

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Мазур Олег Анатольевич  
Должность: ректор  
Дата подписания: 05.03.2026 13:15:05  
Уникальный программный ключ:  
fb31ad7e55bc1fed164f518fdeb3bc16f02dab38

**ЗАДАНИЯ С КЛЮЧАМИ ИЗ ФОНДОВ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ»  
ПО ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - ПРОГРАММЕ БАКАЛАВРИАТА ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 37.03.01. ПСИХОЛОГИЯ  
(НАПРАВЛЕННОСТЬ (ПРОФИЛЬ) ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА  
«ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ»)**

**КОМПЕТЕНЦИИ:**

**УК-4:** Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

**ОПК-8:** Способен выполнять свои профессиональные функции в организациях разного типа, осознанно соблюдая организационные политики и процедуры

Номер задания	Содержание вопроса	Правильный ответ	Проверяемая компетенция
1.	«Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Деловых интересов партнеров</li><li>2. Личностных, неделовых интересов партнеров</li><li>3. Профессиональных интересов партнеров</li></ol>	2	ОПК-8
2.	2. Адресат манипуляции в деловом общении — это: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Партнер, который может стать жертвой манипуляции</li><li>2. Партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие</li><li>3. Партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия</li></ol>	2	УК-4
3.	Атрибуцией называется: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Все ответы неверны</li><li>2. Интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей</li><li>3. Приписывание определенным группам людей</li></ol>	2	ОПК-8

	<p>специфических черт</p> <p>4. Стремление человека быть в обществе других людей</p>		
4.	<p>В ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Духовные идеалы партнера-адресата</li> <li>2. Когнитивные структуры партнера-адресата</li> <li>3. Потребности и склонности партнера-адресата</li> <li>4. Ценностные установки партнера-адресата</li> </ol>	4	УК-4
5.	<p>Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Жестов</li> <li>2. Информационных технологий</li> <li>3. Определенного темпа речи</li> <li>4. Похлопываний по плечу</li> <li>5. Устной речи</li> </ol>	4	ОПК-8
6.	<p>Все люди делятся на:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Все ответы верны</li> <li>2. Рациональных и иррациональных</li> <li>3. Сенсорики и интуиты</li> <li>4. Экстраверты и интраверты</li> </ol>	1	УК-4
7.	<p>Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами</li> <li>2. Признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга</li> <li>3. Рациональное использование партнерами поддерживающих техник</li> <li>4. Умение партнеров адаптировать собственные профессиональные знания к каждой деловой ситуации</li> </ol>	2	ПК-1

8.	<p>Установите соответствие терминов невербальной коммуникации и их определений:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кинесика.</li> <li>2. Проксемика.</li> <li>3. Тактика.</li> <li>4. Такесика .</li> </ol> <p>А. Изучает движения человеческого тела.  Б. Изучает пространственные отношения между людьми в процессе коммуникации,  В. Изучает стратегии взаимодействия.  Г. Изучает тактильно-кинестическая взаимодействие при помощи осязания</p>	1-А; 2- Б; 3-В,4-Г	ОПК-8
9.	<p>Укажите ответ, не отражающий роли невербальных коммуникаций:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обмен ритуалами;</li> <li>2. Дополнение речи;</li> <li>3. Демонстрация эмоционального состояния;</li> <li>4. Нет верного ответа</li> </ol>	4	УК-4
10.	<p>Информационно-силовое обеспечение манипулятора в манипулятивных технологиях делового общения складывается из совокупного взаимодействия:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Когнитивно-рациональных сил адресата психологического воздействия</li> <li>2. Личностно-психологических сил манипулятора</li> <li>3. Привлеченных (заимствованных) сил, которые создаются другими личностями</li> <li>4. Статусно-ресурсных сил манипулятора</li> </ol>	2	ОПК-8
11.	<p>К механизмам манипулятивного воздействия относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор</li> </ol>	3	УК-4

	<ul style="list-style-type: none"> <li>2. Потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции</li> <li>3. Психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции</li> <li>4. Психотехнические приемы манипулятивного воздействия</li> </ul>		
12.	<p>К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты нельзя отнести:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Временное прерывание адресатом делового контакта с манипулятором</li> <li>2. Использование партнером-адресатом психотехнических приемов встречной манипуляции</li> <li>3. Преобразование партнером-адресатом коммуникативных сигналов манипулятора с учетом собственных интересов</li> <li>4. Целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора</li> </ul>	1	ОПК-8
13.	Звуки, которые сопровождают речь, но сами ею не являются: интонация, темп, высота, мелодика, громкость, тембр, длительность пауз, слогов - это	паралингвистика	УК-4
14.	Восприятие информации на слух, включающее несколько типов коммуникаций: Кашель, вздохи, плач, смех, паузы - это	экстралингвистика	ОПК-8
15.	<p>Установите соответствие терминов и их определений:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Ольфакция.</li> <li>2. Паралингвистика.</li> <li>3. Экстралингвистика.</li> </ul> <p>А. система основана на обонянии, то есть на анализе запахов;  Б. Звуки, которые сопровождают речь, но сами ею не являются: интонация, темп, высота, мелодика, громкость, тембр, длительность пауз, слогов;  В. Восприятие информации на слух, включающее несколько типов коммуникаций: Кашель, вздохи, плач, смех, паузы</p>	1-А; 2-Б.; 3-В	УК-4
16.	Установите соответствие классификации дистанций расположению	1-А; 2-Б; 3-В;4-Г	ОПК-8

	<p>лиц при общении:</p> <p>Публичная. Социальная Персональная Интимная</p> <p>А. выступление перед аудиторией Б. общение с официальными лицами, незнакомцами. В. традиционное взаимодействие со знакомыми Г. общение с близкими.</p>		
17.	<p>К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники (Зверных ответа):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. «Ложного вовлечения»</li> <li>2. Запутывания</li> <li>3. Расположения</li> <li>4. Скрытого принуждения</li> <li>5. Убеждения</li> </ol>	1,2,4	ОПК-8
18.	<p>Установите соответствие между уровнем развития способностей и их характеристикой</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Задатки</li> <li>2. Одаренность</li> <li>3. талант</li> <li>4. гениальность</li> </ol> <p>А. Присущие человеку с рождения физические качества, особенности строения мозга и нервной системы. Это природная основа развития способностей</p> <p>Б. Сочетание способностей, создающее возможность достичь значительного успеха в конкретной деятельности;</p> <p>В. Высокий уровень развития способностей, в первую очередь специальных;</p> <p>Г. Высший уровень развития способностей, позволяющий не только достигать значительных результатов в какой-то деятельности, но и создавать что-то принципиально новое</p>	1-а, 2-б, 3-в, 4-г	ОПК-8

19.	<p>К особым техникам пассивной защиты, ориентированным на отражение манипулятивного воздействия, относятся (выбрать 3 верных ответа):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выстраивание партнером-адресатом смысловых и семантических барьеров с манипулятором</li> <li>2. Дистанцирование партнера-адресата от партнера-манипулятора</li> <li>3. Расположение партнера-адресата к намерениям и установкам манипулятора</li> <li>4. Соккрытие партнером-адресатом своих ситуативно переживаемых эмоций и чувств</li> </ol>	1,2,4	ОПК-8
20.	<p>К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Альтернативные</li> <li>2. Зеркальные</li> <li>3. Информационные</li> <li>4. Риторические</li> </ol>	4	ОПК-8