

**Вариант № 5**

**Выберите правильный вариант ответа. Возможно несколько вариантов правильного ответа.**

1. Предметом делового общения является ...
  - а) интерес
  - б) конфликт
  - в) дело.
  
2. Информационно-коммуникативная функция общения заключается ...
  - а) в восприятии и понимании другого человека
  - б) в любом виде обмена информацией между участниками общения
  - в) в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия.
  
3. Что входит в классификацию невербальных средств общения?
  - а) кинесика
  - б) патетика
  - в) проксемика.
  
4. Что не относится к невербальным средствам общения?
  - а) походка
  - б) пауза
  - в) просьба.
  
5. Какие невербальные средства общения входят в группу кинетических?
  - а) мимика
  - б) беседа
  - в) визуальный контакт.
  
6. Зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении, – это ...
  - а) кинесические средства общения
  - б) просодические средства общения
  - в) такесические средства общения.
  
7. Просодические средства общения связаны с (со) ...
  - а) прикосновением
  - б) тембром голоса
  - в) взглядом.
  
8. Что не относится к такесическим средствам общения?
  - а) рукопожатия
  - б) похлопывание по плечу
  - в) движения руками (жесты).
  
9. Похлопывание по плечу возможно при ...
  - а) моральной поддержке человека
  - б) равенстве социального положения участников общения
  - в) поддержке оптимальной близости между партнерами по общению
  - г) встрече с коллегами по работе.

10. Доминирующее рукопожатие – это значит ...

- а) рука сверху, ладонь развернута вниз
- б) рука снизу, ладонь развернута вверх
- в) обе ладони находятся в вертикальном положении
- г) прямая рука, ладонь находится в горизонтальном положении.

11. Противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством ...

- а) забывчивости
- б) лжи
- в) враждебности.

12. Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта – это ...

- а) интервью
- б) деловая беседа
- в) деловые переговоры.

13. К особенностям деловых переговоров относят ...

- а) взаимозависимость участников переговоров
- б) разнородность интересов сторон
- в) обострение отношений с партнерами.

14. Стратегии ведения переговоров – это ...

- а) позиционный торг
- б) разрешение сложившегося конфликта
- в) взаимный учет интересов участников.

15. Какой стиль позиционного торга предполагает стремление твердо придерживаться выбранной позиции с возможными минимальными уступками?

- а) мягкий
- б) средний
- в) жесткий.

16. Перед началом переговоров необходимо согласовать процедурные вопросы.

К ним относятся:

- а) повестка дня
- б) порядок принятия решений
- в) этапы ведения переговоров.

17. Успех переговоров определяет ...

- а) знание предмета обсуждения
- б) владение техникой ведения переговоров
- в) умение перебивать собеседника.

18. Стадии переговорного процесса – это ...

- а) подготовка к переговорам
- б) оценка внешности партнеров по переговорам
- в) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей
- г) процесс переговоров.