



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru , WhatsApp , Telegram

1. Во время командного проекта между двумя сотрудниками возник конфликт из-за разных подходов к выполнению задачи. Один из них настаивает на строгом соблюдении инструкций, а другой предлагает гибкий и творческий подход. Напряжённость нарастает, и конфликт начинает мешать рабочему процессу. Как должен поступить руководитель, чтобы эффективно урегулировать ситуацию?
2. В образовательном учреждении между двумя преподавателями возник конфликт из-за распределения учебных часов. Один преподаватель утверждает, что ему необоснованно сократили нагрузку, в то время как другой считает перераспределение справедливым. Обстановка накаляется, и сотрудники начинают выражать недовольство руководством. Как должен действовать директор, чтобы урегулировать конфликт?
3. В отделе продаж компании возник конфликт между менеджером и его подчинёнными. Менеджер требует от сотрудников большей активности и увеличения числа клиентов, но команда считает, что текущие условия и ресурсы не позволяют выполнить поставленные задачи. Атмосфера в коллективе ухудшается, мотивация снижается. Как должен поступить менеджер, чтобы разрешить ситуацию?
4. В коллективе компании возник конфликт между двумя сотрудниками — Алексеем и Дмитрием. Алексей считает, что Дмитрий постоянно игнорирует его предложения и проявляет неуважение, перебивая его на собраниях. Дмитрий, в свою очередь, утверждает, что Алексей слишком эмоционален и принимает деловые споры близко к сердцу. Напряжённость нарастает, и это уже начинает сказываться на общей рабочей атмосфере. Как должен поступить руководитель, чтобы разрешить ситуацию?
5. Анна и Ирина — коллеги, которые раньше хорошо ладили, но в последнее время их общение стало напряжённым. Анна замечает, что Ирина стала более раздражительной и вспыльчивой в ответ на её просьбы. Анна предполагает, что Ирина испытывает стресс, но не знает, как правильно отреагировать. Какой из вариантов действий будет наиболее эффективным для предотвращения эскалации конфликта?
6. Пётр и Василий — соседи по комнате в общежитии. В последнее время между ними усилились разногласия: Пётр считает, что Василий слишком шумный и мешает ему готовиться к экзаменам, а Василий уверен, что Пётр придирается к нему без причины. Однажды конфликт перерос в серьёзную ссору, во время которой оба стали высказывать друг другу обиды, накопившиеся за долгое время. Как им следует разрешить ситуацию, чтобы не допустить дальнейшего ухудшения отношений?
7. В отделе продаж между Еленой и Виктором возник конфликт из-за разного подхода к работе с клиентами. Виктор предпочитает следовать строгому алгоритму работы, а Елена более гибко адаптирует свою стратегию под каждого клиента. Они часто спорят и обвиняют друг друга в неэффективности. Какой метод управления конфликтом будет наиболее результативным в данной ситуации?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy

Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

8. Мария и Андрей — коллеги, которые часто конфликтуют из-за распределения обязанностей. Мария считает, что Андрей избегает сложных задач, а Андрей уверен, что Мария берёт на себя слишком много и предъявляет к нему завышенные требования. Это напряжение влияет на их продуктивность и атмосферу в коллективе.

Какой метод управления конфликтом поможет снизить напряженность?

9. В коллективе IT-компании между программистами Александром и Игорем возник конфликт. Александр уверен, что работа должна выполняться строго по техническому заданию, а Игорь предпочитает предлагать нестандартные решения и отходить от первоначального плана. Их спор мешает реализации проекта.

Какой метод управления конфликтом будет наиболее эффективным?

10. В коллективе между двумя сотрудниками — Олегом и Анной — часто возникают разногласия из-за различий в стилях общения. Олег прямолинеен и резок, а Анна предпочитает мягкие формулировки и избегает острых тем. Их споры начали мешать рабочему процессу.

Какой способ деэскалации общения поможет предотвратить дальнейшие конфликты?

11. На собрании рабочей группы сотрудники начали перебивать друг друга, критиковать чужие идеи и повышать голос. В результате обсуждение не привело к продуктивным решениям, а атмосфера накалилась.

Какая стратегия профилактики конфликтного поведения могла бы заранее предотвратить такую ситуацию?

12. Молодой педагог в школе заметил, что между учениками часто возникают мелкие конфликты, связанные с непониманием друг друга и разными взглядами на общение. Это начало негативно сказываться на атмосфере в классе.

Какой метод профилактики конфликтного поведения поможет предотвратить дальнейшие споры?

13. Руководитель компании ведёт переговоры с потенциальным партнёром. В ходе беседы партнёр начинает жёстко критиковать предложенные условия, что может привести к срыву переговоров.

Какую стратегию коммуникативного поведения следует выбрать руководителю, чтобы сохранить диалог и достичь соглашения?

14. Во время публичного выступления докладчик заметил, что аудитория потеряла интерес: некоторые слушатели отвлеклись на телефоны, кто-то начал шептаться.

Какую тактику коммуникативного поведения следует применить, чтобы вернуть внимание аудитории?

15. Два сотрудника обсуждают проект. Один из них придерживается логического подхода, аргументируя свои предложения фактами и данными, а второй — эмоционального, основываясь на интуиции и личных впечатлениях. В результате они не могут прийти к единому мнению.

Какая стратегия коммуникативного поведения поможет им эффективно взаимодействовать?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

готовые ответы магазин

готовые ответы магазин

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/konsultaciya/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

16. Два отдела компании не могут договориться о распределении бюджета на следующий квартал. Руководители ведут переговоры, но каждая сторона настаивает на своём, отказываясь уступать. Конфликт усугубляется, и ситуация заходит в тупик.

Какой подход к ведению переговоров поможет найти решение?

17. Во время деловых переговоров один из участников намеренно затягивает процесс, уклоняясь от конкретных решений и предлагая обсуждать второстепенные вопросы.

Какую тактику ведения переговоров стоит применить, чтобы добиться продуктивного результата?

18. Во время переговоров один из участников использует агрессивную тактику: перебивает собеседника, эмоционально давит на него и настаивает на своей точке зрения.

Что нужно сделать, чтобы снизить уровень конфронтации и вернуть переговоры в конструктивное русло?

19. ... — это общение между двумя или несколькими людьми в повседневных ситуациях.

20. ... общение — это взаимодействие с широкой аудиторией, например, через СМИ или социальные сети.

21. ... общение направлено на решение профессиональных вопросов, а групповое происходит в коллективах, где важно учитывать мнение и интересы нескольких участников.

22. Эффективное общение строится на нескольких важных компонентах: активном слушании, ..., аргументации и способности вести конструктивный диалог.

23. ... явление межличностных и групповых отношений, это проявление противоборства, активного столкновения оценок, принципов, мнений, характеров, эталонов поведения

24. ... й тип личности — замкнутый, медлительный, серьезный. Ему сложно выражать эмоции, часто пребывает в подавленном состоянии, но отличается честностью и справедливостью.

25. Установите соответствие между типами конфликта и их характеристиками:

26. Расположите способы разрешения конфликта в порядке от наименее конструктивного к наиболее конструктивному:

27. Упорядочите уровни конфликта от самого простого к самому сложному:

28. Леонгард выделил 10 основных типов личности, каждый из которых обладает своими особенностями поведения и эмоционального реагирования. Установите соответствия:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

29. ... конфликта — это процесс его изменения, который зависит как от внутренних механизмов, так и от внешних обстоятельств.

30. Конфликт заканчивается одним из четырех путей:

разрешение;
урегулирование;
...;

трансформация в новый конфликт.

31. ... конфронтация — открытое противостояние с агрессией, обвинениями, принуждением; цель — победа над оппонентом

32. ... конфронтация — выражение несогласия уважительно и дипломатично, с ориентацией на компромисс.

33. Эскалация конфликта начинается с ... и продолжается до ослабления борьбы и перехода к завершению конфликта.

34. ... — это элементы общения, которые сближают, помогают установить лучший контакт и достичь понимания.

35. Сопоставьте типы конфронтации с их характеристиками:

36. Сопоставьте типы конфронтации с их последствиями:

37. Расположите стратегии управления конфронтацией в порядке их направленности (от избегания к активному решению):

38. Применению дихотомического анализа в урегулировании конфликтов происходит по следующему алгоритму. Расположите его верно:

39. ... — это столкновение противоположно направленных действий работников, вызванное расхождением интересов, ценностей и норм поведения.

40. ... конфликты — это противоборство между членами семьи на основе столкновения противоположно направленных мотивов и взглядов.

41. ... функция трудового конфликта. Конфликт влияет на эмоциональное состояние работников, может вызывать стресс, раздражительность и ухудшение психологического климата в коллективе.

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

42. В зависимости от структурного уровня организации субъектов, вовлеченных в трудовой конфликт, выделяются вертикальные и горизонтальные конфликты, межличностные и ...
43. ... конфликта — преувеличение конфликтующими сторонами значимости своих притязаний, последствий их нереализации;
44. ... — это совокупность приемов воздействия на оппонента, средство реализации стратегии.
45. Различают несколько форм выражения недовольства и попыток разрешения противоречий. Сопоставьте верно.
46. Сопоставьте функции трудовых конфликтов с их обязанностями:
47. Расположите методы управления межличностными конфликтами в порядке от наиболее мягких к наиболее радикальным:
48. Расположите последовательность действий руководителя при разрешении конфликта между сотрудниками:
49. Например, обвинить собеседника — это конфликтоген, а взять ответственность на себя — ...
50. Взаимодействие можно условно разделить на три вида:
конфликтогенное — провоцирует негативную реакцию и напряжение;
нейтральное — не вызывает конфликта, но и не способствует сближению;
... — поддерживает позитивную коммуникацию.
51. Например, если человек упрекнул другого — это ..., если выразил понимание или предложил помощь — это синтон.
52. ... манипуляции — это тип социально-психологического воздействия на человека с целью изменить его поведение посредством скрытой, обманной или насильственной тактики.
53. ... Противоположность ... — аутентичность, то есть умение быть собой и принимать себя.
54. ... конфликта — это деятельность, направленная на недопущение возникновения конфликтов, устранение разрушительных последствий конфликтов, а также их источников.
55. Установите последовательность этапов профилактики конфликтов:
56. Установите правильную последовательность этапов предотвращения конфликта:
57. Сопоставьте этапы профилактики конфликтного поведения с соответствующими действиями:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

https://sinerqy.com/list/ готовые ответы магазин

https://sinerqy.com/list/ готовые ответы магазин

https://sinerqy.com/list/ готовые ответы магазин

https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/ https://sinerqy.com/konsultaciya/



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

58. Сопоставьте типы конфликтов с их основными признаками:

59. ... — это состояние психики, при котором человек скован и напряжен, неуверен в себе. Проявляется нерешительностью, боязливостью, тихой речью, избеганием внимания, склонностью к замкнутости.

60. ... конфликт — это столкновение, возникающее в процессе общения между людьми. Проще говоря, это ситуация, когда два или более человека воспринимают происходящее как проблему, требующую немедленного решения.

61. Основой для возникновения межличностного конфликта является..., которое мешает общению или достижению личных целей.

62. Конфликт ... — когда интересы одного человека могут быть реализованы только за счет ущемления интересов другого.

63. ... — это повышенная чувствительность к критике, склонность видеть в словах других скрытый умысел.

64. ... состоит из обидчивости, вспыльчивости и подозрительности.

65. Установите соответствие между психотипами и их характеристиками:

66. Упорядочите этапы разработки стратегии коммуникативного поведения:

67. Расположите элементы тактического взаимодействия в правильном порядке:

68. Установите соответствия между психотипами и характеристиками:

69. ... — В переговорах существуют четыре способа подачи своей позиции: это открытие позиции, закрытие позиции, подчеркивание общности и подчеркивание...

70. ... стиль переговоров. Переговорщики сочетают гибкость с приверженностью традициям. Они меньше внимания уделяют подготовке, полагаясь на импровизацию, но строго соблюдают законы и правила. Их стиль общения ритуализирован: сдержанность, недосказанность и фразы вроде «мне кажется» помогают избегать конфронтации.

71. ... стиль переговоров. Переговорщики ценят элегантность даже в переговорах. Они тщательно готовятся, уделяя внимание деталям и риторике, но ведут диалог жестко, редко предлагая альтернативные варианты. Дедуктивная аргументация и акцент на принципы напоминают немецкий подход, но французы добавляют в процесс страсть: они не любят торг и давление, предпочитая убеждать красноречием.

72. ... стиль переговоров. Переговорщики превращают переговоры в искусство гармонии. Они избегают прямых отказов, заменяя «нет» кивками и уклончивыми фразами, что часто вводит иностранцев в заблуждение. Долгие

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

обсуждения помогают установить доверие, а уступки партнера воспринимаются как знак уважения. Решения принимаются через консенсус, что замедляет процесс, но гарантирует стабильность.

73. ... функция переговоров — координация действий, например, выполнение договоренностей

74. ... функция переговоров — обмен мнениями без обязательств действовать вместе.

75. Гибкие переговорщики в MBTI и их характеристики: «политик», «энтузиаст», «хранитель» и «посредник».

Установите соответствие:

76. Расположите основные стратегии ведения переговоров в порядке от наиболее конфронтационной к наиболее кооперативной:

77. Расположите тактические приёмы переговорного процесса в логической последовательности:

78. Жесткие переговорщики в MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) и их характеристики: «маршал», «администратор», «инспектор», «мастер». Установите соответствия:

79. ... — это сложная форма взаимодействия между людьми, целью которой является стремление договориться о чём-либо.

80. Под ... переговорным стилем понимаются особенности национального характера и культуры, наиболее распространенные особенности мышления, восприятия и поведения, которые влияют на процесс подготовки и проведения переговоров.

81. ... стиль ведения переговоров — это совокупность профессиональных качеств, индивидуальных черт характера, образцов поведения и особенностей коммуникации, определяющих формы и методы взаимодействия личности с партнёрами по переговорам.

82. Современные политические психологи при построении портретов политических лидеров выделяют базовые характеристики личности, опираясь преимущественно на шесть традиционных психологических констант:

я-концепция;

...;

убеждения;

стиль принятия решений;

межличностные отношения;

поведение в стрессовых ситуациях.

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru , [WhatsApp](#) , [Telegram](#)

83. В современной теории переговоров широко известна типология личностных стилей голландского исследователя Виллема Мастенбрука. Он выделил четыре основных переговорных стиля: аналитико-агрессивный, гибко-агрессивный, этический,...

84. ... — это соглашение между сторонами конфликта, основанное на взаимных уступках и обоюдном желании прекратить спор.

85. MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) классифицирует людей по четырем дихотомиям: Экстраверсия (E) — Интроверсия (I), Сенсорика (S) — Интуиция (N), ..., Рациональность (J) — Иррациональность (P), что в итоге дает 16 уникальных типов личности.

86. Главная ... переговоров — найти общее решение, которое все участники сочтут оптимальным:

87. Сопоставьте верно группы типологий личности и характеристики:

88. Упорядочите этапы переговорного процесса как способа разрешения конфликтов:

89. ... линия коммуникативного поведения представляет собой последовательность действий, направленных на достижение гармонии в межличностных отношениях.

90. Психологический ... коммуникативного поведения партнёра — это процесс изучения первых впечатлений о партнёре по общению с целью понять его потребности, интересы, причины поведения и спрогнозировать дальнейшее поведение.

91. ... — люди открытые, активные, общительные. Они легко заводят знакомства, предпочитают вербальное общение, обладают высокой энергией и нуждаются в постоянном взаимодействии с окружающими.

92. ... — сдержанные, сосредоточенные на внутреннем мире. Они медленно устанавливают контакты, склонны к уединению, глубоко анализируют информацию перед тем, как высказать мнение.

93. ... — это способность понимать и разделять эмоции других людей.

94. ... — это стремление к контролю и управлению людьми. Проявляется в желании привлекать внимание, подчинять окружающих своей воле, не терпеть руководство со стороны.

95. ... — это склонность к ссорам и разногласиям.

96. Результат ... — глубокое и осознанное понимание его текущего эмоционального состояния, мотивации и возможных реакций в рамках взаимодействия.

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinergy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinergy@yandex.ru , [WhatsApp](#) , [Telegram](#)

97. Сопоставьте термины и определения:

98. Алгоритм экспресс-анализа. Расположи в верном порядке.

99. ... — это действия или слова, которые человек воспринимает как недоброжелательные, вызывающие напряжение в общении.

100. ... представляют собой те элементы общения, которые соответствуют потребностям собеседника и способствуют установлению хороших отношений.

101. ... благодарений — процесс, при котором усилия или помощь другого человека намеренно преуменьшаются.

102. ... — это скрытое психологическое воздействие на человека, группу или общество, направленное на то, чтобы заставить их принять нужные манипулятору решения, не осознавая внешнего влияния.

103. ... — это способность человека быть самим собой, осознавать и воплощать свои ценности и убеждения.

104. ...мир в общении — это состояние, при котором в процессе коммуникации не используются конфликтогенные действия, но и не достигается комфортный психологический климат.

105. ... конфликта — это целенаправленная деятельность компетентных лиц (органов, групп лиц), направленная на предвидение возникновения конфликтов в будущем, предсказание специфики и последствий их развития в перспективе.

106. Пути ... общения — это комплекс мероприятий, направленных на предотвращение, минимизацию и разрешение конфликтных ситуаций, а также на улучшение взаимопонимания и взаимодействия между людьми в процессе общения..

107. Сопоставьте методы деконфликтации общения с их характеристиками:

108. Этапы пути к аутентичности. Расположи.:

109. ...— это сфера, где люди взаимодействуют в условиях формальных и неформальных правил, конкуренции, распределения обязанностей и авторитета.

110. ... конфликт — разновидность социального конфликта, особый вид общения, в основе которого лежат противоречия в системе социально-трудовых отношений.

111. ... — это не просто метод урегулирования споров, а полноценный процесс общения, направленный на поиск взаимовыгодных решений.

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



<https://sinergy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinergy.com/list/>

ОТОВЫЕ ОТВЕТЫ МАГАЗИН

<https://sinergy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaczja/> <https://sinerqy.com/konsultaczja/>



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

- 112.** ... договор — правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работниками и работодателем в лице их представителей. Коллективный договор — это важнейший элемент организации трудовых отношений, правовая форма согласования интересов работодателя и работников. Содержание и структура коллективного договора определяются сторонами.
- 113.** ... — способ мирного разрешения споров при помощи нейтрального посредника.
- 114.** ... — независимое физическое лицо, независимые физические лица, привлекаемые сторонами в качестве посредников в урегулировании спора для содействия в выработке сторонами решения по существу спора.
- 115.** Процесс медиации проводят Согласно Федеральному закону от 27.07.2010 № ...-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)».
- 116.** ... в конфликтологии рассматривается как уникальный институт человеческих взаимоотношений, где несколько людей взаимодействуют друг с другом длительное время, практически на протяжении всей своей жизни.
- 117.** Сопоставьте функции трудовых конфликтов с их характеристиками:
- 118.** Пять фаз процедуры медиации. Расположите их в верном порядке:
- 119.** ... конфликтов — это процесс формирования и развития конфликта с точки зрения психологических механизмов, индивидуальных особенностей личности и влияния эмоций, восприятия и когнитивных процессов.
- 120.** ... конфликта — это процесс его усиления, когда противостояние между сторонами становится все более напряженным.
- 121.** Один из аналитических методов, применяемых в конфликтологии, — ... принцип. Это метод, который помогает анализировать причины конфликтов, разделяя их на две противоположные категории.
- 122.** ... — это совокупность факторов, повышающих вероятность возникновения конфликтных ситуаций.
- 123.** ... поведение — это жесткое отстаивание своих интересов, включая давление, использование власти или принуждение.
- 124.** ... конфронтация — несогласие проявляется завуалированно через сарказм, игнорирование или пассивно-агрессивное поведение.
- 125.** — это ситуация, в которой столкновение интересов контролируется самими участниками или третьими лицами, направляясь в конструктивное русло.

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

126. ... период конфликта, когда возникает противоречие, но стороны еще не осознают его как конфликт.

127. Сопоставьте формы конфронтации с их уровнями и примерами:

128. В динамике конфликта можно выделить четыре периода, расположите их в верном порядке:

129. ... как вид деятельности — сложный процесс взаимодействия между людьми, направленный на обмен информацией, установление и развитие межличностных отношений, а также координацию совместных действий.

130. ... общение — это привычный формат взаимодействия, который происходит в личных или деловых разговорах.

131. ... общение — включает деловую переписку, сообщения, статьи и любые другие тексты.

132. ... общение выражается через язык тела, мимику, жесты и другие способы передачи смысла без слов.

133. ... общение стало особенно актуальным благодаря цифровым технологиям: сюда входят переписка в мессенджерах, видеозвонки, социальные сети и онлайн-конференции.

134. ... —столкновение интересов, взглядов, установок, стремлений личности

135. Конфликт между ... возникает, когда человек сталкивается с нормами, ценностями или ожиданиями коллектива, частью которого он является.

136. ... объяснял внутриличностные конфликты как борьбу между «Оно» (инстинктивными желаниями) и «Сверх-Я» (моральными нормами и требованиями).

137. Установите соответствие между функциями общения и их характеристиками:

138. Расположите стадии конфликта в верном порядке:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

готовые ответы магазин
<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/>