

1. В чем заключается отличие психологии влияния от психологии общения:
2. Адресатом и инициатором влияния может выступать:
3. Выберите верное суждение, характеризующее смысл скрытого психологического взаимодействия:
4. Что из представленного не относится к главным средствам влияния по Т.М. Харламовой:
5. Какой вид средств внешнего влияния описан в представленной ситуации. Консультант в салоне при приветствии слегка пожимает руку и аккуратно похлопывает по плечу клиента, чтобы расположить его к себе.
6. Какой вид психологического влияния используется в представленной ситуации. На дебатах оппонент намеренно атакует самый слабый аргумент человека, демонстративно его опровергает и делает вывод о якобы полной несостоятельности позиции.
7. Что из перечисленного не относится к типу влияния, согласно классификации, основанием которой является коммуникативно-личностный потенциал субъекта влияния:
8. Прочитайте ситуацию, определите тип влияния.
На собеседовании кандидат подробно рассказывает о своих успехах, показывает сертификаты и отчёты по выполненным проектам, подчёркивает свою квалификацию и будущие цели, чтобы получить преимущество при принятии решения о найме.
9. Компенсаторный вид личного влияния, свойственный людям, отличающимся застенчивостью, осторожностью в поступках, ответственным, терпеливым, способным выполнять трудоемкую работу:
10. Какая из представленных характеристик не входят в общую концепцию харизматического лидера, предложенную Е.В. Сидоренко:
11. Что уменьшало уровень конформизма в эксперименте Соломона Аша:
12. Понятие, лучше всего описывающее влияние, продемонстрированное в эксперименте Музафера Шерифа (с использованием автокинетического эффекта):
13. Какие три параметра определяют «силу» социального воздействия согласно теории Бибба Латане:
14. Основная цель эксперимента Стэнли Милгрэма заключалась:
15. Ключевой вывод, следующий из эксперимента Чарльза К. Хоффлинга:



16. Сотрудник компании часто опаздывает, но всегда декларирует ценность пунктуальности. Какой подход, соответствующий принципам теории когнитивного диссонанса для мотивации изменения поведения, необходимо использовать:
17. Вы являетесь руководителем проекта и ваша команда предлагает новую методику, отличную от общепринятой. Что, согласно Теории миноритарного влияния Сержа Московичи, необходимо сделать, чтобы остальные сотрудники внутренне приняли эту идею:
18. Термин, лучше всего описывающий вид научения, показанный в эксперименте Альберта Бандуро с куклой Бобо:
19. Основная гипотеза эксперимента «Пещера разбойников», проведенного Музафером Шерифом заключалась в том, что:
20. Факторы, способствующие возникновению социальной лени:
21. Какое из представленных определений наиболее точно описывает понятие «убеждение»:
22. К какой стратегии анализа убеждающего сообщения, согласно подходу Шелли Чейкен относятся следующие аргументы: «Красивым людям можно доверять», «Чем длиннее сообщение, тем лучше оно обосновано»:
23. Какая стадия, согласно модели У. Макгуайра, является ключевой в процессе убеждения:
24. В каком случае человек прибегает к социальному сравнению:
25. Какие два основных признака, по мнению Ф. Зимбардо, люди принимают во внимание при выборе объекта для сравнения:
26. Феномен описывающий склонность человека в большей степени обращать внимание на ту информацию, которая подтверждает и поддерживает его установки:
27. Путь убеждения, не вовлекающий человека в мыслительный процесс, а снабжающий его подсказками, способствующими принятию аргументов без их тщательного осмысления:
28. Понятие «кредит доверия» в контексте убеждения означает:
29. Что происходит с сообщения коммуникатора, получившего негативную оценку, при возникновении «спящего эффекта»:
30. Принцип классической риторики, заключающийся в анализе темы при помощи разных определений, примеров, объяснений:



31. Какое из следующих утверждений наиболее точно соответствует определению манипуляции:
32. Что из перечисленного относится к «операциональному составу деятельности» как мишени психологического воздействия при манипуляции:
33. По мнению Е.В. Сидоренко, что является ключевым фактором, определяющим, будет ли манипуляция считаться «цивилизованным» или «варварским» видом влияния:
34. Вид контакта, подразумевающий нахождение взаимного сходства между людьми по какому-либо признаку (профессии, хобби) и их объединение на этой основе:
35. Какое из следующих утверждений наиболее полно описывает понятие «территория» в межличностном общении:
36. Вид манипуляции, в котором агентами влияния являются ролевые сценарии, правила и нормы, мишенью – готовые образцы поведения:
37. Наиболее существенный, указывающий на осуществление манипулятивное воздействие (по Е.В. Сидоренко):
38. Один из индикаторов манипулятивного влияния, характеризующийся постоянным возвратом к одной теме разговора или обсуждению одних и тех же идей в процессе взаимодействия:
39. Ваш коллега, известный своей склонностью к манипуляции, подходит к вам с просьбой выполнить за него часть его работы, ссылаясь на «очень важные личные обстоятельства», которые он не может объяснить, и при этом активно использует невербальные приемы, чтобы вызвать у вас чувство вины. Вы чувствуете, что он пытается вами манипулировать. Какой из ваших ответов будет примером «блокировки» как способа противодействия манипуляции
40. Ваш коллега постоянно пытается переложить на вас часть своей работы, используя фразы типа «Ты же знаешь, как я загружен, а у тебя это получится гораздо быстрее и лучше» и «Мне кажется, ты единственный, кто может меня выручить». Вы чувствуете, что он пытается вами манипулировать, вызывая чувство вины и ответственности. Какой из ваших ответов будет примером использования «Техники внешнего согласия или «наведения тумана»»
41. Что из перечисленного, по мнению В.В. Знакова, не является признаком, характеризующим правду и ее противоположность ложь:
42. По мнению О. Фрай, данный вид лжи предполагает буквальное сообщение истины, но направленное на то, чтобы ввести кого-либо в заблуждение:
43. Менеджер проекта Иван должен был сдать важный отчет к концу рабочего дня, но не успел его закончить из-за того, что большую часть дня провел в социальных сетях. Когда руководитель спросил его об отчете, Иван ответил: «Я почти закончил, но возникли непредвиденные технические проблемы с сервером, из-за которых я не мог получить

доступ к нужным данным. Придется задержаться допоздна, чтобы все исправить». К какому типу лжи относится поведение Ивана в данной ситуации:

44. На важном совещании по итогам проекта, менеджер по развитию, Олег, представил отчет, в котором были значительно приукрашены его личные достижения и вклад в общий успех. Когда один из коллег задал уточняющий вопрос, который мог бы выявить неточности, Олег, несмотря на то, что знал о своей лжи, сохранял абсолютно невозмутимое выражение лица, уверенно и спокойно отвечал, не проявляя ни малейших признаков дискомфорта или волнения. Он даже смог убедительно пошутить, разрядив обстановку. К какому типу лжецов, по классификации О. Фрайя, относится Олег:

45. Какая из перечисленных характеристик не относится к особенностям «хорошего лжеца»:

46. Человек, который лжет без всякой на то причины, чаще всего их реальность переплетается с ложью, факты смешиваются с вымыслом:

47. Каким образом необходимо выстраивать взаимодействие с избегающим лжецом:

48. Какой уровень функционирования психики включает в себя вербальные, паравербальные и экстравербальные формы проявления неискренности:

49. Какая из представленных фраз является примером «слов отрицания», указывающих на возможную неискренность:

50. К какой форме проявления неискренности на психофизиологическом уровне относится следующая симптоматика: учащенное моргание, обильное потоотделение и покраснение лица:

51. Ситуация, когда субъекты переживают негативные эмоции, но внешне их не проявляют, или противодействуют без негативных эмоций, называется:

52. Что является «толчком» для превращения потенциального конфликта в актуальный:

53. Какие два условия являются необходимыми и достаточными для возникновения конфликта:

54. Алексей и Борис, коллеги, работают над срочным проектом. Алексей предлагает инновационный, но рискованный подход для лучших долгосрочных результатов, тогда как Борис настаивает на проверенном методе для соблюдения сроков и минимизации рисков. Руководство ценит как инновации, так и сроки. Оба хотят успеха проекта и сохранения хороших отношений, но расходятся во мнениях относительно стратегии. Какой стиль разрешения конфликта будет наиболее эффективным для Алексея и Бориса в данной ситуации, учитывая их взаимную заинтересованность в успехе проекта, желание сохранить хорошие отношения и важность как инноваций, так и соблюдения сроков?

55. Руководитель Анна и подчиненный Сергей спорят о стратегии продвижения продукта: Сергей предлагает инновационный, но рискованный подход, Анна настаивает на более консервативном, проверенном методе, опасаясь возможных неудач. Сроки горят, напряжение растет. Сергей, осознавая авторитет Анны и то, что прямое противостояние с ней может негативно сказаться на его карьере, решает не спорить и отложить свою идею, надеясь, что со временем ситуация изменится или он найдет способ реализовать свою идею позже, не вступая в прямое противостояние. Какой стиль разрешения конфликта продемонстрировал Сергей в данной ситуации:
56. Способ разрешения конфликтов, представляющий собой переговоры с использованием медиатора без непосредственной встречи сторон:
57. Вы, как руководитель отдела закупок крупной компании, ведете важные переговоры с потенциальным поставщиком, компанией «Инновационные решения» о заключении долгосрочного контракта на поставку нового программного обеспечения. Переговоры проходят в офисе «Инновационных решений». После нескольких часов обсуждения, когда вы уже почти пришли к соглашению по основным пунктам, представитель компании, господин Петров, вдруг заявляет: «К сожалению, я не могу принять окончательное решение по этому пункту. Мне необходимо получить одобрение нашего финансового директора. Без его визы это недействительно». Какую манипулятивную тактику использует господин Петров?
58. Переговорная стратегия, стратегической целью которой является уход от конфликта и уступки оппоненту:
59. Компания «А» и компания «Б» находятся в конфликте из-за невыполненных обязательств по контракту. Компания «А» настаивает на переговорах, чтобы найти решение, но компания «Б» постоянно откладывает встречи и не проявляет желания обсуждать проблему. Какой принцип переговорного процесса нарушен в данной ситуации:
60. Один из приемов манипулятивной тактики ведения переговоров, проявляющийся в форме таких действий, как: «заставить себя ждать», «прерывать переговоры для других дел», «не смотреть в глаза собеседнику»: