

[Табло](#) / [Моите курсове](#) / [Бакалаври, зимен семестър 2022/2023](#) / [ИС](#)

/ [Комуникативни умения и работа в екип, зимен семестър 2022/2023](#) / Тест 1: 02.12 - 14:45-16 ч. / [Тест 1](#)

Започнат на петък, 2 декември 2022, 14:02

Състояние Завършен

Приключен на петък, 2 декември 2022, 14:48

Изминало 45 мин. 49 сек.

време

Забележка Добър 4

Въпрос **1**

Отговорен

От максимално 1,00

При разминаване между вербалната и невербалната комуникация се вярва повече на:

- ☒ а. ВЕРБАЛНАТА
- ☐ б. НЕВЕРБАЛНАТА

Въпрос **2**

Отговорен

От максимално 1,00

Правилата на НВК са преди всичко неписани.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **3**

Отговорен

От максимално 1,00

Повече информация се възприема и запомня при комбиниране на вербално и невербално.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **4**

Отговорен

От максимално 1,00

Придружаването на обяснения с жестове е пример за коя от функциите на НВК:

- ☐ a. Изразяване на емоции
- ☐ b. Регулиране на разговора
- ☐ c. Заместване на вербалното
- ☒ d. Допълване на вербалното

Въпрос **5**

Отговорен

От максимално 1,00

Вдигането на ръка, когато искаме да зададем въпрос по време на занятие, е пример за коя от функциите на НВК:

- ☐ a. Изразяване на емоции
- ☒ b. Регулиране на разговора
- ☐ c. Допълване на вербалното
- ☐ d. Заместване на вербалното

Въпрос **6**

Отговорен

От максимално 1,00

Нервното потъркване на челото или почесване на носа е пример за какъв вид жест:

- ☒ a. Адаптор
- ☐ b. Регулативен
- ☐ c. Афективен
- ☐ d. Илюстративен
- ☐ e. Емблема

Въпрос **7**

Отговорен

От максимално 1,00

Жестовите тип емблема са универсални и общи във всички култури.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **8**

Отговорен

От максимално 1,00

Кимането с глава е начин да насърчим другия да продължава да споделя.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **9**

Отговорен

От максимално 1,00

Огледалните пози в общуването помагат да се изгради чувство на близост между участниците.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **10**

Отговорен

От максимално 1,00

Позата на човека може да ни даде информация за:

- ☐ a. Неговия статус
- ☐ b. Неговото физическо състояние
- ☐ c. Неговото емоционално състояние
- ☒ d. Всички изброени

Въпрос **11**

Отговорен

От максимално 1,00

Несигурната походка прави хората по-уязвими към нападение на улицата.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **12**

Отговорен

От максимално 1,00

Регулирането на разговора се осъществява чрез две форми на НВК: поглед/очен контакт и кимане.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **13**

Отговорен

От максимално 1,00

Коя от следните не е една от базовите емоции:

- ☒ а. ПРИТЕСНЕНИЕ
- ☐ б. ТЪГА
- ☐ в. РАДОСТ
- ☐ г. ГОРДОСТ
- ☐ д. ПРЕЗРЕНИЕ
- ☐ е. ИЗНЕНАДА
- ☐ ж. СТРАХ
- ☐ з. ОТВРАЩЕНИЕ

Въпрос **14**

Отговорен

От максимално 1,00

Микроекспресиите са:

- ☒ а. неволеви
- ☐ б. с продължителност около 1 секунда
- ☐ в. волеви
- ☐ г. лесно забележими

Въпрос **15**

Отговорен

От максимално 1,00

Няколко души, които седят и разговарят в беседка в парка, създават:

- ☐ а. вторична територия
- ☐ б. интеракционна територия
- ☐ в. първична територия
- ☒ г. публична територия

Въпрос **16**

Отговорен

От максимално 1,00

Психологическа дистанция при струпване на повече хора се постига най-често:

- ☐ а. Чрез промяна на позата
- ☒ б. Чрез избягване на очен контакт
- ☐ в. Чрез мълчание

Въпрос **17**

Отговорен

От максимално 1,00

Кръглата маса създава представата, че участниците в общуването са равнопоставени.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **18**

Отговорен

От максимално 1,00

Обикновено хората по-лесно възприемат като авторитетни индивидите с плътни гласове.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **19**

Отговорен

От максимално 1,00

Хора, които говорят гръмко, могат да бъдат приемани като по-доминиращи или агресивни.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **20**

Отговорен

От максимално 1,00

Хезитационните паузи (посочете невярното):

- ☐ a. Не подлежат на намаляване
- ☐ b. Показват колебание и несигурност
- ☒ c. Са нормални
- ☐ d. Правят речта накъсана, неуверена

Въпрос **21**

Отговорен

От максимално 1,00

Смисловите паузи и смисловите ударения служат, за да подчертаят определена дума или фраза като по-значима.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **22**

Отговорен

От максимално 1,00

Върху кой тип територия имаме ексклузивни права?

- ☐ а. интеракционната
- ☒ б. персоналната
- ☐ в. първичната
- ☐ г. вторичната

Въпрос **23**

Отговорен

От максимално 1,00

Комуникацията е винаги интенционална.

Изберете едно:

- ☐ Истина
- ☒ Лъжа

Въпрос **24**

Отговорен

От максимално 1,00

Какво е ентимемата?

- ☐ a. компонент от модела на Стивън Тулмин
- ☐ b. логическа грешка в аргументацията
- ☐ c. метод за дискурсивен анализ
- ☐ d. реторически пример
- ☒ e. умозаключение, в което едната предпоставка е пропусната

Въпрос **25**

Отговорен

От максимално 1,00

Моделът за комуникацията на Ласуел (посочете невярното):

- ☐ a. Промяната на един елемент променя и останалите
- ☐ b. Включва 5 елемента
- ☒ c. Известен е като транзакционен

Въпрос **26**

Отговорен

От максимално 1,00

Така нареченият „скрит дневен ред“ има отношение към кое ниво на комуникацията:

- ☐ a. Процесното
- ☒ b. Съдържателното

Въпрос **27**

Отговорен

От максимално 1,00

Изказването „Ти, мръсно животно“ разчита повече на:

- ☐ a. Денотативното значение на гумите
- ☒ b. Конотативното значение на гумите

Въпрос **28**

Отговорен

От максимално 1,00

Основните дименсии на контекста на общуване са физическа, културна, социалнопсихологическа и (една гума):

Отговор:

Въпрос **29**

Отговорен

От максимално 1,00

Ползването на диалектизми, които затрудняват разбирането у комуникационния партньор, е пример за:

- ☐ a. Психологически шум
- ☐ b. Конотативен шум
- ☒ c. Семантичен шум
- ☐ d. Денотативен шум

Въпрос **30**

Отговорен

От максимално 1,00

Реторическият дискурс винаги предполага планиране.

Изберете едно:

- ☐ Истина
- ☒ Лъжа

Въпрос **31**

Отговорен

От максимално 1,00

Elocutio е канон на класическата реторика, който има отношение към:

- ☐ a. Запаметяване на речи
- ☒ b. Език, стил
- ☐ c. Подредба/структуриране на материала
- ☐ d. Изнамиране на материали
- ☐ e. Изнасяне на речи

Въпрос **32**

Отговорен

От максимално 1,00

Тривиумът включва:

- ☐ a. Реторика, музика, астрономия
- ☒ b. Граматика, логика, реторика
- ☐ c. Граматика, реторика, аритметика
- ☐ d. Реторика, геометрия, музика

Въпрос **33**

Отговорен

От максимално 1,00

Етосът е известен още и като доказателство от ... (една дума)Отговор: Въпрос **34**

Отговорен

От максимално 1,00

Въздействието, което ораторът постига с поведението си по време на речта, представлява:

- ☐ a. Възприет етос
- ☐ b. Репутационен дискурс
- ☐ c. Изобретен етос
- ☒ d. Установен етос

Въпрос **35**

Отговорен

От максимално 1,00

Себеразкриването може да подпомогне граденето на етос.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **36**

Отговорен

От максимално 1,00

Патос се постига (посочете невярното):

- ☐ а. Чрез ползване на литературни тропи
- ☐ б. Чрез ползване на наративи
- ☐ с. Чрез невербална комуникация
- ☐ d. Чрез показване на добронамереност към аудиторията
- ☒ е. Чрез ползване на гуми със силни конотации

Въпрос **37**

Отговорен

От максимално 1,00

Изборът на подходящи ентимеми е в основата на успешното реторическо въздействие.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **38**

Отговорен

От максимално 1,00

Кой компонент в модела на Тулмин за аргументацията предполага аудиторията сама да направи връзките в съзнанието си:

- ☒ a. Основанията
- ☐ b. Подкрепата
- ☐ c. Гаранцията

Въпрос **39**

Отговорен

От максимално 1,00

„Червеното е един от първите цветове, които са се ползвали в праисторическите рисунки“ е твърдение за:

- ☒ a. Факт
- ☐ b. Ценност
- ☐ c. Дефиниция
- ☐ d. Политика

Въпрос **40**

Отговорен

От максимално 1,00

„Нужно е да се поставят повече рампи за инвалиди в обществените сгради“ е твърдение за:

- ☐ a. Ценност
- ☒ b. Политика
- ☐ c. Дефиниция
- ☐ d. Факт

Въпрос **41**

Отговорен

От максимално 1,00

„Моцарт е най-великият композитор на всички времена“ е твърдение за:

- ☐ a. ПОЛИТИКА
- ☐ b. ДЕФИНИЦИЯ
- ☐ c. ЦЕННОСТ
- ☒ d. ФАКТ

Въпрос **42**

Отговорен

От максимално 1,00

Критерии за оценка на доказателствата – посочете невярното:

- ☐ a. Достатъчност
- ☐ b. Типичност
- ☒ c. Сигурност
- ☐ d. Релевантност
- ☐ e. Точност

Въпрос **43**

Отговорен

От максимално 1,00

Двустранната аргументация (посочете невярното):

- ☐ a. Подпомага граденето на етос
- ☐ b. Винаги е приложима
- ☐ c. Дава възможност за имунизиране на аудиторията
- ☒ d. Особено важна е при спорни теми

Въпрос **44**

Отговорен

От максимално 1,00

„Не го слушайте тоя, той е пълен мизерник“ е пример за логическата грешка:

- ☒ a. Аргумент към човека
- ☐ b. Апели към презрението
- ☐ c. Сламения човек
- ☐ d. Апели към гнева

Въпрос **45**

Отговорен

От максимално 1,00

„Просенето на въпроса“ е форма на:

- ☐ a. Кръгова логика
- ☐ b. „Червена херинга“
- ☒ c. Емоционален апел
- ☐ d. Фалшива дилема

Въпрос **46**

Отговорен

От максимално 1,00

Според теорията за двата пътя към убеждаването по-трайни резултати се постигат по:

- ☐ a. Централния път
- ☒ b. Периферния път

Въпрос **47**

Отговорен

От максимално 1,00

По-лесно се повлияваме от хора, които приличат на нас в някои отношения.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **48**

Отговорен

От максимално 1,00

Личната инвестиция в темата стимулира поемането по периферния път.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **49**

Отговорен

От максимално 1,00

Лошото настроение на таргетната група улеснява процеса на убеждаване, защото те са потънали в своите мисли и са по-разсеяни.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **50**

Отговорен

От максимално 1,00

Когато някой ни поздравява за рождения ден и след това ние искаме да върнем жеста, това е пример за кой от принципите на Чалдини:

- ☐ a. Негостия
- ☐ b. Авторитет
- ☐ c. Харесване
- ☐ d. Консенсус
- ☒ e. Реципрочност

Въпрос **51**

Отговорен

От максимално 1,00

DMS-компаниите в своя подход прилагат кой от принципите на Чалдини:

- ☒ a. Реципрочност
- ☐ b. Консенсус
- ☐ c. Негостия
- ☐ d. Консистентност
- ☐ e. Авторитет

Въпрос **52**

Отговорен

От максимално 1,00

Напишете „последни бройки“ в сайтове за пазаруване задействат кой от принципите на Чалдини:

- ☐ a. Реципрочност
- ☒ b. Недостиг
- ☐ c. Авторитет
- ☐ d. Харесване
- ☐ e. Консистентност

Въпрос **53**

Отговорен

От максимално 1,00

Вебленовите стоки са илюстрация на кой от принципите на Чалдини:

- ☐ a. ХАРЕСВАНЕ
- ☐ b. РЕЦИПРОЧНОСТ
- ☒ c. НЕДОСТИГ
- ☐ d. КОНСЕНСУС
- ☐ e. АВТОРИТЕТ

Въпрос **54**

Отговорен

От максимално 1,00

Ползването в медиите на фразата „войната срещу наркотиците“ е пример за:

- ☒ a. Задаване на рамка
- ☐ b. Пропаганда
- ☐ c. Задаване на дневен рег
- ☐ d. Скрыт дневен рег

Въпрос **55**

Отговорен

От максимално 1,00

Етикетирането и ефектът на фургона са техники, присъщи за:

- ☐ a. Модела на най-голямата вероятност за убеждаване
- ☐ b. Скрытия дневен рег
- ☐ c. Задаването на дневен рег
- ☒ d. Пропагандата

Въпрос **56**

Отговорен

От максимално 4,00

Описаните примери отговарят на кой от видовете жестове (А. емблема, Б. илюстративни, В. афективни, Г. регулатори, Д. адаптори):

Размахване на юмрук

В

Палец нагоре ("ОК")

А

Водещ прави знак с ръка, за да даде гумата на някого

Г

Приглаждане на косата

Д

Въпрос **57**

Отговорен

От максимално 1,00

Очният контакт може да бъде част от заплашително и доминиращо поведение.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **58**

Отговорен

От максимално 1,00

Облекло, аксесоари, татуировки са част от цивилизационната модалност на НВК и обслужват коя функция:

- ☐ а. Договаряне на отношенията
- ☐ б. Допълване на вербалното
- ☒ в. Показване на идентичност
- ☐ г. Акцентиране/модифициране на вербалното

Въпрос **59**

Отговорен

От максимално 1,00

Върху общуването влияят (възможни са повече от един отговори):

- ☐ а. Културните различия
- ☒ б. Цивилизационната модалност на НКВ
- ☐ в. Физиологичният шум
- ☒ г. Физическата дистанция между събеседниците
- ☒ д. Емоционалното състояние на оратора

Въпрос **60**

Отговорен

От максимално 1,00

Дадена аудитория е по-податлива на убеждаване по централния път, ако темата е близка до тях и те са предварително запознати с нея.

Изберете едно:

- ☒ Истина
- ☐ Лъжа

Въпрос **61**

Отговорен

От максимално 1,00

Хронемиката е част от:

- ☐ а. И двете
- ☒ б. Невербалната комуникация
- ☐ с. Вербалната комуникация

Въпрос **62**

Отговорен

От максимално 1,00

Най-много информация за емоционалното състояние на другия можем да получим от:

- ☐ а. Лицевите изражения
- ☐ б. Позата
- ☐ с. Жестове
- ☒ д. Позата и жестове

Въпрос **63**

Отговорен

От максимално 1,00

Твърдения за ценност се доказват чрез:

- ☐ а. По транзакционния модел
- ☒ б. Извеждане на критерии и съпоставяне спрямо тях
- ☐ с. По модела проблем-решение
- ☐ д. Ползване на патос
- ☐ е. Ползване на двустранна аргументация
- ☐ ф. Търсене на допълнителни примери
- ☐ г. Факти и обяснения

◀ [HBK](#)

Отуѓи на ...