

Психология деловых отношений

тесты с ответами

Итоговое тестирование по теме – Психология деловых отношений с ответами

Правильный вариант ответа отмечен знаком +

1. Прием психологического воздействия, который основан на формуле «X – определяю я, Y – Вы?», основан на:

- + праве выбора;
- невозможности права выбора;
- делегировании полномочий.

2. Коммуникативная зона, предназначенная для контактов с партнерами по деловым вопросам:

- общественная зона;
- + социальная зона;
- личная зона.

3. Неконгруэнтностью называется явление, когда:

- происходит дисгармония в отношениях между партнерами по бизнесу;
- происходит диссонанс между поставленными целями и задачами;
- + происходит несовпадение вербальных и невербальных средств общения человека.

4. Какие жесты могут указать на то, что партнер, вероятно, неискренний?

- + рот приоткрыт, кисти рук стремятся быть спрятанными;

- брови сведены у носа в «хмурой» позиции;
- голова опущена, пальцы рук делают невольные постукивания.

5. Каким термином можно назвать способность человека легко принимать чужую точку зрения, отказавшись от своей?

- рефлексия;
- центрация;
- + децентрация.

6. Потирание ладоней друг с другом, их протирание о ткань одежды – это жесты:

- + ожидания;
- неуверенности;
- обиды.

7. Каким термином называются выразительные движения мимических мышц лица?

- настроение;
- пантомимика;
- + мимика.

8. Каким термином называются выразительные движения человеческого тела?

- + пантомимика;
- мимика;
- контакт тел.

9. Какой процесс называется «социальной перцепцией»?

- разработка стратегического бизнес-плана с партнерами;

- процесс контакта с партнерами по бизнесу;
- + конструирование образа партнера в соответствии с общением.

тест 10. Излишняя чувствительность, эмоциональность, плаксивость – черты личности, свойственные акцентуантам типа:

- + ЭМОТИВНОГО;
- ЭМОЦИОНАЛЬНОГО;
- ДЕМОНСТРАТИВНОГО.

11. Непроизвольное постукивание по столу, сплетение пальцев рук – жесты, которые демонстрируют:

- уверенность в собственных действиях;
- + неуверенность и нервозность;
- отрицание услышанных фактов.

12. Акцентуанты какого типа проявляют особенное упрямство в момент отстаивании собственных взглядов:

- + интровертированного;
- экстравертированного;
- эмоционального.

13. Коммуникативная зона, предназначенная для взаимодействия с аудиториями особо крупного масштаба, называется:

- личной;
- социальной;
- + публичной.

14. Самая эффективная позиция в деловом общении, которая способствует постоянному визуальному контакту, свободной жестикуляцией и наблюдением за ней:

- оборонительная позиция;
- + угловая позиция;
- кооперативная позиция.

15. Позиция в деловом общении, которая применяется только для оперативного разговора:

- + конкурирующе-оборонительная позиция;
- угловая позиция;
- оборонительная позиция.

16. Отношение между субъектами, которое характеризуется их противоборством и основанное на противоположно направленных мнениях и суждениях:

- деловой разговор;
- столкновение интересов;
- + конфликт.

17. Один из существующих барьеров общения:

- мировоззренческий барьер;
- соматический барьер;
- + психологический барьер.

18. Одной из основ деловой беседы является:

- + комплиментарное воздействие;
- использование профессионализмов и делового жаргона;
- использование высоколитературного языка.

19. Один из компонентов культуры делового общения является:

- взаимная похвала;
- + служебный этикет;
- столкновение интересов.

тест-20. Тактичность в деловых отношениях – это:

- + поведение человека, который берет за привычку уважать честь и достоинство собеседника, терпим к его взглядам и мировоззрению;
- состояние человека, который легко осуществляет внутренний самоконтроль даже в самых стрессовых жизненных ситуациях;
- распределение профессиональных обязанностей между членами деловой организации.

21. Участники при трех и более сторонах переговоров рассаживаются:

- вокруг стола по часовой стрелке по степени занимаемой должности;
- вокруг стола против часовой стрелки в алфавитном порядке.
- + вокруг стола по часовой стрелке в алфавитном порядке.

22. Один из психологических приемов перед вступлением в деловой контакт с собеседником:

- + зрительный контакт;
- обонятельный контакт;
- осязательный контакт.

23. В психологии под «ошибкой контраста» подразумевается ситуация, когда человек:

- в момент контакта с индивидом начинает сравнивать его с другими людьми;

- + стремится при восприятии с людьми оценивать их поступки исключительно в черных и белых тонах;
- при встрече с потенциальными партнерами в первую очередь замечает только их негативные качества.

24. Доказано, что человек не может сознанием воспринимать смысл предложений, которые состоят более чем из:

- + 13 слов;
- 20 слов;
- 17 слов.

25. Соединение пальцев в «пирамиду» и раскачивание на стуле или кресле – это жесты, которые демонстрируют:

- наплевательское отношение человека к разговору;
- страх человека;
- + уверенность человека.

26. Когда деловые партнеры во время заседания располагаются друг от друга по диагонали стола с разных сторон, это подчеркивает их:

- + независимость;
- заинтересованность в предстоящей беседе;
- неприязнь друг к другу.

27. Под термином «акцентуация характера» в психологии подразумевается:

- изменчивость характера в соответствии с изменением хода беседы;
- + гипертрофированно выраженные черты характера;

– определенные черты развития характера, обуславливающиеся возрастными особенностями.

28. Психологическим механизмом самосознания выступает:

- + рефлексия;
- самовосприятие;
- идентификация.

29. «Познай самого себя» призывал:

- Аристотель;
- + Сократ;
- Зигмунд Фрейд.

тест_30. К какому направлению психологии относятся труды Ж. Пиаже?

- социальная лингвистика;
- возрастная психология;
- + генетическая эпистемология.

31. К какому направлению психологии относятся труды К. Р. Роджерса?

- + феноменологическое направление;
- феминистическое направление;
- когнитивное направление.

32. Как называется явление, когда человек дает оценку собственным возможностям, стремлением и обозначает свое место в системе межличностных отношений?

- самовосприятие;

- + самооценка;
- самопрезентация.

33. Автором первых теоретических разработок в области «Я-концепции» принято считать:

- З. Фрейда;
- Р. Роджерса;
- + У. Джемса.

34. Деловое общение принято разделять на две большие разновидности – это:

- + прямое и косвенное;
- непосредственное и опосредованное;
- запланированное и незапланированное.

35. Под «терпеливой целенаправленной аргументацией» на деловых переговорах подразумевается:

- оглашение запланированных действий перед деловым партнером без права пойти на компромисс;
- + использование временного фактора с целью «давления» собеседника, имитация «недопонимания», одурачивания и лести;
- установка на толерантность и терпимость во время ведения деловых переговоров.

36. К методам ведения деловых переговоров относят следующие:

- метод обмена мнениями, компромиссный метод, метод идентификации;
- метод фальсификации, метод возможных допущений, метод интеграции;

+ компрописный метод, метод интеграции, вариационный метод.

37. В деловой психологии прием «зеркало отношения» обозначает:

+ умение улыбаться тогда, когда это необходимо, с целью оказать положительное впечатление на потенциального партнера;

– периодическое поглядывание на себя в зеркало во время ведения переговоров, чтобы убедиться в собственной безупречности;

– представлять на месте собеседника не человека, а зеркало, чтобы видеть в его глазах отражение собственных слов и действий.