

Istruzioni Nella prova figurano quattro tipi di quesiti: 1) vero/falso, 2) corrispondenze, in cui bisogna connettere elementi logicamente legati tracciando semplicemente delle linee, 3) completamenti, in cui occorre riempire un testo scegliendo da un elenco di parole quelle mancanti, 4) a scelta multipla, in cui figurano una risposta esatta (da scegliere con una crocetta) e due risposte sbagliate (da scartare).

Nei vero/falso si prende un punto per ogni risposta esatta, nelle corrispondenze un punto per ciascun collegamento corretto, nei completamenti un punto per ciascuna integrazione esatta e nei quesiti a scelta multipla due punti per ciascuna risposta esatta. Le risposte sbagliate e le risposte omesse non contano (valgono zero punti).

È consigliabile non passare da un tipo di quesito all'altro, perché il lavoro mentale da svolgere è differente e cambiare è fonte di difficoltà. Se, per ragioni di tempo, intendiamo lasciare momentaneamente un quesito per dedicarci a un altro e poi tornare a quello, conviene restare nell'ambito dello stesso tipo di quesito (es.: passare da un vero/falso all'altro o da una scelta multipla all'altra).

Il tempo a disposizione per la prova è di 50 minuti. È un tempo sufficiente, per cui conviene procedere con calma.

- L'approccio dominante nella psicologia attuale è quello comportamentista vero falso
- Nel condizionamento operante il soggetto può intervenire nella situazione, ma non la padroneggia (non la vede per intero, non è in grado di conoscerla, ecc.) vero falso
- Un messaggio veicola abitualmente molti impliciti possibili tra i quali il ricevente si trova a scegliere. vero falso
- Le persone generalmente trovano facile uscire dalle situazioni di contrasto-compromesso conservando l'armonia del rapporto vero falso
- Secondo il modello di Jones e Davis nella percezione delle persone prestiamo particolare attenzione ai comportamenti insoliti con conseguenze specifiche vero falso
- Le persone capaci ci risultano sempre simpatiche vero falso
- È chiaramente dimostrato che la persuasione subliminale è efficace vero falso
- Il sistema più efficace per trasferire dati nella memoria a lungo termine è ripetere vero falso
- La comprensione della realtà avviene attraverso un processo circolare dal basso in alto (dagli input al senso) e dall'alto in basso (dal senso agli input) vero falso
- La comunicazione interpersonale può essere descritta in modo soddisfacente come processo di trasmissione di messaggi vero falso
- Per convincere l'uditorio è sempre preferibile evitare di presentare gli argomenti contrari alla tesi che si vuol sostenere vero falso
- La comunicazione delle api sulle fonti di cibo è un esempio di comunicazione animale
a cooperativa b competitiva c altruistica
- L'attenzione è attratta automaticamente e per predisposizione naturale
a dalle fattezze infantili b dalle luci intense c dai colori rossi
- Il professore pensa che Francesco sia poco portato per la matematica. Francesco prende un voto alto a uno scritto di matematica. Il professore resta della sua idea perché a suo avviso il compito era facile. In questo caso il meccanismo dell'autoconvalida è
a approvvigionamento selettivo di informazioni
b relega in un campo inattivo
c introduzione di un fattore perturbante
- La persuasione per via centrale rispetto a quella per via periferica
a è più duratura b è meno duratura c ha uguale permanenza in memoria
- Le massime di cooperazione di Grice sono
a culturali b universali c tendenzialmente universali con eccezioni culturali
- È più facile che si scivoli nella comunicazione esistenziale (a tu per tu)
a se comunicazione ludica e operativa restano ben distinte
b se comunicazione ludica e operativa vengono intrecciate

c se si fa prima un passaggio di comunicazione comica

- La mentalità di gruppo è più facile che si verifichi
a in un gruppo di sconosciuti b in un gruppo di conoscenti non coeso c in un gruppo coeso
- Tendono a mantenere più costante la presentazione del sé
a gli HSM b gli LSM c i soggetti a medio self-monitoring
- Gli appelli alla paura a parità di altre condizioni persuadono
a più i soggetti ad alta autostima
b più i soggetti a bassa autostima
c allo stesso modo i soggetti ad alta e a bassa autostima
- È più facile che elabori perifericamente chi è di umore
a positivo b negativo c neutro
- Un commensale dice all'altro: «C'è del pane?». Indica i tipi di atti linguistici che vengono compiuti facendo i collegamenti opportuni.

atto illocutorio diretto	ordinare
atto illocutorio indiretto	persuadere
atto perlocutorio diretto	domandare
atto perlocutorio indiretto	ottenere informazioni
- Collega ciascuno stile di leadership (a sinistra) alla situazione (a destra) in cui risulta più efficace.

STILE DI LEADERSHIP	ATTUABILITÀ DELLA LEADERSHIP
del compito	bassa
	media
della relazione	alta
- Sulla sinistra trovi alcune caratteristiche personali. Indica quali influiscono maggiormente sui giudizi euristici di credibilità della fonte operando i collegamenti adeguati.

abbigliamento	importante
uso di parole rare	
concisione	poco rilevante
fluenza dell'eloquio	
- Collega i biases descritti a sinistra con i nomi abitualmente usati per indicarli. Alcuni nomi sono in più e non vanno collegati.

conservare una convinzione a dispetto di prove contrarie	autoconvalida
	errore fondamentale di attribuzione
	effetto Pollyanna
sopravalutare la probabilità di accadere di eventi passati	tendenza alla conferma
	correlazione illusoria
sottovalutare il peso della situazione nella spiegazione di fatti	hindsight
- Riempi gli spazi vuoti con le espressioni opportune scegliendo tra quelle dell'elenco.

Esistono due tipi di fiducia: la _____ che si basa sul giudizio della persona e la _____ che matura nell'esperienza di relazione

fiducia razionale fiducia irrazionale fiducia-valutazione fiducia-legame fiducia maggiore fiducia minore
- Riempi le parti mancanti con termini scelti nell'elenco riportato sotto.

Sembra associato che nella nostra mente i dati sono incamerati in due formati: come _____, cioè rappresentazioni di tipo digitale, e come _____, cioè rappresentazioni analogiche

discorsi, proposizioni, enunciati, immagini, raffigurazioni, impressioni

1	Introduzione- informazioni
2	Introduzione- applicazione
3	Ragionamento in logica - informazioni
4.	Ragionamento in logica - informazioni
5	Ragionamento in logica - applicazione
6	Ragionamento in logica - organizzazione concettuale
7	Ragionamento in psicologia - applicazione
8.	Ragionamento in psicologia - informazioni
9	Ragionamento in psicologia - applicazione
10	Ragionamento in psicologia - applicazione
11	Introduzione - organizzazione concettuale
12	Introduzione - linguaggio
13	Ragionamento in logica - organizzazione concettuale
14	Ragionamento in psicologia - organizzazione concettuale
15	Introduzione - linguaggio
16	Ragionamento in logica - linguaggio
17	Introduzione - informazioni
18	Ragionamento in logica -- linguaggio
19	Introduzione - applicazione
20	Ragionamento in psicologia - organizzazione concettuale
21	Ragionamento in psicologia - linguaggio

informazioni	1, 3, 4, 8, 17,	n. 5
organizzazione concettuale	6, 11, 13, 14, 20	n. 5
applicazione	2, 5, 7, 9, 10, 19	n. 6
linguaggio	12,15,16, 18, 21	n. 5

Argomento 1: comunicazione in generale	1, 2, 11, 12, 15, 17, 19	n. 7
Argomento 2: Ragionamento logica	3, 4, 5, 6, 13, 16, 18	n. 7
Argomento 3: Ragionamento psicologia	7, 8, 9, 10, 14, 20, 21	n. 7