

- | | |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> 上市公司 实力雄厚 品牌保证 | <input checked="" type="checkbox"/> 权威师资阵容 强大教学团队 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 历次学员极高考通过率 辅导效果有保证 | <input checked="" type="checkbox"/> 辅导紧跟命题 考点一网打尽 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 辅导名师亲自编写习题与模拟试题 直击考试精髓 | <input checked="" type="checkbox"/> 专家 24 小时在线答疑 疑难问题迎刃而解 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 资讯、辅导、资料、答疑 全程一站式服务 | <input checked="" type="checkbox"/> 随报随学 反复听课 足不出户尽享优质服务 |

开设班次：（请点击相应班次查看班次介绍）

基础班	串讲班	精品班	套餐班	实验班	习题班	高等数学预备班	英语零起点班
---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	-------------------------	------------------------

网校推荐课程：

思想道德修养与法律基础	马克思主义基本原理概论	大学语文	中国近现代史纲要
经济法概论（财经类）	英语（一）	英语（二）	线性代数（经管类）
高等数学（工专）	高等数学（一）	线性代数	政治经济学（财经类）
概率论与数理统计（经管类）	计算机应用基础	毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想概论	

[更多辅导专业及课程>>](#)[课程试听>>](#)[我要报名>>](#)

全国 2011 年 10 月高等教育自学考试 人际关系学试题 课程代码：03291

一、单项选择题(本大题共 20 小题，每小题 1 分，共 20 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 对人际关系的性质起决定作用的是（ ）

- A. 利益
B. 血缘
C. 亲缘
D. 地缘

2. 在人际交往中，人的情感可以分为两大类：一类属于结合性情感，另一类属于分离性情感。著名心理学家 P·贝尔斯曾提出把人际间的相互影响分为 82 类，后归纳为 A、B、C、D4 类，其中属于分离性或倾向于分离性的情感交流的是（ ）

- A. A 类
B. B 类
C. C 类
D. D 类

3. 马克思恩格斯阐述人类社会交往的发展趋势，在《德意志意识形态》中是以（ ）

- A. 交往与生产力为题目
B. 共产主义——交往形式本身的生产为题目
C. 人际交往与社会交往为题目
D. 社会条件下的交往为题目

4. 与梅奥一同参加霍桑实验并先后出版了专著和与人合著的《管理和工人》、《管理和士气》，为人群关系理论的创立和传播做出了贡献的学者是（ ）

- A. 美国学者马斯洛
B. 美国学者舒茨
C. 美国学者拉尔夫·林顿
D. 美国学者罗特利斯伯格

5. “以等级差别为准则”是 ()
- A. 原始社会的血缘关系的特征 B. 奴隶社会的依附关系的特征
- C. 封建社会的宗法关系的特征 D. 资本主义社会的金钱关系的特征
6. “物以类聚，人以群分”，在形成人际关系具体条件中属于 ()
- A. 相互接触 B. 相互悦纳
- C. 互相补充 D. 相互近似
7. 影响人际关系的隐性要素包括 ()
- A. 交往主体、交往对象 B. 交往手段、交往环境
- C. 利益、情感、尊严 D. 交往目的、交往过程、交往内容
8. 英国哲学家弗兰西斯·培根有句名言“如果你把快乐告诉一个朋友，你将得到两个快乐；而你如果把忧愁向一个朋友倾吐，你将被分掉一半忧愁。”这句名言反映在人际关系的功能中是指 ()
- A. 相互学习，促进个体社会化的功能 B. 交流情感，有益于身心健康
- C. 相互影响，有利于自我完善 D. 净化心灵，优化社会环境
9. 人际交往过程中，一方处于主要支配地位而另一方处于被支配或服从地位，这种关系属于 ()
- A. 主从型 B. 合作型
- C. 主从—合作型 D. 竞争—合作型
10. 人际交往的心理动力因素不包括 ()
- A. 人的需要和动机 B. 人的社会地位和知识层次
- C. 人的理想和信念 D. 人的价值观和世界观
11. 生理因素对人际关系的影响不包括 ()
- A. 年龄因素对人际关系的影响 B. 性别因素对人际关系的影响
- C. 仪表风度对人际关系的影响 D. 理想信念对人际关系的影响
12. “一言既出，驷马难追”应用于诚信原则中，反映的是 ()
- A. 诚信原则是世界性法律原则 B. 诚信原则是中国的传统美德
- C. 诚信原则是人际交往的基础 D. 诚信原则是做人之本
13. 在下列原则中，体现了人际交往最基本的动机的是 ()
- A. 诚信原则 B. 平等原则
- C. 互利原则 D. 择善原则
14. 自己轻视自己，看不起自己，总认为别人事事都比自己强的心理是 ()
- A. 自卑心理 B. 羞怯心理
- C. 嫉妒心理 D. 自傲心理
15. 属于完善主体技法的是 ()

- A. 了解他人的技法
B. 说服他人的技法
C. 求助他人的技法
D. 正确认识自己的技法
16. “金无足赤，人无完人”用于完善主体的技法中属于（ ）
A. 正确认识自己的范畴
B. 恰当自我介绍范畴
C. 适度的自我暴露范畴
D. 正确地对待自己的范畴
17. 朋友关系的调适技法不包括（ ）
A. 要顾大局、不计私怨、学会理解他人
B. 要有诚心，要讲信用
C. 要重感情、重情义、互相帮助、互相学习
D. 以慎重为原则，积极选择至友
18. 德国诗人歌德说过：“在一棵树上很难找到两片形状完全相同的叶子，在一千个人中很难找到两个思想感情完全协调的人。”这句话的寓意如果用在同事关系的调适技法中适用的是（ ）
A. 与人共事，坦诚第一
B. 学会理解他人
C. 与人为善，尊重他人
D. 有自知之明，做到严于律己
19. 著名的数学家华罗庚说过“下棋找高手、弄斧找班门”这句话的意义反映在竞争关系的交往技法中属于（ ）
A. 树立正确的竞争意识，增强竞争观念的技法
B. 以积极的心态参与竞争，敢于挑战自我的技法
C. 在竞争中乐于合作的技法
D. 诚信是竞争成功的重要法宝的技法
20. “物竞天择，适者生存”反映出的是（ ）
A. 竞争的普遍性
B. 竞争的社会性
C. 竞争的历史性
D. 竞争与合作的有机结合

二、多项选择题(本大题共 5 小题，每小题 2 分，共 10 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21. 交往手段可分为语言手段和物质手段两类，其中语言手段包括（ ）
A. 有声语言
B. 书面语言
C. 体态语言
D. 辅助语言
E. 类语言
22. 下列关于居住距离远近对人际关系的影响的说法正确的有（ ）
A. 距离远近并不是形成人际关系的主要因素
B. 距离的远近只是影响人际关系各种因素之一

- C. 距离远近是形成人际关系的主要因素
- D. 在其他因素相同的情况下距离的远近才会表现出作用
- E. 交往的频率与距离的远近成正比例的关系
23. 人道原则的涵义包括 ()
- A. 爱护人的生命
B. 尊重人的兴趣
C. 关怀人的幸福
D. 尊重人的人格
E. 尊重人的权利
24. 根据黄杰尧先生在《社会交往心理》一书的分析, 羞怯心理的形成情况包括 ()
- A. 自卑性羞怯
B. 虚伪性羞怯
C. 敏感性羞怯
D. 挫折性羞怯
E. 习惯性羞怯
25. 特殊人际关系技法的研究对象包括 ()
- A. 朋友关系
B. 异性关系
C. 代际关系
D. 竞争关系
E. 涉外关系

三、名词解释(本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

26. 时间条件
27. 知识层次
28. 自律原则
29. 驱惧
30. 社会调查法

四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 5 分, 共 25 分)

31. 简述中国的宗教政策内容。
32. 简述舒兹的三维人际关系理论。
33. 学习和掌握人际关系的原则有何意义?
34. 自我介绍要注意什么?
35. 猿猴社会的哪些特征与人际关系的形成密切相关?

五、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

36. 试述嫉妒心理的特点及其危害性。
37. 试述人的社会化及其必要性。

六、案例分析题(10 分)

38. 两个同龄的年轻人同时受雇于一家店铺, 并且拿同样的薪水。可是叫阿诺德的小伙子青云直上, 而那个叫布鲁

诺的却仍然在原地踏步。对此他很不满意老板的不公正待遇。终于有一天他到老板那发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨，一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他和阿诺德之间的差别。“布鲁诺先生”，老板开口说话了，您到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的。布鲁诺从集市上回来向老板汇报说，今早到现在集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。“有多少？”老板问。布鲁诺赶快戴上帽子又跑到集市上，然后回来告诉老板一共有四十口袋土豆。“价格是多少？”布鲁诺又第三次跑到集市上问了价钱。“好吧”老板对他说：“现在请你坐到这把椅子上——一句话也不要说，看看别人怎么说。”老板让人叫来了阿诺德，也叫他去集市上看看有什么卖的。阿诺德很快从集市上回来了，并汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，一共有四十口袋，价钱是多少多少，土豆质量很不错，他带回来一个让老板看看。这个农民一个钟头以后还会弄来几箱西红柿，据他看价格非常公道。昨天他们铺子的西红柿卖得很快，库存已经不多了，他想这么便宜的西红柿老板肯定会要进一些的，所以他不仅带回了一个西红柿做样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。此时老板转向布鲁诺，说：“现在您肯定知道为什么阿诺德的薪水比您高了吧？”

请根据案例回答问题：

- ①人际交往具有哪些积极的正向功能?(2分)
- ②此案例所反映的是①中的哪项功能，并说明其内涵。(8分)