**Тест по теме: Психологические барьеры в коммуникации. Факторы эффективного убеждения**

**1.** **Механизм воздействия: заражение это**

**a)**  **представляет собой способ воздействия, определенным образом интегрирующие массы людей. Оно связано с возникновением таких явлений, как религиозные экстазы, массовые психозы.**

**b)**  **процесс обоснованного, логического, то есть опирающегося на систему доказательств, воздействия, имеющий целью изменить или сформировать новые взгляды, отношения, способы поведения личности.**

**c)**  **воздействие, когда один человек сообщает другому в оперативной форме определенные идеи, которые должны быть безоговорочно приняты и реализованы**

**d)** п**редставляет собой целенаправленное, не аргументированное воздействие на человека или на группы, приводящие либо к проявлению человеком, помимо его воли и сознания, определенного состояния, чувства, отношения**

**Ответ: а**

**2.выберите который не является механизмом воздействия**

**a) заражение**

**b) внушение**

**c) обесценивание**

**d) убеждение**

**Ответ: с**

**3. Пример который не является видом манипуляции**

**a) Ложные логические цепочки**

**b) Обесценивание**

**c) помощь морально**

**d) Вовлечение публики**

**Ответ: с**

**4. Что такое манипуляция?**

**a) это скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.**

**b)** **процесс передачи информации от одного человека к другому по разным каналам связи посредством общей системы знаков.**

**c) первооснова для любых процессов жизнедеятельности людей, механизм общения, обмена сообщениями, мыслями, сведениями, идеями;**

**d) означает обмен информацией или передачу сообщений между людьми или организациями**

**Ответ: а**

**5.** **Фактор который не является эффективностю убеждения**

**a) содержание убеждающего воздействия должно быть хорошо продумано и соответствовать законам формальной логики**

**b) конкретное в его содержании всегда воспринимается убедительнее абстрактного**

**c) чем динамичнее убеждающее воздействие, чем ярче и разнообразнее содержащиеся в нем факты, тем больше оно привлекает внимание**

**d)все время держать контактную связь с собеседниками**

**Ответ: d**

**6.Что такое предубеждения ?**

**a) это укоренившееся мнение на определенное явление, событие, которое вырабатывается на основании сравнения с индивидуальным, внутренним идеалом**.

**b)**  **общее уменьшение гибкости мышления, проявляющееся в сложности изменения установок (ригидности), повторяемости и обыденности мыслей**.

**c) семантические свойства. Значение. имеющееся изначально, заранее, предвзятое (обычно отрицательное) мнение, отношение к кому-либо, чему-либо**

**d)**  **заранее сформированная человеком мыслительная оценка чего-либо, которая может отражаться в стереотипном поведении.**

**Ответ: с**

**7. Что такое стереотип?**

**a) заранее сформированная человеком мыслительная оценка чего-либо, которая может отражаться в стереотипном поведении.**

**b) это готовое мнение, «которое невольно переносится нами в наблюдаемый предмет.**

**c)** **Предвзятое, заранее сложившееся отрицательное мнение о ком-, чём-л. Относиться к кому-, чему-л. с предубеждением.**

**d) это заранее сложившиеся безосновательные негативные мысли по отношению к чему-либо. Они могут значительно влиять на отношения между людьми**

**Ответ: а**

**Розакулова Паризод .Гидрология.**