

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Институт философии  
Кафедра психологии и конфликтологии



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
по учебной дисциплине

«Теория деловой аргументации в профессиональной сфере»

37.03.01 Психология

«Психология профессиональной деятельности»

Разработчики:  
доцент Климова О. А.  
(подпись)

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры прикладной математики  
от « 11 » 03 2025 г., протокол № 8

Заведующий кафедрой Бугеря Т. Н.  
(подпись)

Луганск 2025 г.

# **Комплект оценочных материалов по дисциплине**

## **«Теория деловой аргументации в профессиональной сфере»**

### **Задания закрытого типа**

#### **Задания закрытого типа на выбор правильного ответа**

*Выберите правильный ответ.*

1. Что такое деловая аргументация?

- А) процесс убеждения с использованием логических доводов
  - Б) способ манипуляции мнением других
  - В) искусство ведения споров
  - Г) метод оценки эмоционального состояния собеседника
- Правильный ответ: А  
Компетенции (индикаторы): УК-4

2. Какой из следующих элементов не является частью структуры аргумента?

- А) тезис
- Б) доказательства
- В) эмоции
- Г) заключение

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): УК-4

3. Какой из следующих методов является эффективным для усиления аргументации?

- А) использование неуместных примеров
- Б) привлечение авторитетных источников
- В) игнорирование контраргументов
- Г) применение эмоционального давления

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): УК-4

4. Какой стиль аргументации наиболее эффективен в деловой среде?

- А) агрессивный
- Б) убедительный
- В) нейтральный
- Г) эмоциональный

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): УК-4

#### **Задания закрытого типа на установление соответствия**

*Установите правильное соответствие.*

*Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.*

1. Установите соответствие между типами аргументов и их описаниями.

Тип аргумента	Описание
1) Аргумент авторитета	A) использование фактов и статистики
2) Эмоциональный аргумент	B) ссылка на мнение эксперта
3) Фактический аргумент	B) воздействие на чувства и эмоции аудитории
4) Аргумент аналогии	G) сравнение с аналогичной ситуацией

Правильный ответ: 1-Б, 2-В, 3-А, 4-Г  
Компетенции (индикаторы): УК-4

2. Установите соответствие между термином и их определением.

Термин	Определение
1) Аргумент	A) процесс убеждения, основанный на логике.
2) Логическая ошибка	B) утверждение, поддерживающее точку зрения.
3) Риторика	B) неправильное рассуждение, вводящее в заблуждение.
4). Убеждение	G) искусство эффективного общения.

Правильный ответ: 1-Б, 2-В, 3-Г, 4-А  
Компетенции (индикаторы): УК-4

3. Установите соответствие между стилями аргументации и их характеристиками.

Стиль аргументации	Характеристика
1) Дедуктивный	A) от общего к частному.
2) Индуктивный	B) от частного к общему.
3) Комбинированный	B) сочетает оба подхода.
4) Риторический	G) ориентирован на эмоциональное воздействие.

Правильный ответ: 1-А, 2-Б, 3-В, 4-Г

Компетенции (индикаторы): УК-4

4. Установите соответствие между методами аргументации и их описаниями.

Метод аргументации	Описание
1) Сравнительный	A) использует аналогии для объяснения.
2) Прямой	B) прямое изложение фактов и данных.

3) Аналогия

В) сравнивает разные ситуации для иллюстрации.

4) Пример

Г) приводит конкретные случаи для поддержки.

Правильный ответ: 1-В, 2-Б, 3-А, 4-Г

Компетенции (индикаторы): УК-4

### **Задания закрытого типа на установление правильной последовательности**

*Установите правильную последовательность.*

*Запишите правильную последовательность букв слева на право.*

1. Установите правильную последовательность этапов аргументации в деловом общении:

А) Подготовка аргументов

Б) Презентация аргументов

В) Оценка реакции собеседника

Г) Заключение

Правильный ответ: А, Б, В, Г

Компетенции (индикаторы): УК-4

2. Установите правильную последовательность действий при подготовке к деловой встрече:

А) Определение целей встречи

Б) Сбор информации

В) Разработка аргументов

Г) Подготовка материалов

Правильный ответ: А, Б, В, Г

Компетенции (индикаторы): Компетенции: УК-4

3. Установите правильную последовательность этапов анализа аргументации:

А) Выявление основных тезисов

Б) Оценка логики аргументации

В) Проверка фактической достоверности

Г) Формулирование выводов

Правильный ответ: А, Б, В, Г.

Компетенции (индикаторы): УК-4

4. Установите правильную последовательность действий при опровержении аргумента:

А) Слушание аргумента

Б) Анализ слабых мест

В) Формулирование контраргумента

Г) Презентация контрагумента  
Правильный ответ: А, Б, Г.  
Компетенции (индикаторы): УК-4

### **Задания открытого типа**

#### **Задания открытого типа на дополнение**

*Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

1. Деловая аргументация включает в себя использование \_\_\_\_\_ доводов для убеждения собеседника.

Правильный ответ: логических  
Компетенции (индикаторы): УК-4

2. Одним из ключевых элементов успешной деловой аргументации является \_\_\_\_\_ слушать.

Правильный ответ: умение  
Компетенции (индикаторы): УК-4

3. В процессе деловой аргументации важно учитывать \_\_\_\_\_ особенности аудитории чтобы избежать недопонимания.

Правильный ответ: психологические  
Компетенции (индикаторы): УК-4

4. Эффективная аргументация требует прозрачность и \_\_\_\_\_, чтобы поддерживать доверие между сторонами.

Правильный ответ: честность  
Компетенции (индикаторы): УК-4

5. В деловой среде аргументация может быть использована для \_\_\_\_\_ конфликтов и достижения соглашений.

Правильный ответ: разрешения  
Компетенции (индикаторы): УК-4

#### **Задания открытого типа с кратким свободным ответом**

*Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

1. Деловая \_\_\_\_\_ – это процесс представления и обоснования своих идей, мнений или предложений в профессиональной среде.

Правильный ответ: аргументация.  
Компетенции (индикаторы): УК-4

2. Основные приемы включают: использование логических доводов, эмоциональное воздействие, создание\_\_\_\_\_, а также применение риторических вопросов для вовлечения аудитории.

Правильный ответ: доверия

Компетенции (индикаторы): УК-4

3. Невербальная \_\_\_\_\_, такая как жесты, мимика и тон голоса, может усилить или ослабить аргументы. Она помогает передать уверенность и искренность, что может повысить доверие к аргументам.

Правильный ответ: коммуникация

Компетенции: УК-4

4. Частые \_\_\_\_\_ включают: недостаточное обоснование аргументов, игнорирование контраргументов, чрезмерное использование эмоций без логики и отсутствие четкой структуры изложения.

Правильный ответ: ошибки

Компетенции (индикаторы): УК-4

### **Задание открытого типа с развернутым ответом**

1. Перечислите основные принципы деловой аргументации.

Время выполнения – 5 мин.

Ожидаемый результат: Основные принципы деловой аргументации включают ясность, логичность, убедительность и этичность. В переговорах эти принципы помогают строить конструктивный диалог, где каждая сторона может выразить свои интересы и потребности.

Критерии оценивания: наличие в ответе не менее трех принципов деловой аргументации.

Компетенции (индикаторы): УК-4

2. Охарактеризуйте, как на эффективность коммуникации влияет эмоциональный интеллект.

Время выполнения – 5 мин.

Ожидаемый результат: Эмоциональный интеллект позволяет лучше понимать эмоции как свои, так и собеседника, что способствует более эффективной коммуникации, так как позволяет адаптировать аргументы в зависимости от эмоционального состояния партнера.

Критерии оценивания: наличие в ответе следующих содержательных компонентов – понимать эмоции, адаптировать аргументы, способствовать эффективной коммуникации.

Компетенции (индикаторы): УК-4

### **Экспертное заключение**

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Теория деловой аргументации в профессиональной сфере» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 37.03.01 Психология

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объеме.

Виды оценочных средств, включенные в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии  
института философии

С. А. Пидченко

## **Лист изменений и дополнений**

№ п/ п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)