

# ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ

№1

# Вопрос №1

- Специфическая черта человеческой коммуникации, по сравнению с коммуникацией между кибернетическими устройствами -
  - A. необходимость кодирования информации перед передачей от коммуникатора к реципиенту
  - B. ретиальный характер коммуникативного процесса
  - C. наличие коммуникативного барьера, связанного с погрешностями кодирования и декодирования информации
  - D. субъект-субъектные отношения, которые связывают партнеров по общению

# Вопрос №2

- Специфической чертой человеческой коммуникации, по сравнению с коммуникацией между кибернетическими устройствами, является
  - A. наличие коммуникативного барьера, связанного с погрешностями кодирования и декодирования информации
  - B. взаимное влияние участников коммуникации друг на друга
  - C. субъект-объектное отношение партнеров по общению
  - D. необходимость кодирования информации перед передачей от коммуникатора к реципиенту

# Вопрос №3

- Прямой способ убеждения реципиента, по Д. Майерсу, – коммуникация
  - A. без посредников в процессе общения
  - B. при непосредственном контакте глаз с ним
  - C. посредством апелляции к аргументам
  - D. посредством воздействия на его чувства

# Вопрос №4

- Повышению эффективности речевого воздействия коммуникатора способствует его
  - A. компетентность и надежность
  - B. внешнее сходство с реципиентом
  - C. непохожесть на реципиента
  - D. неформальный стиль одежды

# Вопрос №5

Модель коммуникативного процесса Г. Лассуэлла состоит из следующих элементов:

- A. стиль, позиция, ситуация, транзакция, манипуляция
- B. объект, субъект, обстоятельства, действие, нормы
- C. коммуникатор, сообщение, канал, аудитория, эффективность
- D. соперничество, приспособление, компромисс, избегание, сотрудничество

# Вопрос №6

- Для того, чтобы сообщение звучало убедительно, оно должно
  - A. состоять из 7-9 предложений
  - B. вызывать хорошее настроение
  - C. содержать междометия и паузы
  - D. быть логично построено

# Вопрос №7

- Обратная связь в диалогическом общении – это
  - A. взаимосвязь интересов участников общения
  - B. аттракция в ответ на проявление симпатии партнером
  - C. непрямая коммуникация между партнерами
  - D. сообщения, которые человек посылает в ответ на сообщение другого

# Вопрос №8

- Типология коммуникативных процессов по основанию получателя сигнала предполагает выделение

---

коммуникативного процесса.

- A. маскулинного и феминного
- B. личностного и профессионального
- C. аксиального и ретиального
- D. прямого и обратного

# Вопрос №9

- A. Исходящая от коммуникатора информация, которая содержит приказ, просьбу или совет, называется
- B. побудительной
- C. констатирующей
- D. убеждающей
- E. директивной

# Вопрос №10

□ Лекция по социальной психологии, читаемая студентам университета, является примером \_\_\_\_\_ информации.

- A. побудительной
- B. нейтральной
- C. манипулятивной
- D. констатирующей

# Вопрос №11

- Коммуникативный процесс, при котором сигналы направлены множеству вероятных адресатов, в теории информации называется
  - A. аксиальным
  - B. массовым
  - C. ретиальным
  - D. экстернальным

# Вопрос №12

- В ходе межличностной коммуникации менее всего смысл сообщения теряется при использовании такой знаковой системы, как
  - A. паралингвистика
  - B. язык телодвижений
  - C. речь
  - D. контакт глаз

# Вопрос №13

- Используемые в речевой коммуникации значения слов, связанные с эмоциональными ассоциациями, носят название
  - A. денотативных
  - B. личностных
  - C. аффективных
  - D. коннотативных

# Вопрос №14

- Выделяют два основных вида оценочной обратной связи в межличностном общении
  - A. позитивную и негативную
  - B. личностную и социальную
  - C. нравственную и аморальную
  - D. правдивую и ложную

# Вопрос №15

- Соблюдение норм реагирования на высказывание другого в процессе коммуникации, признание права на существование его точки зрения способствует эффективному диалогу и называется
  - A. конформностью
  - B. толерантностью
  - C. кооперацией
  - D. аффилиацией

# Вопрос №16

- Эмпатическое слушание партнера по коммуникации предполагает
  - A. эмоциональное реагирование
  - B. проявление симпатии
  - C. умение внимательно молчать
  - D. демонстрацию сопереживания

# Вопрос №17

- Совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия, получила название \_\_\_\_\_ коммуникации.
- A. ретиальной
- B. манипулятивной
- C. убеждающей
- D. массовой

# Вопрос №18

- Более долговременным является эффект убеждающей коммуникации в том случае, когда переработка реципиентом содержания сообщения шла \_\_\_\_\_ путем.
- A. периферийным
- B. обратным
- C. центральным
- D. аксиальным

# Вопрос №19

- Способ оценивать поступающую от коммуникатора информацию на основе готовых суждений, которые имеются в нашей памяти и легче всего приходят на ум при формировании оценки, называется
  - A. эвристикой
  - B. селективностью
  - C. социальным сравнением
  - D. актуализацией

# Вопрос №20

- Эвристико-систематическая модель убеждающей коммуникации разработана
  - A. К. Ховландом
  - B. Г. Лассуэллом
  - C. Р. Петти
  - D. Ш. Чейкин

# Вопрос №21

- В соответствии с вероятностной моделью переработки информации, люди, не имеющие достаточно когнитивных способностей для анализа сообщения коммуникатора, чаще выбирают \_\_\_\_\_ путь переработки информации.
  - A. центральный
  - B. Обратный
  - C. периферийный
  - D. прямой

# Вопрос №22

- Авторами «вероятностной модели переработки информации» в ходе коммуникации являются
  - A. Р. Петти и Дж. Качоппо
  - B. Д. Тибо и Г. Келли
  - C. Л. Росс и Р. Нисбетт
  - D. Э. Джонс и К. Дэвис