

«Психология и этика делового общения»

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

Общее количество вопросов: 95

Тест по предмету «Психология и этика делового общения».

1. «Эффект ореола» представляет собой ошибочное стремление человека при восприятии партнера по общению
 - **распространять общее впечатление о нем на восприятие конкретных поступков**
2. Активное участие в монологе партнера по общению посредством использования приемов выяснения, перефразирования, резюмирования, отражения чувств, называется слушанием
 - **рефлексивным**
3. Богатство словарного запаса человека, точность, выразительность и доступность употребляемых слов отражает культуру
 - **лексическую**
4. В случае, когда интересы более высокого порядка требуют исключить конфликтное поведение, а конфликтная ситуация позволяет ее «законсервировать», наиболее успешной является стратегия:
 - **приспособления**
5. В случае, когда оппоненты притязают на один объект, но имеют примерно равные ранги, не могут и не хотят выяснять отношения в решительной борьбе, эффективна стратегия:
 - **компромисса**
6. Внимательное молчание, характеризующееся минимальным речевым вмешательством в монолог партнера по общению («угу-поддакивание», кивки головой, реплики и т.п.), называется слушанием
 - **нерефлексивным**
7. Выразительные движения мышц лица — это:
 - **мимика**
8. Выразительные движения тела называются:
 - **пантомимикой**
9. Для деловой партнерской беседы оптимальным расположением партнеров является их размещение
 - **с одной стороны стола**
10. Если конфликт не затрагивает жизненно важных интересов сторон, а партнер обладает более высоким рангом, целесообразнее всего использовать стратегию
 - **уклонения**
11. Жесты, включающие потирание ладоней, медленное вытирание влажных ладоней о ткань, — это жесты ...
 - **ожидания**
12. Жесты, включающие различного рода перекрещивание рук и ног, — это:
 - **закрытые жесты**
13. Жесты, указывающие на возможную неискренность партнера, характеризуются:
 - **стремлением спрятать кисти рук, прикрыть рот**



14. Жесты, характеризующиеся отсутствием перекрещиваний рук и ног, возможностью визуального контроля за ладонями, — это:

- **открытые жесты**

15. Жесты, характеризующиеся соединением пальцев в купол «пирамиды» или раскачиванием на стуле, — это жесты ...

- **уверенности**

16. Из перечисленных вариантов, к вербальным средствам относятся:

- **грамматика**
- **дикция**
- **морфология**
- **синтаксис**
- **словарный запас**
- **фразеология**

17. Из перечисленных вариантов, к понятию «этикет» относятся:

- **установленный порядок поведения сторон в деловом взаимодействии**

18. Из перечисленных вариантов, являются средствами сознательного воздействия на партнера в процессе общения:

- **выбор времени, места, состава участников**
- **организация ритмичного взаимодействия**
- **построение пространства взаимодействия**
- **применение специальных методик вербальных и невербальных методик**
- **управление эмоциональной атмосферой**

19. Из перечисленных компонентов, в коммуникативную компетентность входят:

- **навыки ролевого поведения**
- **самооценка**
- **социальная чувствительность**
- **уровень владения коммуникативными техниками**

20. Из перечисленных определений, обозначается термином «ингрупповой фаворитизм»:

- **предпочтение в восприятии и оценке членов своей группы в противовес (в ущерб) членам некоторых других групп**

21. Из перечисленных пунктов, к этике относятся:

- **кодекс правил общения людей**
- **учение о морали, как одна из форм общественного сознания**

22. Из перечисленных пунктов, культуру речевого общения составляют:

- **грамматическая культура**
- **лексическая культура**
- **фонетическая культура**

23. Из перечисленных элементов, в структуру конфликтной ситуации входят:

- **образ конфликтной ситуации**
- **объект конфликта**
- **оппоненты**
- **притязания сторон**
- **социальные условия конфликта**

24. Из перечисленных элементов, к эмпатии относятся:

- **вчувствование в переживания партнера**
- **постижение эмоционального состояния собеседника**
- **сопереживание**



25. Избираемые схемы интеллектуальной оценки, эмоционального реагирования и практических действий в конфликтной ситуации называются:

- **стратегией поведения в конфликте**

26. Интерактивная сторона общения отражает процесс

- **упорядоченной смены коммуникативных ролей**

27. Кинесика — область научного знания, изучающая

- **внешние проявления чувств и эмоций**

28. Коммуникативная зона для общения с большими аудиториями — это зона ...

- **публичная**

29. Коммуникативная зона, предназначенная для взаимодействия с партнером по официальным служебным и деловым вопросам, — это зона ...

- **социальная**

30. Коммуникативная зона, предназначенная для общения с родными и близкими людьми, — это зона ...

- **интимная**

31. Коммуникативная зона, предназначенная для светского общения с приятелями и коллегами, — это зона ...

- **личная**

32. Коммуникативный барьер характера в общении проявляется в:

- **наличии ряда выражено негативных коммуникативных качеств у акцентуантов**

33. Лицо, действующее в конфликте от своего имени и отстаивающее собственные интересы, относится к числу оппонентов ранга

- **первого**

34. Лицо, отстаивающее в конфликте интересы взаимодействующих структур, относится к числу оппонентов ранга

- **третьего**

35. Лицо, являющееся представителем задействованной в конфликте группы и отстаивающее групповые интересы, относится к числу оппонентов ранга

- **второго**

36. Лучше выполняется требование, расположенное в сообщения

- **конце**

37. Лучше запоминается информация, расположенная в сообщении в:

- **начале**

38. Манипуляторами называют тех, кто пытается управлять мыслями, эмоциями и поступками других людей, ...

- **игнорируя их собственные интересы**

39. Межличностный конфликт представляет собой столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций во взаимоотношениях индивидов, связанное с:

- **отрицательными эмоциональными переживаниями**

40. Мысленное вхождение в поле сознания и жизненную ситуацию другого человека, оценка событий и фактов, целей и процесса общения его глазами, называется:

- **идентификацией**



41. Навыки ролевого поведения отражают способность человека, занимая определенную социальную позицию, ...

- **соответствовать социальным ожиданиям**

42. Нарушение этических норм общения влечет за собой санкции

- **моральные**

43. Неконгруэнтность представляет собой дисгармонию, несовпадение

- **вербальных и невербальных проявлений человека**

44. Неречевые вкрапления в речь (смех, плач, вздохи, хмыкание и др.) являются средствами

- **экстралингвистическими**

45. Область научного знания, изучающая проявление психологических особенностей человека в его прикосновениях к партнеру по общению, — ...

- **такесика**

46. Область научного знания, исследующая зависимость психологических параметров процесса общения от его пространственно-временных характеристик, есть:

- **проксемика**

47. От каких из перечисленных факторов, зависит эффект внушения:

- **авторитета, обаяния и воли внушающего**
- **доверия между партнерами**
- **настрою, психического состояния и воли реципиента**
- **структуры сообщения**

48. Ошибка восприятия, заключающая в тенденции распространять впечатления от отдельных качеств и поступков человека на оценку всей личности, называется:

- **гало-эффектом**

49. Ошибка контраста — это неоправданное стремление человека при восприятии других людей ...

- **оценивать их поступки и дела только в белых и черных тонах**

50. Переплетение пальцев рук, пощипывание ладоней, постукивание по столу пальцами — это жесты, отражающие ...

- **нервозность и неуверенность**

51. При выраженном преимуществе над оппонентом в ранге, отсутствии позитивной перспективы в сотрудничестве и жизненной важности объекта конфликта, эффективной является стратегия

- **соперничества (конкуренции)**

52. При переработке информации зрачки совершают движения по верхней зоне глаз у:

- **визуалистов**

53. При переработке информации зрачки совершают движения по нижней зоне глаз у:

- **кинестетиков**

54. При переработке информации зрачки совершают движения по средней зоне глаз у:

- **аудиалистов**

55. Привычка приписывать ответственность за успешные и неуспешные события себе и другим людям, в зависимости от позиции участника событий или наблюдателя, есть:

- **каузальная атрибуция**

56. Процесс обмена информацией, значимой для участников общения, называется:

- **коммуникацией**



57. Процесс осознания того, как человек воспринимается другими людьми, есть:

- **социально-психологическая рефлексия**

58. Проявляющееся в общении ярко выраженное упрямство при отстаивании своих взглядов свойственно для акцентуантов типа

- **интровертированного**

59. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: крайняя чувствительность, слезливость, способность провоцировать нападки невоспитанных или раздражительных людей, свойственны для акцентуантов типа

- **эмотивного**

60. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: легкомысленность, раздражительность, недостаточно серьезное отношение к обязательствам, характерны для акцентуантов типа

- **гипертимного**

61. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: неадекватные вспышки гнева и ярости, жестокость, ослабленный контроль над своими впечатлениями, свойственны для акцентуантов типа

- **возбудимого**

62. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: обидчивость, честолюбие, самонадеянность, непомерные требования к окружающим, мстительность, ревность, свойственны для акцентуантов типа

- **застревающего**

63. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: пассивность, замедленность мышления, неповоротливость, свойственны для акцентуантов типа

- **дистимического**

64. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: повышенное беспокойство, незащищенность, ранимость, свойственны для акцентуантов типа

- **тревожный**

65. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: подверженность чужому влиянию, необдуманность поступков, легкое верие, стремление к развлечениям, склонность к сплетничанию, свойственны для акцентуантов типа

- **экстравертированного**

66. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: формализм, «крюкотворство», жесткое следование определенным алгоритмам поведения, свойственны для акцентуантов типа

- **педантичный**

67. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: чрезмерная впечатлительность, подверженность отчаянию и паникерству, свойственны для акцентуантов типа

- **лабильного**

68. Проявляющиеся в общении негативные черты личности: эгоизм, хвастливость, ложь, отлынивание от работы, необузданность поступков, свойственны для акцентуантов типа

- **демонстративного**

69. Расположение партнеров при общении за столом напротив друг друга способствует развитию

- **соперничества**

70. Расположение партнеров с разных сторон стола по диагонали способствует подчеркиванию их:

- **независимости**

71. Расположение партнеров у угла стола наиболее приемлемо для ведения

- **дружеской беседы**



72. Распространение на психофизиологическом уровне эмоционального состояния одного человека на других людей есть:

- **психическое заражение**

73. Ритмико-интонационные стороны речи (высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения) относятся к средствам

- **паралингвистическим**

74. Системы образов, представлений и ощущений, являющиеся каналами и средствами связи сознания с подсознанием и окружающим миром, называются:

- **модальностями**

75. Социальная перцепция — это процесс ...

- **построения образа партнера по общению**

76. Социальная чувствительность — это способность человека ...

- **правильно воспринимать и понимать людей**

77. Способность человека отходить от собственной позиции и принимать точку зрения других людей называется:

- **децентрацией**

78. Способность человека правильно строить предложения и речь в целом свидетельствует о его культуре

- **грамматической**

79. Среди перечисленных элементов, наиболее выразительными элементами мимики являются:

- **брови**
- **уголки губ**

80. Считается неэтичным звонить на дом партнеру без предварительной договоренности и экстренной необходимости

- **после 22:00**

81. Такесика представляет собой область научного знания, исследующая проявления человеческой психики в:

- **прикосновениях к партнеру**

82. Термином «акцентуации характера» обозначаются:

- **гипертрофированно выраженные черты характера**

83. Физиогномическая редукция — это:

- **связывание поведения человека с его внешним обликом**

84. Фонетическая культура человека проявляется в его способности

- **правильно и отчетливо произносить слова**

85. Формула побуждения партнера к принятию решения: «Прежде, чем X — Y?», составляет основу приема психологического воздействия

- **«Допущение»**

86. Формула побуждения партнера к принятию решения: «X определяю я, Y — Вы?», составляет основу приема психологического воздействия

- **«Право выбора»**



87. Формула побуждения партнера к принятию решения: «Х сейчас (здесь) или после (там) Y?», составляет основу приема психологического воздействия

- **«Выбор без выбора»**

88. Формулирование сообщения в терминах ведущей модальности партнера по общению составляет процесс

- **вербального присоединения**

89. Целенаправленное изменение окружающей среды партнера в целях изменения его поведения называется воздействием:

- **косвенным**

90. Человек не воспринимает сообщения, подаваемые со скоростью свыше

- **2,5 слов в секунду**

91. Человек, мыслящий ощущениями, считается:

- **кинестетиком**

92. Человек, мыслящий преимущественно образами, является:

- **визуалистом**

93. Человек, мыслящий преимущественно словами, относится к числу

- **аудиалистов**

94. Человеческое сознание не воспринимает смысл фраз, состоящих из количества слов более чем

- **13**

95. Эффектом первичности называется тенденция строить представление о человеке на основе

- **первого впечатления о нем**

Файл скачан с сайта oltest.ru

