

1. Что является определяющей характеристикой деловой коммуникации в отличие от межличностного общения?
2. Какой вид внутренних коммуникаций в организации обеспечивает передачу распоряжений от руководства к подчинённым?
3. В контексте рекрутинга: к какому типу относятся коммуникации между рекрутером и кандидатом на этапе первичного скрининга резюме?
4. Что характеризует неформальные коммуникации в организации?
5. Какая форма деловой коммуникации наиболее эффективна для презентации корпоративной культуры кандидатам на ключевые позиции?
6. В модели коммуникации Г. Лассуэла какой элемент отвечает за оценку результативности сообщения?
7. Какова основная функция обратной связи в коммуникационном процессе при проведении интервью?
8. Какой тип коммуникативного барьера возникает, когда рекрутер использует профессиональный жаргон («таргетированная реклама», «онбординг»), непонятный кандидату из смежной отрасли?
9. Какой способ наиболее эффективен для преодоления эмоционального барьера при обсуждении условий оффера с кандидатом?
10. В ситуации, когда информация о реорганизации отдела кадров распространяется среди сотрудников через слухи, какой тип неформальной коммуникации задействован?
11. Мария проводит очное интервью с кандидатом на позицию менеджера по продажам. Во время ответа на вопрос о стрессоустойчивости кандидат скрестил руки на груди, откинулся на спинку стула и начал избегать зрительного контакта. Какой компонент невербальной коммуникации наиболее явно демонстрирует кандидат?
12. При проведении группового ассессмента рекрутер заметил, что один из кандидатов постоянно сидит на расстоянии более 1,5 метров от остальных участников, даже когда это не требуется форматом задания. Какой аспект невербальной коммуникации анализирует рекрутер?
13. Во время телефонного скрининга рекрутер обратил внимание, что кандидат делает длительные паузы перед ответами на вопросы о предыдущем опыте, часто использует слова-паразиты («э-э», «ну»), а его голос становится тише. Какой компонент невербальной коммуникации анализирует рекрутер?

14. Руководитель отдела заметил, что новый сотрудник на совещаниях постоянно смотрит в телефон, редко поднимает глаза на говорящего и кивает, не дожидаясь окончания реплики коллеги. Какой элемент невербальной коммуникации сигнализирует о возможном нарушении коммуникативной этики?
15. При проведении международного рекрутинга компания нанимает кандидатов из Японии. Японский кандидат на интервью часто улыбается, кивает и говорит «да», но после получения оффера отказывается от позиции. Какой социокультурный аспект невербальной коммуникации мог быть неверно интерпретирован рекрутером?
16. На корпоративном мероприятии по адаптации новых сотрудников рекрутер обратил внимание, что один из новичков пришёл в спортивной одежде с ярким запахом парфюма. Какой компонент невербальной коммуникации нарушен?
17. Во время оценки кандидатов на позицию клиента-менеджера рекрутер заметил, что один из претендентов при рукопожатии использует слишком слабый хват, а другой — чрезмерно сильный. Какой аспект невербальной коммуникации анализируется?
18. При проведении финального интервью рекрутер заметил, что кандидат, отвечая на вопрос о зарплатных ожиданиях, начал часто моргать, поправлять галстук и слегка покачивать ногой. Как следует интерпретировать этот кластер невербальных сигналов в контексте оценки искренности?
19. При подготовке к переговорам о повышении с сотрудником руководитель определил: наилучшее возможное предложение — повышение на 20%, реалистичное — на 10%, граница — не более 5%. Как называется данный диапазон в переговорной терминологии?
20. Кандидат на вакансию менеджера по продажам в ходе собеседования говорит: «Я хочу работать в вашей компании, потому что ценю возможность профессионального роста». Рекрутер понимает, что за этим стоит интерес в развитии карьеры. Какой подход к переговорам демонстрирует рекрутер?
21. Руководитель отдела кадров ведёт переговоры с профсоюзом об изменении графика работы. Обе стороны стремятся к согласию любой ценой, избегая конфронтации и готовы идти на значительные уступки. Какой тип переговорного подхода они используют?
22. При обсуждении условий оффера кандидат говорит: «Это ваше лучшее предложение? Будут ли какие-то бонусы за переработку? сразу после озвучивания зарплаты. Какую манипулятивную тактику он использует?
23. В ходе переговоров о переводе сотрудника в другой отдел руководитель говорит: «Правильно ли я понимаю, что вас беспокоит не сам перевод, а отсутствие чётких критериев оценки в новой роли?» Какой приём использует руководитель?

24. После длительного обсуждения условий контракта кандидат говорит: «Всё отлично, я согласен. Но есть один маленький момент — можно добавить ещё один день отпуска?» Какую манипуляцию он применяет?
25. Рекрутер ведёт переговоры с кандидатом, который ссылается на необходимость согласовать условия с супругом. Рекрутер заранее выяснил, принимает ли кандидат решения самостоятельно. Какой принцип подготовки к переговорам он реализует?
26. При обсуждении зарплаты кандидат резко реагирует: «100 000?! Ну это ни в какие ворота!» Рекрутер спокойно повторяет обоснование предложения и предлагает обсудить объективные критерии (рыночные данные, уровень ответственности). Какую контр-тактику он применяет?
27. Какой из перечисленных принципов НЕ относится к «принципиальному методу» переговоров (Фишер, Юри)?
28. Рекрутер замечает, что кандидат скрестил руки и отводит взгляд при обсуждении испытательного срока. Рекрутер говорит: «Я вижу, что этот пункт вызывает у вас вопросы. Давайте обсудим, что именно вас беспокоит». Какой приём он использует?
29. Рекрутер обсуждает с кандидатом условия трудового договора. Кандидат заявляет: «Мне нужна зарплата 180 000 рублей». В терминах переговорного процесса данное высказывание представляет собой:
30. Какой из перечисленных принципов НЕ относится к «принципиальному методу» переговоров Гарвардской школы?
31. Рекрутер готовится к переговорам с кандидатом, который ссылается на необходимость согласовать условия с супругом. Какой элемент подготовки к переговорам позволяет минимизировать риск манипуляции «Большой авторитет»?
32. Какая характеристика соответствует «сове» в классификации переговорщиков Г. Кеннеди?
33. Какая характеристика соответствует Европейской школе переговоров?
34. После успешного найма сотрудника рекрутер анализирует: насколько достигнутые условия соответствуют целям; какие приёмы сработали; были ли манипуляции. Какой этап переговорного процесса он реализует?
35. Какой метод аргументации является наиболее эффективным при работе с возражениями кандидата относительно условий испытательного срока?
36. Определите хронологическую последовательность стадий деловых переговоров:
37. Функцией социального контроля в деловой коммуникации является ...

38. В числе этапов делового коммуникативного процесса ...

39. Установите соответствие между этапами деловых переговоров и задачами, решаемыми на этих этапах:

40. Говоря о деловых переговорах, следует отметить, что ...

41. Сторона с более слабой позицией может усилить свое влияние в ходе переговоров за счет такого тактического приема, как ...

42. Тактические приемы, используемые в рамках партнерской стратегии, включают ...

43. Установите соответствие между типами жестов и их описанием:

44. Некоторые исследователи считают, что национальные стили на современном этапе утрачивают свое значение из-за того, что ...