|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Як називається система знань про предмет, що виражена у стислій, короткій формі? | А) Стратегія.Б) Тактика.В) Аксіома.Г) Концепція.Д) Задум. |
| 2. | Назвіть спосіб розгортання тези, який характеризує багаторазове повторення думки, при якому кожний рівень повторення збагачується новою інформацією. | А) Спіральний.Б) СтупеневийВ) Контрастний.Г) Пунктирний.Д) Асоціативний. |
| 3. | Назвіть спосіб розгортання тези, який характеризує рух думки від загального до конкретного і навпаки. | А) Спіральний.Б) СтупеневийВ) Контрастний.Г) Пунктирний.Д) Асоціативний. |
| 4. | Назвіть найважливішу складову структури роздуму. | А) Порівняння.Б) Твердження, протазис.В) Приклад.Г) Причина.Д) Контрариум. |
| 5. | Який спосіб розгортання тези вимагає від оратора постійного використання нової синонімічної інформації? | А) Спіральний.Б) Ступеневий.В) Контрастний.Г) Пунктирний.Д) Асоціативний. |
| 6. | Який спосіб розгортання тези використовується у професійній аудиторії з високим рівнем знань? | А) Спіральний.Б) Асоціативний.В) Контрастний.Г) Пунктирний.Д) Асоціативний. |
| 7. | Який спосіб розгортання тези репрезентує індукція? | А) Спіральний.Б) Асоціативний.В) Ступеневий.Г) Пунктирний.Д) Асоціативний. |
| 8. | Який спосіб розгортання тези репрезентує дедукція? | А) Спіральний.Б) Асоціативний.В) Асоціативний.Г) Пунктирний.Д) Ступеневий. |
| 9. | Який різновид ступеневого способу використовується у підготовленій аудиторії? | А) Індуктивний.Б) Асоціативний.В) Дедуктивний.Г) Пунктирний.Д) Мозаїчний. |
| 10. | Який різновид ступеневого способу використовується у непідготовленій аудиторії? | А) Індуктивний.Б) Асоціативний.В) Дедуктивний.Г) Пунктирний.Д) Мозаїчний. |
| 11. | Який закон риторики передбачає системну побудову впливу на конкретну аудиторію, забезпечує визначення цільової установки? | А) Концептуальний.Б) Закон моделювання аудиторії.В) Стратегічний.Г) Тактичний.Д) Мовленнєвий. |
| 12. | Як називається системна побудова програми впливу на конкретну аудиторію? | А) Концепція.Б) Тактика.В) Стратегія.Г) Активізація.Д) Аргументація. |
| 13. | Який закон риторики сприяє ефективній реалізації стратегії шляхом аргументації та активізації? | А) Концептуальний.Б) Закон моделювання аудиторії.В) Стратегічний.Г) Тактичний.Д) Мовленнєвий. |
| 14. | Яку назву отримує варіант реалізації концепції? | А) Аргументація.Б) Тактика.В) Стратегія.Г) Активізація.Д) Переконання. |
| 15. | Які дії передбачає зміна стратегії? | А) Алгоритм побудови концепції.Б) Побудову тактики.В) Використання конструктивних прийомів.Г) Уточнення цільової установки, доповнення аргументів.Д) переконання, переконання у протилежному. |
| 16. | Назвіть складову концептуального закону. | А) Визначення індивідуально-особистісних ознак.Б) Особисте бачення промовцем теми.В) Визначення цільової установки.Г) Визначення соціально-демографічних ознак.Д) Аргументація, активізація. |
| 17. | Яку назву у структурі роздуму отримує конкретна вказівка на особистість, подію, які слугують доведенням протазиса або його причини? | А) Протазис.Б) Висновок.В) Контрариум.Г) Приклад.Д) Уподібнення. |
| 18. | Яку назву у тактичному законі риторики отримує зацікавлення аудиторії, спонукання до роздумів, виведення аудиторії на рівень обговорення, вибір відповідного способу розгортання тези? | А) Аргументація.Б) Активізація.В) Інтригування.Г) Концептуалізація.Д) Переконання у протилежному. |
| 19. | Назвіть складову концептуального закону. | А) Дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми.Б) Вибір способу розгортання тези.В) Визначення цільової установки.Г) Визначення соціально-демографічних ознак.Д) Переконання у протилежному. |
| 20. | Назвіть складову стратегічного закону. | А) Дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми.Б) Вибір способу розгортання тези.В) Визначення цільової установки.Г) Визначення соціально-демографічних ознак.Д) Переконання у протилежному. |
| 21. | Назвіть складову закону ефективної комунікації. | А) Корегувати продукт підготовчого етапу під час спілкування;Б) Вибір способу розгортання тези.В) Визначення цільової установки.Г) Дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми.Д) Переконання у протилежному. |
| 22. | Оберіть складові тактичного закону | А) Меморіа, акціо.Б) Аргументація, активізація.В) Інвенція, елокуція.Г) Концепція, диспозиція.Д) Цільова установка, визначення тези. |
| 23. | Назвіть складову стратегічного закону. | А) Дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми.Б) Вибір способу розгортання тези.В) Визначення соціально-демографічних ознак.Г) Виокремлення з концепції запитань, розрахованих на певну аудиторію та їх аналіз.Д) Аргументація, активізація. |
| 24. | Який спосіб розгортання тези характеризується уривчастим розкриттям? | А) Асоціативний.Б) СтупеневийВ) Контрастний.Г) Пунктирний.Д) Спіральний. |
| 25. | Який спосіб розгортання тези використовується у непідготовленій аудиторії, котра зацікавлена в отриманні нового знання? | А) Асоціативний.Б) Ступеневий (дедукція).В) Спіральний.Г) Ступеневий (індукція).Д) Мозаїчний. |
| 26. | Назвіть елемент класичної композиції / архітектоніки ораторської промови. | А) Зачин.Б) Вступ.В) Фраза переходу.Г) Попереднє резюме.Д) Уподібнення. |
| 27. | До якої групи ознак вивчення аудиторії належитьставлення до предмета мовлення й оратора? | А) Соціально-демографічні ознаки.Б) Соціально-психологічні ознаки.В) Індивідуально-особистісні ознаки.Г) Індивідуально-демографічні ознаки.Д) Соціально-особистісні ознаки. |
| 28. | Назвіть складову системно-аналітичного закону. | А) Дослідження чужого досвіду з вивчення обраної теми.Б) Вибір способу розгортання тези.В) Визначення цільової установки.Г) Аналіз якості комунікативного впливу.Д) Соціально-демографічні ознаки. |
| 29. | До якої групи ознак вивчення аудиторії належитьвизначення віку слухачів? | А) Соціально-демографічні ознаки.Б) Соціально-психологічні ознаки.В) Індивідуально-особистісні ознаки.Г) Індивідуально-демографічні ознаки.Д) Соціально-особистісні ознаки. |
| 30. | До якої групи ознак вивчення аудиторії належить визначення статі аудиторії? | А) Соціально-демографічні ознаки.Б) Соціально-психологічні ознаки.В) Індивідуально-особистісні ознаки.Г) Індивідуально-демографічні ознаки.Д) Соціально-особистісні ознаки. |
| 31. | До якої групи ознак вивчення аудиторії належить визначення професії слухачів? | А) Соціально-психологічні ознаки.Б) Соціально-демографічні ознаки.В) Індивідуально-особистісні ознаки.Г) Індивідуально-демографічні ознаки.Д) Соціально-особистісні ознаки. |
| 32. | Що передбачає уточнення тактики? | А) Алгоритм побудови концепції.Б) Побудову тактики.В) Використання конструктивних прийомів.Г) Аргументація, активізація.Д) Вибір стратегії. |
| 33. | До якої групи ознак вивчення аудиторії належить мотив поведінки, який зумовлює дії суб’єктів? | А) Соціально-психологічні ознаки.Б) Соціально-демографічні ознаки.В) Індивідуально-особистісні ознаки.Г) Індивідуально-демографічні ознаки.Д) Соціально-особистісні ознаки. |
| 34. | Який закон риторики сприяє ефективній реалізації стратегії шляхом аргументації та активізації? | А) Концептуальний.Б) Закон моделювання аудиторії.В) Стратегічний.Г) Тактичний.Д) Мовленнєвий. |
| 35. | Назвіть базовий закон риторики за Г.Сагач. | А) Концептуальний.Б) Закон моделювання аудиторії.В) Стратегічний.Г) Тактичний.Д) Мовленнєвий. |
| 36. | Який закон риторики забезпечує системне вивчення аудиторії? | А) Концептуальний.Б) Закон моделювання аудиторії.В) Стратегічний.Г) Тактичний.Д) Мовленнєвий. |
| 37. | Назвіть закон риторики, що передбачає системну побудову впливу на конкретну аудиторію, забезпечує визначення цільової установки? | А) Концептуальний.Б) Закон моделювання аудиторії.В) Стратегічний.Г) Тактичний.Д) Мовленнєвий.  |
| 38. | Назвіть закон риторики, що сприяє ефективній реалізації стратегії шляхом аргументації та активізації? | А) Концептуальний.Б) Закон моделювання аудиторії.В) Стратегічний.Г) Тактичний.Д) Мовленнєвий.  |
| 39. | Назвіть перший ступінь вивчення аудиторії згідно із законом моделювання аудиторії. | А) Соціально-демографічні ознаки.Б) Соціально-психологічні ознаки.В) Індивідуально-особистісні ознаки.Г) Індивідуально-демографічні ознаки.Д) Соціально-індивідуальні ознаки. |
| 40. | Вплив на погляди та поведінку слухача на основі логічного обґрунтування тези шляхом доказу, переконання й переконання у протилежному. | А) Аргументація.Б) Активізація.В) Стратифікація.Г) Концептуалізація.Д) Рекапітуляції. |