



# Многопрофильная инженерная олимпиада «Звезда» по психологии

8-9 классы

Отборочный этап  
Вариант 1

2022-2023

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.

**В заданиях первой части Вам предлагается выбрать один правильный ответ из предложенных.**

*За совпадение с ключом начисляется 2 балла. Максимальная сумма баллов за данный блок – 60*

1. *Интерактивная сторона общения представляет собой:*

- |   |   |
|---|---|
| а) организацию межличностного взаимодействия                            | в) процесс восприятия, понимания и познания людьми друг друга |
| б) взаимный обмен информацией, передачу и прием знаний, мнений и чувств | г) процесс влияния друг на друга партнеров по общению         |

2. *С позиции теории транзактного анализа Э.Берна, распознать состояние Родителя можно по следующей общей манере поведения:*

- |  |   |
|--|---|
| а) игривое, хитрое, злорадное, раскрепощенное, капризное                               | в) оценивающее, ироническое, критикующее, авторитарное, запрещающее |
| б) по-деловому, объективно, без эмоций, независимо, опираясь на фактическую информацию | г) все ответы верны   |

3. *Выберите верную последовательность этапов делового общения:*

- |  |  |
|--|--|
| а) принятие решения – выход из контакта – ориентация в ситуации – установление контакта – обсуждение вопроса, проблемы | в) обсуждение вопроса, проблемы – ориентация в ситуации – установление контакта – принятие решения – выход из контакта |
| б) ориентация в ситуации – установление контакта – обсуждение вопроса, проблемы – принятие решения – выход из контакта | г) установление контакта – ориентация в ситуации – обсуждение вопроса, проблемы – принятие решения – выход из контакта |

4. *Процесс обмена значимой интеллектуальной и эмоциональной информацией, — это:*

- |                                  |                                    |
|----------------------------------|------------------------------------|
| а) когнитивная сторона общения   | в) перцептивная сторона общения    |
| б) интерактивная сторона общения | г) коммуникативная сторона общения |

5. *В соответствии с принципами коммуникации, «истина – это не то, что говорил ...1)..., а то, что понял ...2)...» (вставьте пропущенные слова):*

- |                       |                                  |
|-----------------------|----------------------------------|
| а) 1), 2) отправитель | в) 1) отправитель; 2) получатель |
| б) 1), 2) получатель  | г) нет верного ответа            |

6. *При помощи речи и языка осуществляется:*

- |                              |                              |
|------------------------------|------------------------------|
| а) вербальная коммуникация   | в) метакоммуникация          |
| б) невербальная коммуникация | г) конгруэнтная коммуникация |

7. *На вербальном уровне скрытый смысл того, что говорится вслух, отражается в:*

- |                     |           |
|---------------------|-----------|
| а) позы             | в) жестах |
| б) метакоммуникации | г) мимике |

8. *Когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, кажется неверной его партнеру по общению, возникает:*

- |                                       |                                      |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| а) стилистический барьер непонимания  | в) логический барьер непонимания;    |
| б) психологический барьер непонимания | г) семантический барьер непонимания. |

9. Изменение поведения и мнения в соответствии с поведением и мнением большинства называется:

- а) конформизм
- б) нонконформизм
- в) самоопределение
- г) социальная фасилитация

10. Стиль мышления людей в группе, где стремление к единодушию важнее реалистичной оценки возможных вариантов решения, – это:

- а) свободомыслие
- б) группомыслие
- в) легкомыслие
- г) единомыслие

11. Познавательный психический процесс, результатом которого является формирование целостного образа предмета или явления действительности:

- а) общение
- б) ощущение
- в) мышление
- г) восприятие

12. Что относится к невербальным средствам общения?

- а) интонация
- б) мимика
- в) жесты
- г) все ответы верны

13. Способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения, — это:

- а) средства общения
- б) цель общения
- в) функции общения
- г) задачи общения

14. Схематический, стандартизированный, «застывший» образ или представление о человеке (социальной группе), выражающий привычный способ восприятия, — это:

- а) установка
- б) обратная связь
- в) первое впечатление
- г) стереотип

15. Механизм восприятия и понимания другого, при котором человек сопереживает, понимает другого человека на уровне чувств, стремится эмоционально откликнуться на проблемы другого человека, — это:

- а) идентификация
- б) аттракция
- в) эмпатия
- г) установка

16. Сформировавшаяся в человеке неосознанная готовность к определенному поведению, готовность положительно или отрицательно реагировать на те или иные факты события, — это:

- а) установка
- б) эмпатия
- в) идентификация
- г) аттракция

17. Механизм объяснения мыслей, чувств и поступков другого человека путем поиска причин для объяснения его поведения:

- а) эффект роли
- б) каузальная атрибуция
- в) эффект первичности
- г) социальный стереотип

18. Способность человека притягивать к себе окружающих и благодаря этому оказывать на них влияние, — это:

- а) эмпатия
- б) аттракция
- в) харизма
- г) эффект ореола

19. Сознательное, аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, целью которого является изменение их суждения, отношения, намерения или решения:

- а) внушение
- б) убеждение
- в) заражение
- г) манипуляция

20. Воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью психологических средств, — это:

- а) психологическое влияние
- б) психологическое взаимодействие
- в) перцептивная сторона общения
- г) невербальная сторона общения

21. Что из перечисленного относится к видам психологического влияния?

- а) убеждение
- б) манипуляция
- в) внушение
- г) все ответы верны

22. Врожденные особенности человека, которые обуславливают динамические характеристики интенсивности и скорости реагирования, степени эмоциональной возбудимости и уравновешенности, — это:

- а) индивидуальность
- б) характер
- в) темперамент
- г) способности

23. Система относительно устойчивых психических черт, качеств личности, — это:

- а) характер
- б) темперамент
- в) индивидуальность
- г) способности

24. Устойчивое отношение индивида к определенным предметам или процессам внешнего мира, — это:

- а) настрой
- б) эмоции
- в) поведение
- г) чувства

25. В чем заключается суть симметричных отношений?

- а) равноправные отношения, в которых люди имеют сходные роли и относятся друг к другу как к «равным»
- б) люди периодически «передают управление» или меняются ролями в процессе взаимодействия
- в) отношения, в которых у каждого человека своя роль
- г) отношения по принципу «начальник — подчинённый»

26. Что из перечисленного является вербальным средством коммуникации?

- а) тембр голоса
- б) речь
- в) улыбка
- г) прикосновение рукой

27. К кинесическим средствам невербального общения относится:

- а) поза
- б) дистанция
- в) рукопожатие
- г) темп речи

28. Один из самых простых способов понимания другого человека, уподобление ему, отождествление с ним себя — это:

- а) перцепция
- б) рефлексия
- в) эмпатия
- г) идентификация

29. Для какого эффекта восприятия характерно следующее: перенос на людей собственных качеств и ожидание от них соответствующего поведения?

- а) эффект ожиданий
- б) эффект роли
- в) эффект проекции
- г) эффект новизны

30. Какого вида каузальной атрибуции не существует?

- а) обстоятельственной
- б) стимульной
- в) ситуативной
- г) личностной

### ЧАСТЬ ВТОРАЯ.

Во второй части Вам предлагается внимательно прочитать задание и выполнить его. Определите, какую стратегию реализует человек, которому принадлежит каждое из приведенных ниже высказываний. Впишите стратегию в правом столбце.

*За совпадение с ключом начисляется 4 балла. Максимальная сумма баллов - 40*

1. Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.	
2. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	
3. В споре обе стороны должны идти на уступки.	
4. Я стараюсь отложить все спорные вопросы, чтобы со временем решить их окончательно.	
5. В споре всегда занимаю такую позицию, чтобы мы совместно могли добиться успеха.	
6. Я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.	
7. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.	
8. Я стараюсь успокоить другого и, прежде всего, сохранить наши отношения	
9. Я всеми способами пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.	
10. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.	

*\*Справочно:*

*Традиционно в психологии выделяют пять стратегий поведения в конфликте:*

*1) избегание; 2) сотрудничество; 3) соперничество; 4) компромисс; 5) уступка.*



**Многопрофильная инженерная олимпиада «Звезда»  
по психологии**

**8-9 классы**

**Отборочный этап  
Вариант 1**

**2022-2023**

**Ответы и критерии оценивания**

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.**

За совпадение с ключом начисляется 2 балла. Максимальная сумма баллов за данный блок – 60.

<b>1 а</b>	<b>2 в</b>	<b>3 г</b>	<b>4 г</b>	<b>5 в</b>	<b>6 а</b>	<b>7 б</b>	<b>8 в</b>	<b>9 а</b>	<b>10 б</b>
<b>11 г</b>	<b>12г</b>	<b>13 а</b>	<b>14 г</b>	<b>15 в</b>	<b>16 а</b>	<b>17 б</b>	<b>18 в</b>	<b>19 б</b>	<b>20 а</b>
<b>21 г</b>	<b>22 в</b>	<b>23 а</b>	<b>24 г</b>	<b>25 а</b>	<b>26 б</b>	<b>27 а</b>	<b>28 г</b>	<b>29 в</b>	<b>30 б</b>

**ЧАСТЬ ВТОРАЯ.**

Максимальная сумма баллов за данный блок – 40.

**За совпадение с ключом начисляется 4 балла. МАХ= 40 баллов**

1. Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.	уступка
2. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	соперничество
3. В споре обе стороны должны идти на уступки.	компромисс
4. Я стараюсь отложить все спорные вопросы, чтобы со временем решить их окончательно.	избегание
5. В споре всегда занимаю такую позицию, чтобы мы совместно могли добиться успеха.	сотрудничество
6. Я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.	избегание
7. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.	сотрудничество
8. Я стараюсь успокоить другого и, прежде всего, сохранить наши отношения	уступка
9. Я всеми способами пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.	соперничество
10. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.	сотрудничество



Многопрофильная инженерная олимпиада «Звезда»  
по психологии

8-9 классы

Отборочный этап  
Вариант 2

2022-2023

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.**

**В заданиях первой части Вам предлагается выбрать один правильный ответ из предложенных.**

*За совпадение с ключом начисляется 2 балла. Максимальная сумма баллов за данный блок – 60*

1. С позиции теории транзактного анализа Э.Берна, распознать состояние Взрослого можно по следующей общей манере поведения:

- |   |  |
|---|--|
| а) игривое, хитрое, злорадное, раскрепощенное, капризное            | в) по-деловому, объективно, без эмоций, независимо, опираясь на фактическую информацию |
| б) оценивающее, ироническое, критикующее, авторитарное, запрещающее | г) все ответы верны  |

2. Дистраивание информации, приписывание человеку характеристик, не представленных в поле восприятия, - это:

- |              |                  |
|--------------|------------------|
| а) атрибуция | в) идентификация |
| б) установка | г) аттракция     |

3. Отношения, в которых люди имеют сходные роли и относятся друг к другу как к равному, называются:

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| а) взаимные        | в) уважительные |
| б) комплементарные | г) симметричные |

4. Ответ получателя сообщения, с помощью которого отправитель узнает, как было понято и принято его сообщение, - это:

- |                   |                  |
|-------------------|------------------|
| а) стереотип      | в) транзакция    |
| б) обратная связь | г) метасообщение |

5. Взаимодействие людей в процессе общения составляет:

- |                                    |                                  |
|------------------------------------|----------------------------------|
| а) вербальную сторону общения      | в) перцептивную сторону общения  |
| б) коммуникативную сторону общения | г) интерактивную сторону общения |

6. Скрытая или явная коммуникация, в которой отражается отношение партнеров к процессу общения или друг к другу, называется:

- |                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| а) метакоммуникация  | в) мегакоммуникация  |
| б) микрокоммуникация | г) макрокоммуникация |

7. В соответствии с принципами коммуникации, «ответственность за точную коммуникацию лежит на ...» (вставьте пропущенное слово):

- |                             |                       |
|-----------------------------|-----------------------|
| а) отправителе и получателе | в) отправителе        |
| б) получателе               | г) нет верного ответа |

8. К основным каналам невербальной коммуникации относятся:

- |                        |                         |
|------------------------|-------------------------|
| а) дистанция в общении | в) мимика и пантомимика |
| б) тембр голоса        | г) все ответы верны     |

9. Минимальное количество человек в малой группе:

- |                 |               |
|-----------------|---------------|
| а) 2-3 человека | в) 10 человек |
| б) 4-6 человек  | г) 15 человек |

10. Совокупность правил, разделяемых членами группы и необходимых для совершения совместных согласованных действий, - это

- а) социальные роли
- б) групповые нормы
- в) система санкций
- г) иерархия статусов

11. Немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, - это:

- а) группа
- б) семья
- в) коллектив
- г) малая группа

12. Социальное объединение, являющее эталонным стандартом в сознании человека, источником выработки ценностных ориентаций, социальных норм, - это:

- а) формальная группа
- б) референтная группа
- в) неформальная группа
- г) группа членства

13. Совокупность процессов, протекающих в малой группе в какой-то период ее существования, - это:

- а) групповая динамика
- б) групповая сплоченность
- в) групповая деятельность
- г) групповой эксперимент

14. Что НЕ относится к сторонам общения?

- а) коммуникативная сторона
- б) перцептивная сторона
- в) сенситивная сторона
- г) интерактивная сторона

15. К формам делового общения НЕ относятся:

- а) участие в спортивных мероприятиях
- б) деловые беседы, совещания, переговоры
- в) публичные выступления (доклады, совещания)
- г) деловые завтраки, обмены, ужины

16. К особенностям делового общения относятся?

- а) высокий коммуникативный контроль участников взаимодействия
- б) обязательность контактов всех участников общения, независимо от их симпатий и антипатий
- в) соблюдение формально-ролевых принципов взаимодействия с учетом должностных ролей, прав и функциональных обязанностей
- г) все ответы верны

17. Процесс взаимодействия между людьми, состоящий в обмене между информацией познавательного и эмоционального характера, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения, — это:

- а) управление
- б) общение
- в) деятельность
- г) восприятие

18. Перцептивная сторона общения представляет собой:

- а) взаимный обмен информацией, передачу и прием знаний, мнений и чувств
- б) процесс восприятия, понимания и познания людьми друг друга
- в) организацию межличностного взаимодействия
- г) процесс влияния друг на друга партнеров по общению

19. Механизм восприятия и понимания другого, при котором человек как бы ставит себя на место другого и определяет, как бы он сам действовал в подобных ситуациях, - это:

- а) эмпатия
- б) аттракция
- в) идентификация
- г) установка

20. С позиции теории транзактного анализа Э.Берна, распознать состояние Ребенка можно по следующей общей манере поведения:

- а) игривое, хитрое, злорадное, раскрепощенное, капризное  
в) по-деловому, объективно, без эмоций, независимо, опираясь на фактическую информацию
- б) оценивающее, ироническое, критикующее, авторитарное, запрещающее  
г) все ответы верны

21. Передача определенного эмоционально-психического настроения от одного человека к другому или к группе людей, — это:

- а) манипуляция  
б) внушение  
в) убеждение  
г) заражение

22. Какой тип темперамента характеризуется силой, уравновешенностью, подвижностью?

- а) сангвиник  
б) меланхолик  
в) холерик  
г) флегматик

23. Совокупность психологических причин, с разной степенью осознания, побуждающих человека действовать, — это:

- а) направленность  
б) мотивация  
в) желание  
г) потребность

24. Психическое отражение в форме непосредственного, пристрастного переживания смысла явлений и ситуаций, обусловленных отношением к потребностям, — это:

- а) ощущения  
б) чувства  
в) эмоции  
г) желания

25. Какой вид коммуникации подразумевает несоответствие между посланиями, передаваемыми одновременно человеком вербальным и невербальным способом:

- а) скрытая  
б) конгруэнтная  
в) метакоммуникация  
г) неконгруэнтная

26. К такесическим средствам невербального общения относится:

- а) запах тела  
б) жесты  
в) направление взгляда  
г) рукопожатие

27. Какого вида отношений не существует?

- а) комплексных  
б) симметричных  
в) комплементарных  
г) взаимных

28. Эффект ореола заключается в:

- а) сильной переоценке первой информации о человеке и ее высокой устойчивости  
б) переносе на людей собственных качеств и ожидание от них соответствующего поведения  
в) в процессе общения участник получают именно ту обратную связь, на которую он и рассчитывал  
г) общее благоприятное впечатление о человеке переносится и на оценку его неизвестных черт

29. Как называется тенденция к сильной переоценке первой информации о человеке и ее высокой устойчивости в дальнейшем по отношению к другой информации, поступившей позже?

- а) эффект первичности  
б) эффект роли  
в) эффект проекции  
г) эффект новизны

30. Упрощенное, эмоционально окрашенное представление о социальном объекте, которое выражает привычный способ восприятия, – это:

- а) идентификация
- б) первое впечатление

- в) социальный стереотип
- г) ошибка восприятия

### ЧАСТЬ ВТОРАЯ.

Во второй части Вам предлагается внимательно прочитать задание и выполнить его. Определите, какую стратегию реализует человек, которому принадлежит каждое из приведенных ниже высказываний. Впишите стратегию в правом столбце.

*За совпадение с ключом начисляется 4 балла. Максимальная сумма баллов - 40*

1. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.	
2. Я считаю возможным уступить, чтобы добиться другого.	
3. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.	
4. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.	
5. Я настаиваю, чтобы было сделано, по-моему.	
6. Я всеми способами пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.	
7. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.	
8. Я предлагаю среднюю позицию.	
9. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.	
10. Я стараюсь сделать все, чтобы уйти от бесполезной напряженности.	

*\*Справочно:*

*Традиционно в психологии выделяют пять стратегий поведения в конфликте:*

*1) избегание; 2) сотрудничество; 3) соперничество; 4) компромисс; 5) уступка.*



**Многопрофильная инженерная олимпиада «Звезда»  
по психологии**

**8-9 классы**

**Отборочный этап  
Вариант 2**

**2022-2023**

**Ответы и критерии оценивания**

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.**

За совпадение с ключом начисляется 2 балла. Максимальная сумма баллов за данный блок – 60.

<b>1 в</b>	<b>2 а</b>	<b>3 г</b>	<b>4 б</b>	<b>5 г</b>	<b>6 а</b>	<b>7 в</b>	<b>8 г</b>	<b>9 а</b>	<b>10 б</b>
<b>11 г</b>	<b>12 б</b>	<b>13 а</b>	<b>14 в</b>	<b>15 а</b>	<b>16 г</b>	<b>17 б</b>	<b>18 б</b>	<b>19 в</b>	<b>20 а</b>
<b>21 г</b>	<b>22 а</b>	<b>23 б</b>	<b>24 в</b>	<b>25 г</b>	<b>26 г</b>	<b>27 а</b>	<b>28 г</b>	<b>29 а</b>	<b>30 в</b>

**ЧАСТЬ ВТОРАЯ.**

Максимальная сумма баллов за данный блок – 40.

**За совпадение с ключом начисляется 4 балла. МАХ= 40 баллов**

1. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.	избегание
2. Я считаю возможным уступить, чтобы добиться другого.	компромисс
3. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.	компромисс
4. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.	уступка
5. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.	соперничество
6. Я всеми способами пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.	соперничество
7. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.	сотрудничество
8. Я предлагаю среднюю позицию.	компромисс
9. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека	уступка
10. Я стараюсь сделать все, чтобы уйти от бесполезной напряженности.	избегание