

- | | |
|--|---|
| <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>>](#)

绝密 ★ 考试结束前

浙江省 2013 年 1 月高等教育自学考试

人际关系心理学试题

课程代码：06050

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项：

- 答题前，考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。
- 每小题选出答案后，用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动，用橡皮擦干净后，再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题(本大题共 10 小题，每小题 1 分，共 10 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，请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

- 米德是____发展中的一个重要理论家和奠基人。
 - 符号互动理论
 - 社会交换理论
 - 人际特质理论
 - 人际激励理论
- 社会态度能促使个体把活动指向有助于达到自己目的的事物上去，以保持与环境的平衡关系。这是态度的

- A. 顺应功能 B. 认识功能
C. 防御功能 D. 调节功能
3. 认知失调理论是由美国心理学家____提出来的。
A. 费斯汀格 B. 霍夫兰德
C. 海德 D. 阿伦森
4. 人们通常认为教师文质彬彬, 学生书呆子气, 这是属于印象形成中的
A. 一致性 B. 评估性
C. 隐含的个性理论 D. 定型
5. 把社会交往看成是类似于舞台的表演, 每个人都按照一定的“脚本”来行动, 并维持一种和当前社会情景相适应的形象。这是____的观点。
A. 符号相互作用论 B. 自我表现论
C. 情景认同论 D. 场合交往论
6. 归因的理论化是从____开始的。
A. 韦纳 B. 琼斯
C. 海德 D. 凯利
7. 当某个人做出了一种反应时, 人们对此做归因时, 不大注意其他人如何反应, 这是属于
A. 行为中心偏见 B. 显著性偏见
C. 一致性反应信息利用不足偏见 D. 自我服务偏见
8. 某广告宣传说只要用了该品牌的洗发水, 就能消除头皮屑, 这是属于
A. 积极的强化 B. 消极的强化
C. 厌恶形式的强化 D. 间接强化
9. 米尔格拉姆(1963)的实验证明了____的存在。
A. 中心特征 B. 边缘特征
C. 遵从 D. 服从
10. 观众的在场影响了运动员的正常发挥, 这是一种
A. 社会助长 B. 社会惰化
C. 社会致弱 D. 旁观者效应

二、判断题(本大题共 10 小题, 每小题 1 分, 共 10 分)

判断下列各题, 在答题纸相应位置正确的涂“A”, 错误的涂“B”。

11. 按照韦纳的成功和失败的归因理论, 任务难度是属于不稳定的外在归因。
12. 霍桑实验表明, 良好的福利条件有利于劳动效率的提高。
13. 对最初态度和宣传者所强调的方向一致的听众, 进行单方面的宣传效果更好。
14. 任何态度转变都是在沟通信息与接受者原有态度存在差异的情况下发生的, 研究表明, 对于威信较高的沟通者,

这种差异较大时，对接受者的态度影响也较大。

15. 知觉者认为某陌生人是“正直的 (+3 分)、友好的 (+2 分)、有忍耐力的 (+1 分)”,按照印象形成的平均模式,如果知觉者又发现这个人还是“谨慎的”(+1 分)之后,知觉者对该陌生人的总体印象应该更好。
16. 在人际交往中避免目光接触表明对交往的对方没有兴趣。
17. 提供优惠券可以增加顾客对相应商品的喜爱。
18. 根据社会交换理论,如果个体在一个具体的人际关系获得的结果高于比较水平,个体将继续交往。
19. 讨价还价的最佳策略是开头采取强硬立场,然后只作出小小的让步。
20. 在人际交往中,人们最喜欢那些和自己有着相同自我暴露水平的人。

非选择题部分

注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上,不能答在试题卷上。

三、填空题(本大题共 5 小题,每空 1 分,共 10 分)

21. 良好人际关系的建立和发展分为三个阶段,即注意阶段、_____和_____。
22. 态度是个体对某一特定事物、观念或他人稳固的由认知、_____和_____三个成分组成的心理倾向。
23. 寻找目标的过程包括:确定目标、_____和_____。
24. 人际冲突有两种主要的形式,一种是_____冲突,另一种是_____冲突。
25. 沙赫特和辛格的情绪归因理论认为,情绪由两个因素组成,即:_____和_____。

四、名词解释(本大题共 5 小题,每小题 3 分,共 15 分)

26. 人际关系心理学
27. 登门拜访
28. 行动者观察者偏见
29. 自我控制
30. 社会两难情景

五、简答题(本大题共 5 小题,每小题 6 分,共 30 分)

31. 评价社会交换理论。
32. 什么是印象管理,印象管理对人际关系有什么作用?
33. 对人的归因理论主要有哪些?
34. 简述时尚现象的特点。
35. 举例说明人们减少认知失调的办法。

六、论述题(本大题共 2 小题,第 36 小题 12 分,第 37 小题 13 分,共 25 分)

36. 试述影响利他行为的助人者个体因素。
37. 影响人际吸引的因素有哪些？怎样应用这些原理改进自己的人际关系？

