

ЗРАЗОК
залікового завдання
з навчальної дисципліни
«Бізнес комунікація та мистецтво перемовин:
міжкультурний аспект»

1. Що означає "ситуація з нульовою сумою" у переговорах і чому її слід уникати?

- A. Це коли ніхто не виграє — і це нормально
- B. Це стратегія компромісу
- C. Це коли виграш однієї сторони вважається програшем іншої, і такий підхід заважає пошуку win-win рішень
- D. Це розподіл бюджету на нуль

2. Яке з наведених тверджень є найбільш доречним для ділової поїздки до Італії, особливо для жінки?

- A. Жінки можуть не перейматися зовнішнім виглядом, бо в Італії цінують професіоналізм більше за стиль.
- B. Жінкам слід носити яскраві прикраси незалежно від того, справжні вони чи ні.
- C. Жінці в Італії бажано виглядати елегантно й стильно, з особливою увагою до взуття, сумки та прикрас.
- D. В Італії ділові зустрічі не потребують офіційного одягу.

3. Що з наведеного найкраще характеризує стиль ведення переговорів у Німеччині?

- A. Німці надають перевагу жартам під час зустрічей, щоб розрядити атмосферу.
- B. Німці очікують офіційності, чіткого дотримання ієрархії та готовності до детального обговорення питань.
- C. Німці люблять імпровізувати під час перемовин і не готують запасних варіантів.
- D. Під час переговорів німці віддають перевагу загальним ідеям, а не точним деталям.

4. Яке з наведених тверджень найточніше відображає відмінності у спілкуванні та поведінці чоловіків і жінок згідно з дослідженнями?

- A. Жінки зазвичай діють рішуче і демонструють стратегічну наполегливість у досягненні мети.
- B. Чоловіки краще пристосовуються до змін і демонструють гнучкість у новому середовищі.
- C. Чоловіки демонструють активну та інерційну стратегію, тоді як жінки схильні до адаптації та поступливості.
- D. У міжособистісному спілкуванні жінки зазвичай ініціативні, а чоловіки — обережні та пасивні.