дополнительную информацию, выяснить мотивы и позиции собеседника помогают вопросы

- **открытые**

87. При деловом общении партнеры

- **связаны интересами дела**

88. При невербальном общении средством передачи информации являются:

- **несловесные знаки**

89. Прием повышения эффективности общения, основанный на доброй улыбке и приятном выражении лица, свидетельствующим, что «я — ваш друг», называется:

- **«зеркало отношений»**

90. Прием повышения эффективности общения, основанный на произнесении вслух имени-отчества партнера, с которым общается работник, называется:

- **«имя собственное»**

91. Прием повышения эффективности общения, основанный на терпеливом и внимательном выслушивании проблем партнера, называется:

- **«терпеливый слушатель»**

92. Прием слушания «отражение чувств» предполагает использование механизма восприятия

- **эмпатии**

93. Признаки или симптомы при общении свидетельствуют о (об):

- **эмоциональных реакций собеседника**

94. Применение отдельных приемов в каждом конкретном случае ведения деловых переговоров — это \_\_\_\_\_ аргументирования.

- **тактика**

95. Проксемическое поведение включает не только дистанцию, но и взаимную

- **ориентацию людей в пространстве**

96. Просодические средства общения — это:

- **ритмико-интонационные стороны речи**

97. Пространство и время относятся к средствам общения

- **проксемическим**

98. Процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой почве взаимопонимания — это:

- **перцептивная сторона общения**

99. Процесс общения включает стороны (компоненты):

- **перцептивную, коммуникативную, интерактивную**

100. Процесс развития человека и становления его личностью проявляется в функции

- **формирующей**



101. Прямое общение — это:

- **естественный контакт «лицом к лицу», при котором информация передается лично одним собеседником другому**

102. Публичная зона общения простирается до партнера на расстояние:

- **свыше 400 см**

103. Путем непосредственного прививания психических состояний, не нуждающегося в доказательствах и логике, производится метод

- **внушения**

104. Равенство — это:

- **минимизация различий в выигрышах**

105. Размеры личной пространственной территории человека можно разделить на:

- **4 зоны**

106. Рефлексия — это:

- **механизм познания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению**

107. Ритуальное, манипулятивное, гуманистическое общение — это \_\_\_\_\_ общения.

- **стили**

108. Ритуальный стиль общения предполагает:

- **поддержание социальных связей**

109. Система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, называется:

- **паралингвистической**

110. Следует знать, что активно слушать человек может в среднем \_\_\_\_\_ минут.

- **15**

111. Слово или словосочетание, которое заменяет название предмета на основании определенной связи между ними, — это:

- **метонимия**

112. Слово, обозначающее одно и то же понятие, но относящееся к различным стилям речи, — это:

- **синоним**

113. Собственная формулировка сообщения говорящего для проверки точности понимания — это:

- **перефразирование**

114. Сознательное понимание людьми адресуемой им информации предполагает метод

- **убеждения**

115. Способ познания другого человека, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попыток поставить себя на место партнера по общению, — это:

- **идентификация**

116. Способ убеждения оппонента, в том числе в ходе переговоров, посредством значимых логических доводов — это:

- **аргументация**



117. Страх перед наказанием и другими нежелательными для индивида последствиями лежит в основе метода

- **принуждения**

118. Такесика изучает:

- **прикосновения как средство общения**

119. То, как участники переговоров формулируют свои интересы и цели, а также то, как стороны заявляют о них, относится к понятию \_\_\_\_\_ сторон.

- **позиции**

120. Умение выбрать прихологически действенные логичные аргументы и эффективно их использовать является \_\_\_\_\_ общения.

- **техникой**

121. Упрощенно-познавательный характер носит метод

- **убеждения**

122. Условия для выявления творческого потнециала и профессионально знания, полномочий и ответственности, поощрения и наказания, рационально использоания рабочего времени — это \_\_\_\_\_ делового общения.

- **принципы**

123. Установить тесный контакт с собеседником в начале деловой беседы позволяет метод

- **снятия напряженности**

124. Установление активной обратной связи с говорящим, используя процесс расшифровки смысла сообщений, — это слушание ...

- **рефлексивное**

125. Устойчивая система отношений человека к определенным сторонам действительности, проявляющаяся в соответствующем поведении, — это:

- **позиция**

126. Устойчивый образ какого-либо явления или человека, складывающийся в условиях дефицита информации, — это:

- **стереотип**

127. Форма общения людей друг с другом с помощью органов, данных человеку природой, — это форма общения ...

- **непосредственная**

128. Формой познания другого человека, основанной на формировании устойчивого позитивного чувства к нему, является механизм

- **аттракции**

129. Функция общения, которая реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности, называется:

- **прагматической**

130. Цель риторических вопросов — это:

- **вызвать новые вопросы или указать на нерешенные проблемы**

131. Чрезмерное уменьшение каких-то качеств — это:

- **литота**



132. Шаблоны поведения для защиты своего собственного «я» — это:

- **защитные барьеры**

133. Эмоциональный отклик и прочувствование проблемы другого человека заключается в механизме

- **эмпатия**

134. Эмпатия — это:

- **способность человека к сопереживанию и сочувствию другим людям, к пониманию их внутренних состояний**

135. Эпитет, метафора, сравнение, гипербола, литота, метонимия, ирония и олицетворение — это виды ...

- **троп**

136. Эффективное слушание, использование тактики постановки вопросов, применение правил вербальной и невербальной связи — это в деловой беседе этап ...

- **проведения**

---

Файл скачан с сайта [oltest.ru](http://oltest.ru)

