

国开形成性考核《沟通管理》平时作业(1-3)试题及答案

(课程 ID : 51794 , 整套相同 , 如遇顺序不同 , Ctrl+F 查找 , 祝同学们取得优异成绩 !)

平时作业一

题目 : 1、建设性沟通要避免给人下结论, 贴标签的评价方式。(V)

题目 : 2、沟通的完全性原则要求, 沟通中提供全部必要的信息, 回答询问者的全部问题, 还需 ()

【A】: 表现诚实的沟通态度

【B】: 提供需要时的相关额外信息。

【C】: 提供暗示性信息

题目 : 3、沟通策略要考虑文化差异性。(V)

题目 : 4、有些领导老是没有耐心去听取下属的意见, 这违反了沟通的认同性原则。(V)

题目 : 5、沟通客体分析是整个沟通过程最为重要的环节。(V)

题目 : 6、建设性沟通的反面是排斥性沟通。(V)

题目 : 7、确定沟通内容两个原则, 一个是用一个简单句子概括你的沟通目标, 让他人能理解并能与你沟通, 二是 ()

【A】: 沟通不是我说了什么, 而是受众理解了什么。

【B】: 沟通不是我说了什么, 而是领导指示了什么。

【C】: 沟通不是我说了什么, 而是目标要求了什么。

题目 : 8、从受众策略来看, 文化因素会影响受众策略的选择。(V)

题目 : 9、成功管理的沟通本质是换位思考, 这反映了沟通需要注意沟通的 () 策略

【A】: 主体

【B】: 客体

【C】: 信息

题目 : 10、沟通客体分析要分析三个问题 : 1.他们是谁, 2.他们了解什么,

3. ()。

【A】：他们反对什么

【B】：他们需要什么

【C】：他们感觉如何

题目：11、交往需要型人在工作中目标明确，并努力实现。(X)

题目：12、人由于心理需求的不同，可以分为成就需要型、交往需要型和()需要型

【A】：权利

【B】：物质

【C】：金钱

题目：13、沟通渠道的选择是指对传播信息的媒体的选择。(V)

题目：14、沟通的一致性原则要与沟通的艺术性原则结合起来。(V)

题目：15、权利需要型人，热衷于对工作负责，具有很强的权力欲。(V)

题目：1、分析型气质的人，对事先严肃认真，不断战胜自我。(V)

题目：2、逻辑思维有两种。分别是()

【A】：演绎和归纳

【B】：整合与分解

【C】：总结和分析

题目：3、书面沟通一般发生在沟通信息需要记录和保存，处理大量细节问题等方面时采用。(V)

题目：4、最先收到信息的受众对象叫“最初对象”。(V)

题目：5、有规则型气质的人，善于帮助别人，性情温和，有灵性。(X)

题目：6、在对方谈话中间，可以直接提出置疑和反驳。(X)

题目：7、()的沟通承担个人评论的责任。

【A】：自我隐性

【B】：自我显性

【C】：都是

题目：8、沟通中可能会出现沟通障碍，以下属于沟通障碍的是。

【A】：环境障碍

【B】：以上都是

【C】：心理障碍

题目：9、与创新型上司沟通时，要记住“方法比内容更重要”。(X)

题目：10、通过（ ）激发受众，就是从开头起就吸引受众的注意力。

【A】：开场白

【B】：沟通内容

【C】：结尾

题目：11、沟通中的受众对象，有一类是沟通者和最初受众者之间的桥梁受众，叫（ ）

【A】：守门人

【B】：主要受众

【C】：意见领袖

题目：12、文化差异导致对不同信息结构的选择。(V)

题目：13、建设性沟通要避免给人下结论，贴标签的评价方式。(V)

题目：14、沟通的完全性原则要求，沟通中提供全部必要的信息，回答询问者的全部问题，还需（ ）

【A】：表现诚实的沟通态度

【B】：提供需要时的相关额外信息。

【C】：提供暗示性信息

题目：15、不管与谁沟通，一定要克服自己的优越感。(V)

题目：16、（ ）策略的制定，关键在于解决好怎样强调信息，如何组织信息两个问题。

【A】：客体

【B】：信息

【C】：主体

题目：17、建设性沟通的反面是排斥性沟通。(V)

题目：18、有些领导老是没有耐心去听取下属的意见，这违反了沟通的认同性原则。(V)

题目：19、为什么说管理沟通作用表现在对变革的支持。因为 ()

【A】：通过沟通可以消除变革阻力

【B】：通过沟通了解企业情况

【C】：通过沟通发现存在的问题

题目：20、根据信息处理方式的不同，可把人分为思考型、感觉型、直觉型和 () 型

【A】：内向型

【B】：外向型

【C】：知觉

题目：1、信息发送者发出的信息不完全被信息接受者接受，这叫 ()。

【A】：信息不对称

【B】：信息的准确性

【C】：信息完全性

题目：2、有 () 管理风格的上司，强调结构化的模式，按流程办事。

【A】：整合型

【B】：官僚型

【C】：创新型

题目：4、与实干型上司沟通时，要记住“沟通的主动性”。(V)

题目：7、管理沟通理论是基于人性假设 () 理论为基础。

【A】：社会人

【B】：经济人

【C】：复杂人

题目：8、“我们认为这个问题可以这样解决”，这是 () 的沟通。

【A】：都不是

【B】：自我显性

【C】：自我隐性

题目：10、沟通分机-机沟通、人-机沟通、人-人沟通。我们讲的管理沟通是（ ）沟通。

【A】：机-机

【B】：人-人

【C】：人-机

题目：11、根据个体气质的不同，可把人分为分析型、规则型、实干型和（ ）型

【A】：反对型

【B】：同情型

【C】：折中型

题目：12、排斥性沟通最突出的表现是沟通者的自我优越感、冷漠。(V)

题目：13、沟通始于信息发出，终于得到反馈。(V)

题目：14、在交流中，经常把“我”字挂在嘴边的人，是没有注意（ ）

【A】：以上都是

【B】：换位思考

【C】：非换位思考

题目：15、为什么说沟通能力是个人职业发展中的重要能力。因为（ ）

【A】：通过沟通表达自己不满

【B】：通过沟通表达自己的需求

【C】：善于沟通和表达是企业管理最常见的活动，善于沟通的员工更容易受到高层的重视。

题目：1、非正式沟通渠道一般适用于法律问题的谈判或关键要点和事实的表达。(X)

题目：2、问题导向定位的沟通，要遵循（ ）原则

【A】：不对人不对事

【B】：对人不对事

【C】：对事不对人

题目：4、成功的管理沟通是主体导向的结果 (X)

题目：6、有（ ）管理风格的上司，喜欢辩论，好像什么都不赞同，

但实际上是在加强彼此的观点。

【A】：官僚型

【B】：创新型

【C】：整合型

题目：8、沟通中的受众对象，有一类有强大影响力，虽没有权力阻止传递信息，但可能对信息实施产生强大影响力，这类受众叫（ ）

【A】：关键决策者

【B】：主要受众

【C】：意见领袖

题目：10、有（ ）管理风格的上司，习惯于直线型的思考方式。

【A】：整合型

【B】：实干型

【C】：创新型

题目：12、管理沟通的艺术性映了管理的艺术性。(V)

题目：14、以下情况可能会导致沟通中断（ ）

【A】：缺少平等说话的机会

【B】：沟通主题失控

【C】：以上都是

题目：2、沟通不会产生障碍。(X)

题目：3、“你这个人不可理喻”，这是一种（ ）

【A】：批评性沟通

【B】：人身导向沟通

【C】：指责性沟通

题目：4、沟通的一致性处于人际关系的中心位置。(V)

题目：6、沟通内容只包括信息。(X)

题目：8、描述性沟通可以避免沟通中可能产生的负面影响。(V)

题目：9、“我们的产品有以下功能……”，“这款产品可以满足你的这些需求”，前一句是沟通的（ ）

- 【A】：换位思考
- 【B】：非换位思考**
- 【C】：以上都是

题目：10、个体沟通渠道适用于个人关系的构造。(V)

题目：12、分析受众的感觉，就是要去掌握受众会如何去想的问题。(V)

题目：13、建设性沟通的本质是（ ）

- 【A】：换位思考**
- 【B】：批判性
- 【C】：创业性

题目：15、沟通反馈是指（）。

- 【A】：沟通内容的反馈
- 【B】：沟通效果的反馈
- 【C】：听众对沟通信息的态度反馈，包括支持、不关心、反对等**

平时作业二

题目：1、管理者要为自己提供静心思考的时间和空间。(V)

题目：2、按受众参与程度又低到高，可将沟通形式分为：

- 【A】：征询、告知、说服、参与
- 【B】：告知、说服、征询、参与**
- 【C】：告知、征询、说服、参与

题目：3、“报喜不报忧”说明信息收集易失真。(V)

题目：4、“要说服他人，首先要说服自己”，这说明了（ ）的重要性。

- 【A】：单项沟通
- 【B】：双向沟通
- 【C】：自我沟通**

题目：5、积极倾听无助于改善与沟通对象的关系。(X)

题目：6、通过新闻报道不能起到推广公司品牌的作用。(X)

题目：7、跨文化管理需要不需要进行差别化管理。(X)

题目：8、作为上级，要将主要时间花在倾听下级的工作反映上来。(X)

题目：9、在沟通主体分析时，要分析沟通的可信度。影响可信度的因素有：身份地位、良好意愿、()等。

【A】：专业知识

【B】：经济实力

【C】：政治面貌

题目：11、受众方只喜欢听自己有兴趣的沟通内容，造成沟通的()障碍。

【A】：主观

【B】：客观

【C】：主要

题目：12、西方文化强调集体主义精神 (X)

题目：13、通过正式系统以外的渠道进行沟通，叫()沟通

【A】：双向

【B】：非正式

【C】：正式

题目：14、企业与新闻媒体沟通时，要了解新闻媒体的()需求

【A】：经济利益

【B】：政治利益

【C】：新闻价值

题目：1、跨文化可能导致的冲突有：观念冲突、制度冲突和()冲突。

【A】：外表

【B】：行为方式

【C】：经济

题目：2、要提高沟通技能，要在平时养成良好的(“)”的习惯。

【A】：自我批评

【B】：自我超越

【C】：自我交谈

题目：4、通过正式系统以外的渠道进行沟通，叫（ ）沟通

【A】：双向

【B】：正式

【C】：非正式

题目：5、从伦理道德角度来讲，沟通主体要对自己的沟通言行负责，要避免对他人的损害，要尊重别人的权利，（ ）等。

【A】：灵活多变，权衡取舍

【B】：信守诺言，言行一致

【C】：避重就轻，淡化问题。

题目：6、“官越大，耳越背”，说明上级不注意倾听。**(V)**

题目：7、成功沟通的前提是成功的自我沟通。**(V)**

题目：8、沟通信息传递层次多，会造成沟通失真。**(V)**

题目：10、沟通双方距离太远，会造成沟通的（ ）障碍。

【A】：主要

【B】：主观

【C】：客观

题目：11、跨文化沟通的障碍主要来自（ ）

【A】：经济环境的差异。

【B】：价值观的差异

【C】：政治体制的差异

题目：12、对于一家企业，必须与供应商、顾客、相关政府职能部门等进行沟通，我们把这些沟通叫（ ）沟通。

【A】：外部沟通

【B】：外部和内部都有的沟通。

【C】：内部沟通

题目：13、开放式的网络沟通系统，系统中每位成员之间都有一定的联系，这叫叫（ ）沟通

【A】：轮式

【B】：全通道式

【C】：环式

题目：14、企业要学会与新闻媒体进行良好沟通，要善于利用新闻媒体树立企业（ ）形向。

【A】：董事长

【B】：品牌

【C】：总经理

题目：15、多数新闻媒体只报道企业负面新闻。 (X)

题目：16、初始可信度是指沟通发生之前受众对你的看法。 (V)

题目：17、开展组织沟通可以运用（ ）分析组织的外部环境因素。

【A】：PEST

【B】：SWOT

【C】：PDCA

题目：18、东方文化强调集体价值观和（ ）

【A】：个人英雄主义

【B】：泛民主自由

【C】：领导组织的权威

题目：19、说服自己接受某项管理目标，这是一种自我沟通。 (V)

题目：20、在管理沟通中，一些沟通者过于强调推销自己的观点，忽视受众的心理需求，这种沟通最后成为（ ）沟通

【A】：有效

【B】：无效

【C】：低效

题目：1、后天可信度是指沟通发生之后，受众对你的看法。 (V)

题目：2、在跨文化沟通时，要取长补短，兼收并蓄。 (V)

题目：3、信息在沟通过程中双方在经验水平和知识结构上差距较大造成的障碍，这是客观障碍。 (X)

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/158031141021006036>