

N.	Domanda	A	B	C
2551	Le posizioni all'interno di un gruppo compongono una gerarchia. L'affermazione è:	vera	vera, ma solo se parliamo di gruppi di notevoli dimensioni, a partire dalle 100 persone	falsa
2552	Gli scambi comunicativi:	non costituiscono una sequenza interrotta	costituiscono una sequenza interrotta	non si può parlare di sequenza in uno scambio di comunicazione
2553	Il registro linguistico alto o formale si usa:	con amici	nelle comunicazioni familiari	nelle comunicazioni ufficiali
2554	Indica la capacità di produrre, interpretare elementi che modulano la comunicazione, come l'enfasi, la cadenza della pronuncia, le risate:	la competenza linguistica	la competenza paralinguistica	la competenza performativa
2555	Nella comunicazione, l'emittente è:	la persona a cui è rivolto il messaggio	la persona che emette il feedback	la persona che produce il messaggio iniziale di una comunicazione
2556	Nella valutazione del significato del messaggio comunicato è necessario:	confondere fatti oggettivi e convinzioni personali	non considerare affatto gli elementi oggettivi	distinguere accuratamente tra fatti oggettivi e opinioni basate soltanto su convinzioni personali
2557	Stimolare il gruppo a proporre nuove idee e suggerimenti concreti così come la richiesta di chiarimenti è proprio dei ruoli:	operativi	divergenti	pseudo-convergenti
2558	Un accompagnatore/guida turistica si accorge che uno dei turisti mostra segni di noia e insofferenza. In questo caso, il professionista deve:	coinvolgerlo nella discussione	ignorarlo, se non dà fastidio agli altri	chiedergli direttamente il motivo del suo atteggiamento annoiato
2559	Il feedback consente di:	migliorare la comunicazione	creare distorsioni nel messaggio	peggiore la comunicazione
2560	Le fasi del ciclo di vita completo di un gruppo sono:	formazione, conflitto, evoluzione, esecuzione compito, conclusione e scioglimento	formazione e conclusione/scioglimento	formazione, conflitto, evoluzione, esecuzione compito ma non scioglimento perché, se è coeso, il gruppo non si scioglie!
2561	Generalmente, un gruppo grande...	va dalle 3 persone in su	va dalle 16 persone in su	va dalle 2 persone in più
2562	Generalmente, un gruppo medio..	va dalle 30 alle 60 persone	va dalle 8 alle 15 persone	25 alle 50 persone
2563	La dinamica della crescita di un gruppo è intesa come:	aumento della sicurezza e basta!	rafforzamento, aumento della sicurezza, ricerca di soddisfazione	non è prevista una dinamica di crescita
2564	Sintetizza in due parole le caratteristiche del ruolo convergente:	mediazione e negoziazione	ascolto e disinteresse	conflitto e aggressività
2565	La comunicazione all'interno di un gruppo può essere considerata:	entrambe le altre risposte	la causa della struttura del gruppo	il riflesso della struttura del gruppo
2566	Colui che cerca di negoziare all'interno del gruppo, armonizza le differenze e canalizza i loquaci svolge all'interno del gruppo un ruolo:	divergente	operativo	convergente
2567	Non è una caratteristica della leadership nella gestione di un gruppo:	intolleranza	attenzione alla programmazione	obiettivi e compiti chiari
2568	Indica un atteggiamento del ruolo divergente:	la proposta di nuove idee	l'armonizzazione delle differenze	superiorità attraverso disinteresse, il distacco, il sarcasmo e la distrazione
2569	Gli individui assumono reciprocamente i rispettivi punti di vista e giungono così a condividere un comune universo di riferimento. Ciò definisce:	l'intersoggettività	l'interdipendenza	l'intercultura
2570	Se è vero che un individuo non può scegliere di non comunicare, è altrettanto vero che può:	non è possibile alcuna scelta	scegliere di stare zitto	scegliere le modalità comunicative
2571	Il leader coinvolgente è quello che:	si fa sedurre dai componenti del gruppo	non rimane fermo sulle sue convinzioni ma si sposta verso la maggioranza	conquista il gruppo come se fosse un suo pubblico; è consensuale e seduttivo
2572	E' importante che un accompagnatore/guida turistica nello svolgimento del suo lavoro mostri empatia?	No, l'importante è un'esposizione chiara e gradevole del contenuto	Sì, deve cercare di ottimizzare il processo della comunicazione individuando gli argomenti effettivamente rilevanti	Sì, l'empatia mira ad instaurare la relazione con l'interlocutore e la fiducia attraverso l'attenzione ai contenuti
2573	In una comunicazione caratterizzata da relazione simmetrica il rischio è legato:	alla fissazione dei ruoli degli interlocutori	allo sviluppo della competitività tra gli interlocutori	al contenuto del messaggio metaforico

N.	Domanda	A	B	C
2574	Dire che un qualsiasi comportamento ha valore di messaggio significa dire che:	non influenza l'interlocutore	influenza l'interlocutore	i comportamenti non hanno affatto valore di messaggio!
2575	La relazione:	non può esistere senza la presenza fisica	può esistere senza la presenza fisica	impone la compresenza degli individui in relazione
2576	I ruoli cosiddetti operativi nella gestione di un gruppo sono funzionali alla:	soluzione del compito	allo sviluppo di conflittualità	all'autoreferenzialità
2577	Il maggiore rischio di una leadership coinvolgente è di:	essere troppo dispersiva	portare il gruppo alla venerazione del leader fine a se stessa	non si ravvisa un rischio in particolare
2578	Un accompagnatore/guida turistica assertivo, rispetto al proprio gruppo, è:	in grado di indovinare il pensiero del gruppo	in grado anche di recepire l'espressione delle posizioni del gruppo	capace di provocare una reazione di opposizione e di disistima
2579	La dinamica della "decisione" in un gruppo implica:	entrambe le altre risposte	la scelta di fare qualcosa	l'esclusione di qualcosa
2580	Qualsiasi comportamento ha valore di messaggio. L'affermazione è:	falsa del tutto	falsa, lo dice la pragmatica della comunicazione	vera, lo dicono gli assiomi della comunicazione
2581	Il silenzio è una forma di comunicazione?	Sì, secondo il 1° assioma della comunicazione	No, affatto	No, per comunicare ci vuole la parola
2582	E' un cosiddetto "rumore fisiologico" della comunicazione:	un mezzo pesante che passa mentre conversiamo	una telefonata che arriva mentre conversiamo	una malattia
2583	La deindividuazione è:	il potenziamento della propria identità	un meccanismo contrario alla "difesa"	una difesa del gruppo caratterizzata da sensazione di anonimato, responsabilità diffusa, sottovalutazione e trasgressione delle norme istituzionali
2584	La comunicazione posta in essere da un accompagnatore/guida turistica nell'esercizio delle sue funzioni, assume la connotazione di processo..	lineare, in cui non c'è scambio di messaggi e risposte	non si instaura nessun tipo di processo	continuo e circolare, in cui si alternano i messaggi e le risposte
2585	Nel modello lineare della comunicazione si parla di rumore fisiologico quando ci riferiamo a:	fattori genetici che subentrano nell'atto linguistico, distorcendo completamente la realtà, non solo linguistica	fattori biologici che interferiscono con una ricezione accurata	fattori biologici che favoriscono una ricezione accurata
2586	La leadership invisibile si basa:	sulla libertà di azione dei componenti del gruppo	non esiste questa tipologia di leadership	sul dare regole fisse e rigide senza dare l'impressione di farlo
2587	Gli scambi comunicativi:	non si può parlare di punteggiatura in uno scambio, essendo la punteggiatura un elemento della comunicazione scritta	non sono mai organizzati come se seguissero una sorta di punteggiatura	sono organizzati come se seguissero una sorta di punteggiatura
2588	I ruoli in un gruppo...	rimangono più o meno stabili	cambiano continuamente	sono ininfluenti
2589	La struttura organizzativa del gruppo fa riferimento:	esclusivamente alla leadership	alla definizione della posizione e delle competenze dei vari membri	alla condivisione delle regole
2590	Lavorare in gruppo..	non modifica gli equilibri dei comportamenti e richiede un cambiamento continuo	modifica gli equilibri dei comportamenti ma non richiede un cambiamento continuo	modifica gli equilibri dei comportamenti e richiede un cambiamento continuo
2591	Un accompagnatore/guida turistica che si pone in maniera saccente ma non competente, autoritaria ma non autorevole può provocare nel cliente:	nessuna reazione particolare	una reazione di timore reverenziale	una reazione di opposizione
2592	Una delle caratteristiche della leadership è:	la capacità di essere carismatico	la capacità di farsi ascoltare senza affatto essere carismatico	essere autoritario!
2593	E' un cosiddetto "rumore esterno" della comunicazione:	un deficit nell'abilità di comprensione	un elicottero che passa mentre conversiamo	la temporanea perdita di udito
2594	Chi parla tende a proporre una sua definizione della situazione che l'interlocutore può accettare o no, e l'impressione iniziale che ogni partecipante ha dato di sé può influire in modo determinante sull'interazione. Ci riferiamo alla:	gestione delle parole e dei fatti	gestione delle emozioni	gestione delle impressioni
2595	L'insorgere di divergenze, la necessità di negoziare, la formazione all'interno di un gruppo di una maggioranza in grado di persuadere tutti si collocano nella:	fase di formazione	fase di conflitto	fase di nascita

N.	Domanda	A	B	C
2596	I ruoli in un gruppo servono:	allo scioglimento del gruppo	a ben poco	alla sopravvivenza del gruppo
2597	Il leader opportunista è quello che:	costruisce l'azione senza dare spazio ai membri del gruppo	non costruisce l'azione ma la lascia evolversi dando qualche aggiustamento, senza però lasciare spazio agli individui	non costruisce l'azione ma la lascia evolversi dando qualche aggiustamento e lasciando spazi agli individui
2598	Nella gestione di un gruppo, differenziare i gruppi:	è funzionale al raggiungimento degli obiettivi	non è affatto funzionale al raggiungimento degli obiettivi	è del tutto ininfluenza ai fini del raggiungimento degli obiettivi
2599	Le finalità del gruppo devono essere:	non necessariamente comuni	dichiarate ed esplicite sempre, ma non necessariamente comuni	comuni e più o meno dichiarate ed esplicite
2600	Generalmente, ogni gruppo si muove secondo un movimento:	di sola differenziazione	di sola comunione	tra differenziazione e comunione
2601	Ad un problema sorto improvvisamente durante una visita guidata applicheremo:	le tecniche del decision making e della concerns analysis	nessuna tecnica particolare e ci si affida semplicemente al buon senso	la tecnica della pianificazione e prevenzione dei problemi
2602	La leadership organizzativa è centrata:	su una visione creativa del gruppo	sulle dinamiche di attivazione	sul controllo, funzionalità e responsabilità
2603	In un gruppo, il senso di frustrazione che comporta una perdita della motivazione, è legato al pensiero del:	tutto scorre	tutto può cambiare	nulla può cambiare
2604	Il disimpegno morale che si avverte nella gestione di un gruppo è quello che porta a:	una autoassoluzione collettiva, una sorta di scissione tra pensiero e azione	una colpevolizzazione collettiva, una sorta di forte connessione tra pensiero e azione	nessuna delle altre risposte
2605	L'insieme delle regole utilizzate per comunicare è chiamato:	manuale	codice	feedback
2606	Se sono un ottimo oratore e promuovo delle idee, l'altro si convincerà delle mie qualità. In questo caso avrò avviato un processo di:	persuasione	rifiuto	attrazione
2607	Un linguaggio può essere:	verbale, non verbale e misto	verbale e non verbale ma mai misto	solo verbale
2608	In un atto comunicativo è possibile identificare le sequenze:	di chi parla e di chi risponde	solo di chi parla	solo di chi risponde
2609	Un accompagnatore/guida turistica che mostri un atteggiamento di ascolto attivo deve essere selettivo perché:	deve ottimizzare il processo della comunicazione individuando gli argomenti effettivamente rilevanti	deve saper scegliere gruppi omogenei per cultura e istruzione	deve selezionare bene le agenzie con le quali lavorare per non incorrere in problemi
2610	Il 4° assioma della comunicazione prevede:	una comunicazione analogica e una numerica	l'emittente e il ricevente	il soggetto e l'oggetto
2611	Secondo la prospettiva sociolinguistica, il rapporto tra messaggi, frasi e contesti si basa sull'analisi della:	l'educazione	la grammaticalità delle frasi	appropriatezza delle frasi
2612	Per gestire la fase di problem solving relativamente a un incidente verificatosi imprevedibilmente durante una visita guidata è necessario innanzitutto:	capire di quali strumenti abbiamo bisogno per risolvere il problema	eliminare a monte le cause del problema	non pensare ai rischi legati alla soluzione scelta
2613	Un leader ideale di un gruppo deve essere:	autorevole e accogliente	spontaneo e tutto verrà da sé	autoritario e distaccato
2614	Il gruppo..	è la somma delle varie persone che lo compongono	è la somma delle varie persone che lo compongono a patto che la loro relazione sia di tipo amicale	non è semplicemente la somma delle varie persone che lo compongono
2615	Linguaggi che adottano sia segni visivi che parole sono:	verbali	misti	non verbali
2616	La leadership invisibile ha elementi in comune con:	la leadership organizzativa	la leadership opportunistica	la leadership coinvolgente
2617	L'identità di un gruppo si forma:	dallo scambio e dalle relazioni che avvengono tra le varie individualità	solo dalle relazioni tra le identità individuali anche senza che avvenga scambio di alcun genere	semplicemente dallo stare insieme
2618	Per la soluzione di un problema sorto durante una visita guidata, un freno alla soluzione può essere rappresentato:	dalla convinzione che bisogna agire immediatamente piuttosto che fermarsi a riflettere	dalla capacità di distinguere la causa e l'effetto	dal cambiare punto di vista
2619	La comunicazione soddisfa:	sogni	desideri	bisogni
2620	Il gruppo ha una struttura:	solo organizzativa	organizzativa, gerarchica, normativa	solo gerarchica

N.	Domanda	A	B	C
2621	All'interno di un gruppo, il ruolo di chi enfatizza la diversità, il dissenso e la singolarità è un ruolo cosiddetto:	divergente	leader	convergente
2622	I gruppi si possono sciogliere perché:	raggiunto gli obiettivi prefissi	entrambe le altre risposte	hanno esaurito il loro ciclo di vita
2623	Un accompagnatore/guida turistica che si trovi di fronte un turista particolarmente disgressivo deve:	sottolineare gli errori che commette in modo da scoraggiarlo	ignorarlo del tutto	richiamarlo sempre al tema di cui si sta discutendo
2624	La differenza tra relazione e interazione sta nel fatto che:	entrambi necessitano della presenza fisica degli interlocutori, quindi non vi è differenza	nella relazione è necessaria la compresenza fisica che è invece non è necessaria nell'interazione	nella relazione, l'esistenza di un altro individuo può semplicemente essere rievocata; nella interazione c'è bisogno della presenza fisica di due o più soggetti che comunicano
2625	Il primo assioma della comunicazione sostiene che:	non si può comunicare	non si può non comunicare	non si può comunicare se si sta da soli con un bambino
2626	Da un punto di vista pedagogico, un gruppo è un insieme di individui legati in un rapporto di interdipendenza inteso a:	promuovere le potenzialità individuali nelle differenti età della vita	promuovere le potenzialità individuali dai 5 ai 10 anni	promuovere le potenzialità individuali in una ben determinata fascia di età
2627	Le difese di un gruppo sono quelle che:	possono essere messe in atto solo dai leader	sono messe in atto dal gruppo nella sua interezza	possono essere messe in atto anche dai singoli
2628	La posizione che un individuo occupa all'interno del gruppo e alla valutazione dei tale posizione in una scala gerarchica è quello che indichiamo col concetto di:	status	riferimento	dimensionamento
2629	Le persone che sono in un certo contesto si influenzano necessariamente a vicenda. In questo senso, possiamo parlare di:	comunicazione persuasiva	comunicazione non verbale	comunicazione seducente
2630	Un professionista del turismo, per sfruttare coscientemente le possibilità offerte dalla comunicazione, deve definire con esattezza:	la postura da assumere	la scelta dei luoghi da visitare	a chi si rivolge e l'obiettivo
2631	Nella comunicazione, la simmetria e la complementarità sono "buone" o "cattive" in sé?	Le comunicazioni simmetriche sono sempre buone	Le comunicazioni simmetriche non sono mai buone	Non sono né buone né cattive, entrambe sono necessarie, nella loro alternanza
2632	La comunicazione numerica riguarda l'uso :	dei segni non verbali	delle parole	di numeri e aritmetica
2633	La polarizzazione è un meccanismo di difesa dei gruppi che consiste:	spostamento nella posizione della maggioranza verso un singolo	nel rimanere fermi nelle proprie posizioni	nello spostamento nella posizione verso cui la maggioranza è orientata
2634	Il maggiore rischio di una leadership opportunistica è di:	innescare un meccanismo di demotivazione dei componenti del gruppo	diventare assenza di leadership	entrambe le altre risposte
2635	Indica la capacità di usare i segni linguistici e non linguistici, in maniera adeguata e funzionale alla situazione e ai propri scopi	la competenza verbale	la competenza pragmatica	la competenza prossemica
2636	Il valore della persuasione nella comunicazione interpersonale dipende:	il valore non dipende da nulla: è sempre negativo!	dalla finalità che il persuasore si prefigge	dall'estetica dell'interlocutore
2637	Il maggiore rischio di una leadership motivante è di diventare:	blanda	possessiva	intimidatoria
2638	Nella conduzione di un gruppo di lavoro, il leader deve:	entrambe le altre risposte	connettere e monitorare i contributi di tutti i partecipanti, coordinare	mostrare empatia, saper ascoltare, formulare le domande giuste, riassumere, riflettere
2639	Nella comunicazione, il ricevente è:	colui che riceve il feedback	sinonimo di emittente	colui a cui è diretto il messaggio dell'emittente
2640	Può esserci una comunicazione verbale senza una comunicazione non verbale?	No, eccetto che nel caso che si resti immobile	No, mai.	Si, quasi sempre è così.
2641	L'informazione principale ovvero il contenuto della comunicazione è:	il messaggio	la parola	la lettera
2642	Nel modello lineare della comunicazione un "rumore" è:	un'interferenza che disturba la comunicazione	qualcosa di assordante	un'interferenza che agevola la comunicazione
2643	Il 2° assioma chiarisce che all'interno di ogni comunicazione vanno distinti due livelli:	feedback e messaggio	contenuto e relazione	emittente e ricevente

N.	Domanda	A	B	C
2644	La struttura normativa del gruppo fa riferimento:	alla leadership	a nulla: non esiste una struttura normativa	alla definizione e condivisione delle norme di gruppo
2645	Una caratteristica positiva nella gestione dei gruppi è:	la conflittualità	la coesione	l'educazione
2646	La gerarchia all'interno di un gruppo..	è sempre rigida, una volta costituita	non subisce mutamenti soprattutto a livello dei ruoli intermedi	non è rigida perché eventi e comunicazioni possono cambiarla
2647	Un accompagnatore/guida turistica che si trovi di fronte un turista particolarmente timido che tende ad isolarsi deve:	metterlo a proprio agio e fare in modo da coinvolgerlo nella discussione del gruppo	ignorarlo, per non sottolineare la sua timidezza	porgli domande difficili per spingerlo a parlare
2648	Indica la capacità di interpretare correttamente le situazioni sociali, i rapporti di ruolo e gli elementi che caratterizzano una cultura:	la competenza storico-artistica	la competenza socioeconomica	la competenza socioculturale
2649	Un'interazione di tipo complementare è quella tra:	vertici di un'azienda	dipendenti e superiori	colleghi che hanno la stessa funzione e mansione
2650	Indica la capacità di variare il rapporto con lo spazio in cui avviene l'interazione:	la competenza cineasta	la competenza comunicativa	la competenza prossemica
2651	Il livello espressivo scelto dall'emittente rappresenta:	il registro linguistico	la parola	il messaggio
2652	Il leader motivante è in particolare:	deciso e istintivo, netto e determinato	istintivo ma non determinato	deciso ma anche propenso a lasciare molto se non tutto al caso
2653	La "pragmatica della comunicazione" si deve alla:	alla psicologia cognitivo-comportamentale	Scuola della Gestalt	Scuola di Palo Alto
2654	I gruppi coesi:	incoraggiano la cooperazione; esercitano influenza sociale ma non sono in grado di attrarre membri di valore	incoraggiano la cooperazione, attraggono e trattengono membri di valore ma non esercitano influenza sociale	incoraggiano la cooperazione; esercitano influenza sociale; attraggono e trattengono membri di valore
2655	In una comunicazione interpersonale:	il soggetto emittente può diventare anche ricevente durante una stessa interazione	il soggetto emittente non può diventare anche ricevente durante una stessa interazione	il soggetto ricevente non può mai diventare emittente durante una stessa interazione
2656	Un accompagnatore/guida turistica che nello svolgimento del proprio compito abbia uno stile passivo è un professionista:	che non ha voglia di lavorare	sempre accondiscendente con gli altri che ha paura di dire no	che mostra un atteggiamento di stanchezza nei confronti dei clienti
2657	Il leader organizzativo è colui che:	si sente responsabile degli eventi	non si pone il problema della responsabilità degli eventi	non è mai responsabile degli eventi
2658	La leadership coinvolgente si caratterizza per essere:	per niente istrionica ma molto narcisistica	carismatica e istrionica, a tratti narcisistica	blanda e debole
2659	Gesti, espressioni del viso, inflessione della voce sono elementi della:	comunicazione non verbale	comunicazione pseudo-verbale	comunicazione verbale
2660	Un gruppo può essere:	primario, secondario, inferiore, superiore	primario e secondario	inferiore e superiore
2661	Un vantaggio della comunicazione orale è:	il fatto che rimane traccia di ciò che è detto	la sua volatilità	il feedback - segnale di ritorno o restituzione - che il ricevente normalmente trasmette al suo interlocutore
2662	Esistono diversi modelli di leadership nella gestione di un gruppo. L'affermazione è:	vera in parte	vera	falsa
2663	Gli assiomi della comunicazione sono:	più di 4	meno di 4	4
2664	L'interazione riguarda situazioni in cui:	due o più soggetti sono presenti contemporaneamente	due o più soggetti possono anche non essere presenti fisicamente	un soggetto è presente fisicamente
2665	Un registro linguistico basso o informale si adotta:	con persone con le quali si ha confidenza	in conversazioni ufficiali	in situazioni non confidenziali
2666	Un gruppo è un insieme di individui che:	si riconoscono come gruppo ed intessono tra loro delle relazioni di reciproca influenza	si riconoscono come gruppo ma non intessono tra loro delle relazioni di reciproca influenza	non si riconoscono come gruppo ma intessono tra loro delle relazioni di reciproca influenza
2667	Gli scambi comunicativi, in base alle teorie sulla comunicazione, hanno specificità diverse a seconda che siano basati:	sulla conflittualità o sulla serenità	non hanno specificità diverse	sull'uguaglianza o sulla differenza
2668	La dinamica dell'azione, ovvero attuazione di un compito, prevede che il gruppo si confronti con:	la fantasia	il desiderio	la realtà

N.	Domanda	A	B	C
2669	Non è un atteggiamento proprio del ruolo operativo	ascolto e interesse per tutte le posizioni	la richiesta di opinioni	la ricerca del disaccordo
2670	In una comunicazione caratterizzata da relazione complementare il pericolo è rappresentato...	dalla fissazione dei ruoli degli interlocutori	non c'è un pericolo in particolare	dal contenuto del messaggio
2671	L'orientamento spaziale e la distanza interpersonale fanno parte del linguaggio?	No, fanno parte del linguaggio non verbale e vocale	Si, fanno parte del linguaggio non verbale e non vocale	Si, fanno parte del linguaggio verbale e non vocale
2672	Il gruppo è..	il risultato dell'interazione tra le parti	nessuna delle altre risposte	la somma delle persone che lo compongono
2673	Generalmente, un gruppo piccolo ..	va dalle 10 alle 30 persone	15 alle 50 persone	va dalle 4 alle 8 persone
2674	Un gruppo cosiddetto primario è quello in cui:	i membri sono uniti da vincoli di natura emotiva	i membri non sono uniti da vincoli di natura emotiva	i membri sono uniti da vincoli di natura passionale
2675	Sul modo in cui un individuo interagisce con gli altri e sui messaggi che gli altri significativi ci inviano si basa:	il senso di identità	la soddisfazione dei bisogni pratici	il senso di pudore
2676	Un gruppo è un insieme di:	due o più persone che condivide uno scopo comune	solo due persone che condivide uno scopo comune	almeno quattro persone che condivide scopi diversi
2677	Il leader motivante è quello che:	demotiva il gruppo in modo che i componenti non prendano iniziative	infonde coraggio e fiducia al gruppo	non si preoccupa dei singoli ma del gruppo nella sua interezza
2678	Il 3° assioma della comunicazione introduce:	il concetto di "punteggiatura"	il concetto di "comunicanti"	il concetto di "sequenza"
2679	Per una efficace comunicazione tra due persone il codice deve essere:	diverso per emittente e ricevente	cambiato continuamente nel corso della conversazione	lo stesso per emittente e ricevente
2680	Secondo Grice, nell'analisi della conversazione, i soggetti coinvolti agiscono rispettando un:	principio di cooperazione	principio di solidarietà	principio di comunicazione
2681	Nella conduzione di un gruppo, è consigliabile allontanare il contro-leader?	No, perché non è un pericolo vero per il leader	Si, perché allontanato questi nessun altro attenderà al ruolo del leader	No, perché quasi certamente qualcuno ne prenderà il posto
2682	Una caratteristica positiva della leadership affettiva-relazionale è quella di:	valorizzare comportamenti socio-solidali all'interno o all'esterno del gruppo	non valorizzare comportamenti socio - solidali in modo che ognuno sia sempre spronato a dare il massimo	nessuna delle altre risposte
2683	La normalizzazione è un meccanismo di difesa dei gruppi che consiste:	un fenomeno di convergenza spontaneo dei punti di vista	moderare le proprie opinioni e condotta in rapporto alle opinioni e alle condotte degli altri	entrambe le altre risposte
2684	L'obiettivo di un leader affettivo - relazionale è quello di :	promuovere l'affiliazione gruppeale e l'unità interna	non promuovere né l'affiliazione al gruppo né l'unità	non esiste un leader affettivo - relazionale
2685	Nei grandi gruppi può capitare che il contro leader:	formi un sottogruppo che lo segue e lo sostiene	formi un sottogruppo di individui che però non lo sostengono	non formi alcun sottogruppo
2686	Il rischio maggiore di un leader invisibile è di :	ottenere poco consenso interno	ottenere molto consenso ma questo inficerebbe la sua efficacia	non ci sono rischi particolari, proprio perché è invisibile
2687	Il contro-leader è colui che:	non fa parte del gruppo	non vuole prendere il posto del leader	contrasta il leader
2688	Un accompagnatore/guida turistica assertivo è:	autoritaria, che parla molto e ascolta poco	in grado di riconoscere le proprie emozioni e confidarsi con il cliente	il prodotto di un equilibrio tra abilità sociali, pensiero razionale e competenze emotive
2689	Il maggiore rischio di una leadership organizzativa è di diventare :	blanda e debole	oppressiva, ossessiva, fredda e inespressiva	dispersiva
2690	L'organizzazione pratica delle attività di animazione è proprio del ruolo:	non operativo	manuale	operativo
2691	Il rischio maggiore di un leader affettivo relazionale è di diventare:	non si corrono grossi rischi	invischiante e manipolatorio	nemico di tutti
2692	L'aggressività che si manifesta con attacchi indiretti o mostrando insoddisfazione o ironizzando sono tutte caratteristiche di un ruolo:	divergente	leader	operativo
2693	Nel modello lineare della comunicazione si parla di rumore esterno quando ci riferiamo a:	tutti quei fattori al di fuori del ricevente che impediscono una corretta percezione di ciò che viene detto	tutti quei fattori al di fuori del ricevente che agevolano una corretta percezione di ciò che viene detto	tutti quei fattori che ci convincono del perché delle cose, al di là di quanto viene detto

N.	Domanda	A	B	C
2694	Al contrario della leadership opportunistica, il leader invisibile:	non ha l'attenzione il sostegno degli individui, un forte orientamento all'espressione e allo sviluppo delle individualità	ha l'attenzione il sostegno degli individui ma non ha un forte orientamento all'espressione e allo sviluppo delle individualità	ha l'attenzione il sostegno degli individui, un forte orientamento all'espressione e allo sviluppo delle individualità
2695	La conoscenza tra i membri di un gruppo, il periodo di orientamento, l'influenza del leader si collocano nella:	fase di conflitto	fase di formazione	fase di evoluzione
2696	Ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto e un aspetto di relazione, di modo che il secondo classifica il primo ed è quindi metacomunicazione. Questo è il:	1° assioma della pragmatica	6° assioma della comunicazione	2° assioma della comunicazione
2697	La "punteggiatura di sequenza di eventi" serve a:	a definire la sintassi di una comunicazione	organizzare la sequenza di comportamenti nella comunicazione	non c'è alcuna punteggiatura di questo genere
2698	Intervenire continuamente in un gruppo, richiamando continuamente su di sé l'attenzione e esibendo autoreferenzialità è proprio dei ruoli:	divergenti	convergenti	operativi
2699	La comunicazione analogica si basa sulla:	differenza	diversità	somiglianza
2700	Il 3° assioma della comunicazione ci consente di:	entrambe le altre risposte	definire ciò che si considera come causa di un comportamento	distinguere la causa di un comportamento dall'effetto
2701	La leadership affettiva-relazionale si basa soprattutto:	sulle relazioni e sulle persone	sulle persone ma con poco spazio alle relazioni	né sulle persone né sulle relazioni
2702	La leadership motivante è uno stile centrato:	sulle dinamiche di attivazione, produzione e reattività primaria	su una visione inventiva	sulla seduzione e null'altro
2703	La comunicazione analogica comprende:	tutta la comunicazione verbale	tutta la comunicazione soggettiva	tutta la comunicazione non verbale
2704	Un leader ideale di un gruppo deve essere:	direttivo e chiaro nelle sue indicazioni	né direttivo né chiaro per non dare l'impressione di un abuso di potere	direttivo anche se non chiaro nelle sue indicazioni
2705	Lo stadio esecutivo e operativo, lo standard di produttività si collocano nella:	fase di esecuzione del compito	fase di realizzazione degli standard	fase di formazione
2706	Nell'ambito del linguaggio non verbale, l'enfasi, il ritmo e il tono fanno parte del:	linguaggio vocale	linguaggio non vocale	linguaggio puro e semplice
2707	Può esserci una comunicazione non verbale senza una comunicazione verbale?	Dipende molto dal contesto nel quale si svolge la comunicazione	Sì, perché è la forma di comunicazione più diretta e primitiva	No, non può mai esserci
2708	Oltre agli atti linguistici verbali e non verbali, nella comunicazione interpersonale, bisogna sempre considerare:	il numero dei libri che ha letto un individuo	il contesto	il numero di parole di cui è composto il vocabolario di ognuno
2709	Sono meccanismi del disimpegno morale di un gruppo:	sottovalutazione e distorsione delle conseguenze	nessuna delle altre risposte	sopravalutazione e individuazione delle conseguenze
2710	In sintesi, l'atto locutorio è:	l'emissione di un significato	la produzione di una certa "forza" convenzionale	l'effetto sull'ascoltatore
2711	La semantica studia:	le relazioni dei segni con gli interpretanti	le relazioni dei segni con gli oggetti cui si applicano	le relazioni formali di un segno con l'altro
2712	L'interlocutore, rispetto a un silenzio, un atteggiamento, una parola:	non può non rispondere, secondo la pragmatica della comunicazione	non risponde se vuole	è sua scelta rispondere o meno, non ci sono regole
2713	Nella comunicazione, le relazioni cosiddette simmetriche si basano:	su posizioni diverse tra i comunicanti	sull'uguaglianza delle posizioni dei comunicanti	sulla distanza fisica tra i due comunicanti
2714	La comunicazione all'interno di un gruppo...	non può mai essere utilizzata per osservare i processi di gruppo	può essere utilizzata per osservare i processi di gruppo	è indifferente all'osservazione dei processi di gruppo
2715	L'emersione di unità e armonia nel gruppo; la definizione di un'identità positiva, il senso di sicurezza si collocano nella:	fase di evoluzione	fase di scioglimento	fase di conflitto
2716	Una scorretta comunicazione dell'accompagnatore/guida turistica può provocare nel cliente:	un'esplosione di rabbia	un aumento della stima dell'interlocutore	un messaggio di disconferma che fa considerare la guida non credibile

N.	Domanda	A	B	C
2717	La "pragmatica della comunicazione" intende l'esperienza comunicativa:	in senso generale, senza particolare distinzione tra forma verbale e non-verbale	sia nella forma verbale che non-verbale	nella forma verbale e, in misura molto minore, alla forma non-verbale
2718	Un gruppo è un insieme di persone che:	coordinano le loro comunicazioni ma non le loro azioni	non coordinano le proprie azioni e comunicazioni	coordinano le proprie azioni e comunicazioni
2719	Il gruppo ha la possibilità di riflettere su se stesso, sulla sua modalità di azione e interpretazione. Sono questi tutti gli elementi della dinamica cosiddetta:	della differenziazione	della realtà	dello specchio
2720	L'interazione che attuano due o più individui si basa anche:	su tutto tranne che sul feedback	su quello che dice uno solo dei soggetti	sul feedback reciproco
2721	Per l'approccio "problem solver strategico" è importante:	le cause degli eventi	la verità profonde delle cose	il come far funzionare le cose al meglio
2722	Un'interazione di tipo complementare prevede che gli interlocutori siano:	sullo stesso piano	sordi rispetto al messaggio dell'emittente	su piani diversi
2723	Nella comunicazione il canale è:	sinonimo di emittente	il codice della comunicazione	lo strumento utilizzato per comunicare
2724	Le difese di un gruppo sono quelle messe in atto per:	rafforzare, sviluppare e incoraggiare un processo di cambiamento	mediare le diverse conflittualità che insorgono	controllare, rallentare o arrestare un processo di cambiamento
2725	Tra le dinamiche del gruppo, la nascita è quella caratterizzata da:	desiderio ma non paura	desiderio e paura	rapporti di amicizia
2726	Nell'interazione di tipo complementare si verifica una situazione nota come:	I and you	in e out	one up - one down
2727	L'aspetto di "notizia" che contiene l'atto comunicativo riguarda:	il numero delle parole pronunciate	i dati della informazione	i dati del comportamento che impone
2728	I modi di punteggiare una sequenza di eventi comunicativi sono molto diversi e..	possono generare conflitti di relazione	possono evitare conflitti di relazione senza eccezioni	possono essere omessi
2729	Un turista che non riesce a porre in maniera corretta una domanda che vuole fare su un monumento può essere aiutato dall'accompagnatore/guida turistica:	facendo finta di niente per non metterlo in imbarazzo rispetto al gruppo	con richieste mirate, volte a inquadrare meglio l'oggetto	dandogli una risposta generica sul monumento ed evitargli una brutta figura
2730	Il leader invisibile è quello che:	lascia tutto al caso come se non ci fosse	non lascia spazio ai componenti del gruppo	suggerisce e sostiene le azioni dei componenti
2731	La sintassi studia:	le relazioni dei segni con gli interpretanti	le relazioni formali di un segno con l'altro	le relazioni dei segni con gli oggetti cui si applicano
2732	Nella conduzione di un gruppo, qual è il modo più efficace per mitigare il ruolo del contro-leader?	Dargli il giusto spazio affinché venga riconosciuto come membro del gruppo, vicino a quello primario	Non dargli il giusto spazio affinché sia allontanato dal gruppo	Dargli il giusto spazio in modo che commetta errori e si allontani da solo
2733	La leadership creativa si caratterizza per:	soluzioni standardizzate alle emergenze	una visione inventiva, originale del gruppo e delle attività, riflessiva nella comprensione, acuta e geniale nelle soluzioni	una visione per niente creativa, seguendo rigide regole della gestione del gruppo
2734	Secondo il 5° assioma della comunicazione, le interazioni tra comunicanti possono essere:	trasversali e parallele	complementari e supplementari	simmetriche e complementari
2735	La tecnica del "ricalco", ispirata agli studi di Erickson, consistente nell'"osservare, imparare e utilizzare il linguaggio del cliente" si basa sull'utilizzo:	sullo spersonalizzare completamente il proprio linguaggio	del linguaggio e delle modalità rappresentazionali dell'interlocutore, in modo tale da entrare in sintonia con le sue modalità	sull'imitazione dei gesti dell'interlocutore
2736	Nella comunicazione, le relazioni cosiddette complementari si basano:	sull'uguaglianza delle posizioni dei comunicanti	sulla distanza fisica tra i due comunicanti	su posizioni diverse tra i due comunicanti definite one-up e on-down
2737	L'incoraggiamento con espressioni di sostegno come la solidarietà e l'adesione alle proposte degli altri è proprio dei ruoli:	divergenti	convergenti	operativi
2738	Un'interazione di tipo simmetrico prevede che gli interlocutori siano:	sullo stesso piano	complementari	su livelli diversi
2739	Il modo con cui il contenuto della comunicazione viene espresso deve essere:	Chiara, concisa, comprensibile ma a tratti ambigua	chiaro, non ambiguo, secondo una organizzazione ordinata e concisa	concisa. Non serve null'altro!
2740	In generale, le premesse di un gruppo sono così sintetizzabili:	interdipendenza, obiettivo comune, bisogno di appartenenza	efficacia ed efficienza	qualità e quantità
2741	Per atto locutorio si intende:	l'atto di dire qualcosa	l'atto di non dire niente	l'atto dell'ascoltare

N.	Domanda	A	B	C
2742	Un turista pone domande sul sito illustrato dall'accompagnatore/guida turistica in modo confuso. Il professionista, per verificare se ha capito bene la domanda posta, deve:	porre domande al turista per farlo rendere conto che sta parlando in modo confuso	rispondere una qualsiasi cosa, per non sottolineare di fronte agli altri la confusione!	porre a sua volta domande e ripetere i concetti con parole proprie per migliorare la comprensione e la chiarezza
2743	Indica un atteggiamento del ruolo convergente:	rendere difficile la comunicazione	ricerca del conflitto	sdrammatizzare, spersonalizzare conflitti
2744	Il leader creativo è quello che in particolare:	più che dare incarichi, raccoglie libertà individuali, riconoscendole e potenziandole	lascia tutta alla creatività senza seguire alcuna regola che solitamente governa i gruppi	dà ruoli fissi e standardizzati ai componenti
2745	Un'interazione tra presidente di una società e quadro è di tipo:	simmetrica	trasversale	complementare
2746	La persuasione, nella comunicazione interpersonale:	è sempre un fenomeno negativo	è sempre un fenomeno positivo	non è di per sé un fenomeno negativo o positivo
2747	L'aspetto di "relazione" che contiene l'atto comunicativo riguarda:	il perché deve essere assunto quel messaggio	il come deve essere assunto quel dato messaggio e rinvia alla relazione tra i partecipanti della comunicazione	non vi è alcun aspetto di relazione
2748	Il 3° assioma della comunicazione sostiene che:	la natura di una relazione non dipende mai dalle sequenze di comunicazione tra i comunicanti	la natura di una relazione dipende dalla punteggiatura delle sequenze di comunicazione tra i comunicanti	la natura di una relazione dipende solo dalla punteggiatura e null'altro
2749	Non è una caratteristica della leadership nella gestione di un gruppo:	comprensione	presunzione	carisma
2750	Indica la capacità di produrre e interpretare segni verbali:	la competenza paralinguistica	la competenza socioculturale	la competenza linguistica
2751	Indica la capacità di usare intenzionalmente un atto linguistico per realizzare gli scopi della comunicazione:	la competenza performativa	la competenza non verbale	la competenza valutativa
2752	Un gruppo è caratterizzato da:	da un rapporto di perfetta indipendenza l'uno dall'altro	da tutto tranne che da un rapporto di interdipendenza	un rapporto di interdipendenza
2753	Un insieme di persone:	non necessariamente può dirsi gruppo	costituisce sempre un gruppo	può dirsi sempre gruppo, se almeno due di loro si conoscono bene
2754	Un gruppo è un insieme di individui che:	si riconoscono in determinati valori, miti, tradizioni, etc.	si riconoscono in determinati valori, miti, tradizioni ma non ritualità e sistemi di segni	non si riconoscono in determinati valori, miti, tradizioni, etc.
2755	La funzione della comunicazione di un accompagnatore/guida turistica è di tipo:	informativo, in quanto si comunica allo scopo di spiegare o scoprire qualcosa	di alleviamento dell'ansia, poiché contribuisce a limitare l'ansia da prestazione	strumentale, perché serve solo a lavorare
2756	Casi come "potresti fare il silenzio?" , "mi passi il sale", sono atti linguistici che hanno alla base una motivazione è cioè:	la cortesia	la spontaneità	il comando
2757	In una comunicazione interpersonale, gli atti linguistici indiretti sono quegli atti che:	appartengono sempre alla stessa categoria	se presi letteralmente appartengono a una categoria ma che hanno lo scopo illocutorio di un'altra categoria	non esistono atti linguistici indiretti nella comunicazione interpersonale
2758	Le quantità di informazioni necessarie per la comprensione del messaggio devono essere:	ridondanti in modo da chiarire bene il messaggio	esaurienti, non ridondanti, non superflue	superflue anche se ciò non serve a chiarire il messaggio
2759	Un accompagnatore/guida turistica che sappia ascoltare è una guida:	che non interpreta soggettivamente i messaggi del cliente	che non ha problemi di udito	che interpreta a modo suo il messaggio del cliente e gli risponde in base al proprio codice
2760	Un gruppo è un insieme di persone che:	non realizzano rapporti interdipendenti al solo fine di perseguire uno scopo comune	realizzano rapporti interdipendenti al fine di perseguire uno scopo comune	realizzano rapporti anche non interdipendenti al fine di perseguire uno scopo comune
2761	Non è un atteggiamento proprio del ruolo divergente all'interno del gruppo:	la ricerca dell'accordo	la dominazione attraverso il comportamento autoritario, la presa di potere decisionale	la dipendenza con la ricerca di appoggio; la passività e la sfiducia in sé stesso
2762	Una guida che sia un "bravo comunicatore" riduce:	la distanza emotiva, improntando la relazione alla massima confidenza	la possibilità di fare domande da parte del cliente	l'asimmetria, adattando il proprio codice a quello dell'interlocutore
2763	Per atto illocutorio si intende:	l'affermazione, l'offerta, la promessa, etc. costituita dall'enunciazione di una frase	l'atto di dire qualcosa	la produzione di determinati effetti
2764	La pragmatica studia:	le relazioni formali di un segno con l'altro	le relazioni dei segni con gli interpretanti	le relazioni dei segni con gli oggetti cui si applicano

N.	Domanda	A	B	C
2765	Un gruppo cosiddetto secondario è quello in cui:	i rapporti sono di tipo impersonale e determinati da scopi pratici	i rapporti non sono di tipo impersonale e determinati da scopi pratici	i rapporti sono di tipo impersonale ma non determinati da scopi pratici
2766	Nel modello lineare della comunicazione si parla di rumore psicologico quando ci riferiamo a:	quelle forze interne a chi comunica che interferiscono con l'abilità di esprimere o capire un messaggio	fattori biologici che interferiscono con una ricezione accurata	non esiste un "rumore psicologico"
2767	La leadership opportunistica si caratterizza per:	non sapere ottimizzare energie con fermezza e stabilità	ottimizzare le energie ma è al tempo stesso leggera e blanda	non esiste questa tipologia di leadership
2768	In un gruppo formato da guida/accompagnatore turistico e clienti ..	la guida/accompagnatore turistico è sempre il leader	la guida/accompagnatore turistico non deve mai essere il leader del gruppo	non è detto che la guida/accompagnatore turistico sia anche il leader del gruppo
2769	Al fine di rendere possibile la comunicazione, il codice deve essere:	cambiato continuamente nel corso della conversazione	scelto alla fine della conversazione	scelto prima dell'inizio della conversazione
2770	Una famiglia è:	un gruppo primario	un gruppo secondario	il gruppo per antonomasia
2771	Indica la capacità di realizzare la comunicazione anche mediante gesti (cenni, mimica del volto, movimento mani, etc.):	la competenza cineasta	la competenza linguistica	la competenza cinese
2772	Il ruolo convergente in un gruppo è proprio di colui che promuove la:	coesione	scissione	conflittualità
2773	In sintesi, l'atto illocutorio è:	il raggiungimento di un dato effetto sull'ascoltatore	la produzione di una certa "forza" convenzionale	l'emissione di un significato
2774	Un gruppo secondario:	è sempre anche primario	può evolvere in gruppo primario	non può mai evolvere in gruppo primario
2775	Il modello lineare e tradizionale della comunicazione è costi rappresentabile:	emittente-ricevente	emittente-messaggio-ricevente	ricevente-messaggio-emittente
2776	Con la comunicazione si soddisfano anche:	bisogni sociali	entrambe le altre risposte	bisogni di tipo pratico
2777	Il maggiore rischio di una leadership creativa è di diventare:	ossessiva	possessiva	dispersiva, blanda, aperta a disconoscimenti interni e esterni
2778	Una comunicazione sana è caratterizzata dalla:	predominanza delle relazioni simmetriche e la presenza minima delle relazioni complementari	predominanza delle relazioni complementari	presenza sia di relazioni complementari che simmetriche
2779	Nella gestione di un gruppo, differenziare i gruppi:	contribuisce a rendere indomabile il gruppo	è assolutamente da evitare	permette una vita di gruppo più ordinata e prevedibile
2780	Il leader invisibile è quello che:	avverte i componenti del gruppo di eventuali rischi e pericoli per il gruppo stesso	si affida solo al suo istinto e non attua strategie di leadership	non avverte i componenti del gruppo di eventuali rischi e pericoli perché questo genere di leadership non può dar luogo a pericoli
2781	Durante una visita, l'accompagnatore/guida turistica si trova di fronte un turista particolarmente polemico. Qual è il comportamento corretto che il professionista deve assumere?	Evitare a sua volta di polemizzare, cercando di non replicare quando il turista polemizza	Deve esortarlo ad esprimersi	Dare importanza alla polemica del turista
2782	Uno dei ruoli più importanti nel gruppo è quello del:	gregario	nessuna delle altre risposte	leader
2783	In una comunicazione di tipo simmetrico:	non c'è ascolto da parte del ricevente	un interlocutore prevale sugli altri	nessun interlocutore prevale sugli altri
2784	All'interno di un gruppo, si può verificare una cosiddetta apatia degli astanti che consiste nella:	minor propensione a intervenire nelle situazioni di emergenza se sono presenti altre persone	propensione a intervenire nelle situazioni di emergenza anche se sono presenti altre persone	maggiore propensione a intervenire nelle situazioni di emergenza se sono presenti altre persone
2785	Per atto perlocutorio si intende:	l'atto di dire qualcosa	la produzione di determinati effetti	l'atto dell'ascolto attivo
2786	Dire che ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto e un aspetto di relazione significa dire che:	ogni atto comunicativo trasmette informazioni ma al tempo stesso impone un comportamento	ogni atto comunicativo trasmette un comportamento e null'altro	ogni atto comunicativo trasmette informazioni ma al tempo stesso non impone un comportamento
2787	Non è un atteggiamento proprio del ruolo convergente:	cercare a tutti i costi il conflitto	cercare il dialogo e la negoziazione	stimolare i silenziosi
2788	La relazione delle informazioni necessarie per la comprensione del messaggio impone che esse debbano essere:	pertinenti	la "pertinenza" non è una categoria fondamentale nella conversazione	anche non pertinenti

N.	Domanda	A	B	C
2789	Una volta individuati gli interlocutori e cosa si vuole che sappiano alla fine della visita, un accompagnatore/guida turistica deve:	decidere i punti fondamentali da comunicare e gli strumenti disponibili per farlo	decidere in quali termini esprimersi a seconda del luogo visitato	definire il programma della visita, comprendendo momenti colloquiali di svago
2790	Nella gestione di un gruppo, differenziare i gruppi:	è indifferente ai fini dell'insorgenza dei conflitti	può comunque determinare conflitti	non può mai determinare conflitti
2791	Seguendo il modello lineare, la comunicazione viene considerata come un comportamento spiegabile secondo la logica:	Domanda-Risposta	Risposta-stimolo-rumore	Stimolo-Risposta
2792	Una gruppo costituito da una guida turistica/accompagnatore turistico e i suoi clienti è un gruppo:	secondario	efficace	primario
2793	La qualità di informazioni necessarie per la comprensione del messaggio impone che esse debbano essere:	vere o non vere non importa: importante che il messaggio arrivi	vere e sostenute da prove adeguate per essere avvalorate	vere ma non sostenute da prove adeguate per essere avvalorate
2794	Interpretare correttamente la conversazione a cui due o più soggetti partecipano dipende da categorie quali:	qualità, quantità, efficacia, modo	modo, relazione, interazione, efficacia, numerosità	quantità, qualità, relazione, modo
2795	Il contesto in cui avviene la comunicazione:	ha un peso marginale nella relazione tra comunicanti	serve a chiarire ulteriormente la natura della relazione tra i comunicanti	non è un elemento considerato nell'analisi della comunicazione.
2796	La persuasione, nella comunicazione interpersonale, è:	uno strumento che utilizziamo ma è positivo o negativo in base all'uso che ne facciamo	uno strumento che utilizziamo, consapevoli che è un valore negativo	uno strumento che rimane inutilizzato perché è un valore negativo
2797	Ogni individuo ha la capacità di produrre e capire messaggi, quindi di interagire con altri soggetti, cioè ha quella che tecnicamente si definisce:	una competenza comunicativa	una competenza verbale	una competenza sublime
2798	Il feedback nella comunicazione è:	la risposta del ricevente	una distorsione nella comunicazione	il messaggio dell'emittente
2799	Per definirsi gruppo..	occorrono presupposti ben precisi che attengono al compito ma non anche alle finalità e alle dinamiche	occorrono presupposti ben precisi che attengono al compito, alle finalità, alle dinamiche	non occorrono presupposti ben precisi
2800	In sintesi, l'atto perlocutorio è:	l'emissione di un significato	il raggiungimento di un dato effetto sull'ascoltatore	la produzione di una certa "forza" convenzionale

2551 A	2579 A	2607 A	2635 B	2663 A	2691 B	2719 C	2747 B	2775 B
2552 A	2580 C	2608 A	2636 B	2664 A	2692 A	2720 C	2748 B	2776 B
2553 C	2581 A	2609 A	2637 C	2665 A	2693 A	2721 C	2749 B	2777 C
2554 B	2582 C	2610 A	2638 A	2666 A	2694 C	2722 C	2750 C	2778 C
2555 C	2583 C	2611 C	2639 C	2667 C	2695 B	2723 C	2751 A	2779 C
2556 C	2584 C	2612 A	2640 B	2668 C	2696 C	2724 C	2752 C	2780 A
2557 A	2585 B	2613 A	2641 A	2669 C	2697 B	2725 B	2753 A	2781 A
2558 A	2586 A	2614 C	2642 A	2670 A	2698 A	2726 C	2754 A	2782 C
2559 A	2587 C	2615 B	2643 B	2671 B	2699 C	2727 B	2755 A	2783 C
2560 A	2588 A	2616 B	2644 C	2672 A	2700 A	2728 A	2756 A	2784 A
2561 B	2589 B	2617 A	2645 B	2673 C	2701 A	2729 B	2757 B	2785 B
2562 B	2590 C	2618 A	2646 C	2674 A	2702 A	2730 C	2758 B	2786 A
2563 B	2591 C	2619 C	2647 A	2675 A	2703 C	2731 B	2759 A	2787 A
2564 A	2592 A	2620 B	2648 C	2676 A	2704 A	2732 A	2760 B	2788 A
2565 A	2593 B	2621 A	2649 B	2677 B	2705 A	2733 B	2761 A	2789 A
2566 C	2594 C	2622 B	2650 C	2678 A	2706 A	2734 C	2762 C	2790 B
2567 A	2595 B	2623 C	2651 A	2679 C	2707 B	2735 B	2763 A	2791 C
2568 C	2596 C	2624 C	2652 A	2680 A	2708 B	2736 C	2764 B	2792 A
2569 A	2597 C	2625 B	2653 C	2681 C	2709 A	2737 B	2765 A	2793 B
2570 C	2598 A	2626 A	2654 C	2682 A	2710 A	2738 A	2766 A	2794 C
2571 C	2599 C	2627 C	2655 A	2683 C	2711 B	2739 B	2767 B	2795 B
2572 C	2600 C	2628 A	2656 B	2684 A	2712 A	2740 A	2768 C	2796 A
2573 B	2601 A	2629 A	2657 A	2685 A	2713 B	2741 A	2769 C	2797 A
2574 B	2602 C	2630 C	2658 B	2686 A	2714 B	2742 C	2770 A	2798 A
2575 B	2603 C	2631 C	2659 A	2687 C	2715 A	2743 C	2771 C	2799 B
2576 A	2604 A	2632 B	2660 B	2688 C	2716 C	2744 A	2772 A	2800 B
2577 B	2605 B	2633 C	2661 C	2689 B	2717 B	2745 C	2773 B	
2578 B	2606 A	2634 C	2662 B	2690 C	2718 C	2746 C	2774 B	