



**ВСЕРОССИЙСКАЯ ОЛИМПИАДА ПО ПСИХОЛОГИИ**  
**«ОСНОВЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ»**

*Выберите правильный ответ(-ы)*

**1. «Малый разговор» в деловой коммуникации ведется в рамках:**

- 1) профессиональных интересов партнеров;
- 2) личностных, неделовых интересов партнеров;
- 3) деловых интересов партнеров.

**2. Адресат манипуляции в деловом общении - это:**

- 1) партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие;
- 2) партнер, на которого направлено манипулятивное воздействие;
- 3) партнер, который использует манипулятивные приемы психологического воздействия.

**3. Общение - это:**

- 1) процесс передачи информации, процесс установления контактов между людьми;
- 2) процесс формирования и развития личности;
- 3) оба варианта правильные.

**4. В ценностно-ориентированных манипулятивных технологиях делового общения мишенью психологического воздействия являются:**

- 1) ценностные установки партнера – адресата;
- 2) духовные идеалы партнера – адресата;
- 3) потребности и склонности партнера – адресата.

**5. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:**

- 1) определенного темпа речи;
- 2) информационных технологий;
- 3) устной речи.

**6. Все люди делятся на:**

- 1) сенсориков и интуитов;
- 2) экстравертов и интровертов;
- 3) оба варианта верны.

**7. Деловой стиль взаимодействия партнеров включает:**

- 1) признание ценности и значимости поведенческих действий друг друга;
- 2) ослабление контроля за социально-статусными и этикетными нормами;
- 3) рациональное использование партнерами поддерживающих техник.

**8. Деловые партнеры с визуальной модальностью мыслят преимущественно:**

- 1) тактильными образами;
- 2) зрительными образами;
- 3) аудиальными образами.

**9. Информационно-силовое обеспечение манипулятора в манипулятивных технологиях делового общения складывается из совокупного взаимодействия:**

- 1) когнитивно — рациональных сил адресата психологического воздействия;
- 2) статусно — ресурсных сил манипулятора;
- 3) личностно — психологических сил манипулятора.

**10. К механизмам манипулятивного воздействия относятся:**

- 1) механизмы присоединения и внедрения, которые использует манипулятор;
- 2) психические автоматизмы и комплексы адресата манипуляции;
- 3) потребности, склонности, мотивации адресата манипуляции.

**11. К наиболее применяемым в технологиях делового общения техникам активной антиманипулятивной защиты можно отнести: (два ответа)**

- 1) использование партнером - адресатом психотехнических приемов встречной манипуляции;
- 2) временное прерывание адресатом делового контакта с манипулятором;
- 3) целенаправленную тотальную психологическую атаку на манипулятора.

**12. К основным манипулятивным техникам психического воздействия в деловом общении относятся техники:**

- 1) убеждения;
- 2) запутывания, «ложного вовлечения», скрытого принуждения;
- 3) расположения.

**13. К особым техникам пассивной защиты, ориентированным на отражение манипулятивного воздействия, относятся:**

- 1) выстраивание партнером - адресатом смысловых и семантических барьеров с манипулятором;
- 2) дистанцирование партнера - адресата от партнера-манипулятора;
- 3) оба варианта правильные.

**14. К открытым вопросам в деловой коммуникации относятся:**

- 1) информационные;
- 2) риторические;
- 3) альтернативные.

**15. К признакам, которые свидетельствуют о наличии манипуляции в деловом общении, относятся: (два ответа)**

- 1) неконгруэнтность коммуникативных сообщений манипулятора;
- 2) структурная компоновка дискурсов информации, не релевантная их содержательной значимости для решения деловой проблемы;
- 3) присутствие вербализованных и невербальных угрожающих сигналов.

**16. К средствам невербальной коммуникации относятся:**

- 1) такетика;
- 2) проксемика, кинесика;
- 3) оба варианта правильные.

**17. Кинесическими средствами невербального общения выступают:**

- 1) поза, мимика;
- 2) рукопожатие;
- 3) покашливание.

**18. Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:**

- 1) сокрытие важных смысловых дискурсов информации;
- 2) утаивание информации;
- 3) дозирование информации.

**19. Манипулятивная стратегия в деловом общении реализуется как:**

- 1) совокупность поведенческих действий адресата манипуляции;
- 2) система совместных поведенческих действий деловых партнеров, имеющая целью компромиссное решение деловой проблемы;
- 3) система психотехнических приемов и действий, отражающая долговременные цели манипулятора.

**20. Мишени манипулятивного воздействия - это:**

- 1) структурные уровни психики манипулятора;
- 2) локальные психические структуры партнера-адресата, на которые направлено манипулятивное воздействие;
- 3) объекты, включенные в деловую ситуацию.

**21. Невербальными средствами общения являются:**

- 1) рукопожатие, походка, взгляд;
- 2) телефон;
- 3) электронная почта.

**22. Персональная дистанция в процессе общения:**

- 1) свыше 350 см;
- 2) 50 – 120 см;
- 3) 120 – 350 см.

**23. Побудительная информация в деловой коммуникации реализуется в виде:**

- 1) просьбы, приказа, призыва;
- 2) познавательного сообщения;
- 3) электронной почты.

**24. Прием направленного критического слушания целесообразно использовать в деловых ситуациях, связанных с:**

- 1) обсуждением каких-либо инновационных проектов;
- 2) дискуссионным обсуждением проблем;
- 3) выслушиванием жалоб клиентов.

**25. Проксемическими характеристиками невербального общения являются:**

- 1) похлопывание по спине;
- 2) мимика;
- 3) дистанция между общающимися, угол общения партнеров.

**26. Просодическими средствами невербального общения выступают:**

- 1) дистанция между общающимися;
- 2) интонация, громкость голоса;
- 3) жесты.

**27. К техникам малого разговора, применяемого в деловой коммуникации, относятся:**

- 1) интересный, увлекательный рассказ, позитивные констатации событий или фактов, интересующих партнера;
- 2) цитирование высказываний партнера о его увлечениях, хобби, высказывания - ссылки с приятными ассоциациями для партнера;
- 3) оба варианта правильные.

**28. Манипулятивные технологии делового общения - это такие технологии, в которых присутствуют: (два ответа)**

- 1) психотехнические приемы манипулирования, техники расположения и убеждения по отношению к партнеру - адресату воздействия;
- 2) открытое принуждение партнера к каким - либо поведенческим действиям;
- 3) скрытое психологическое воздействие на делового партнера.

**29. Выделите принцип, на котором не может быть основано деловое общение:**

- 1) уважительность;
- 2) эгоизм;
- 3) доброжелательность.