

N.	Domanda	A	B	C
2551	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
2552	Un accompagnatore/guida turistica che si pone in maniera sacciente ma non competente, autoritaria ma non autorevole può provocare nel cliente:	una reazione di opposizione	nessuna reazione particolare	una reazione di timore reverenziale
2553	La struttura normativa del gruppo fa riferimento:	a nulla: non esiste una struttura normativa	alla definizione e condivisione delle norme di gruppo	alla leadership
2554	Gli scambi comunicativi:	sono organizzati come se seguissero una sorta di punteggiatura	non sono mai organizzati come se seguissero una sorta di punteggiatura	non si può parlare di punteggiatura in uno scambio, essendo la punteggiatura un elemento della comunicazione scritta
2555	L'incoraggiamento con espressioni di sostegno come la solidarietà e l'adesione alle proposte degli altri è proprio dei ruoli:	convergenti	operativi	divergenti
2556	Indica un atteggiamento del ruolo divergente:	superiorità attraverso disinteresse, il distacco, il sarcasmo e la distrazione	la proposta di nuove idee	l'armonizzazione delle differenze
2557	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 sublime	una competenza verbale	una competenza comunicativa
2558	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 emozioni	gestione delle impressioni	gestione delle parole e dei fatti
2559	Indica la capacità di produrre e interpretare segni verbali:	la competenza paralinguistica	la competenza linguistica	la competenza socioculturale
2560	Un gruppo è caratterizzato da:	da tutto tranne che da un rapporto di interdipendenza	da un rapporto di perfetta indipendenza l'uno dall'altro	un rapporto di interdipendenza
2561	Il rischio maggiore di un leader invisibile è di :	non ci sono rischi particolari, proprio perché è invisibile	ottenere molto consenso ma questo inficerebbe la sua efficacia	ottenere poco consenso interno
2562	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
2563	Può esserci una comunicazione verbale senza una comunicazione non verbale?	No, eccetto che nel caso che si resti immobile	Si, quasi sempre è così.	No, mai.
2564	Se sono un ottimo oratore e promuovo delle idee, l'altro si convincerà delle mie qualità. In questo caso avrò avviato un processo di:	rifiuto	attrazione	persuasione
2565	La comunicazione all'interno di un gruppo...	non può mai essere utilizzata per osservare i processi di gruppo	è indifferente all'osservazione dei processi di gruppo	può essere utilizzata per osservare i processi di gruppo
2566	Indica la capacità di variare il rapporto con lo spazio in cui avviene l'interazione:	la competenza comunicativa	la competenza prossemica	la competenza cineasta
2567	L'informazione principale ovvero il contenuto della comunicazione è:	la parola	il messaggio	la lettera
2568	Il gruppo..	è la somma delle varie persone che lo compongono	non è semplicemente 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
2569	La tecnica del "ricalco", ispirata agli studi di Erickson, consistente nell'"osservare, imparare e utilizzare il linguaggio del cliente" si basa sull'utilizzo:	del linguaggio e delle modalità rappresentazionali dell'interlocutore, in modo tale da entrare in sintonia con le sue modalità	sullo spersonalizzare completamente il proprio linguaggio	sull'imitazione dei gesti dell'interlocutore
2570	I gruppi si possono sciogliere perché:	hanno esaurito il loro ciclo di vita	entrambe le altre risposte	raggiunto gli obiettivi prefissi
2571	I ruoli in un gruppo...	sono ininfluenti	cambiano continuamente	rimangono più o meno stabili
2572	Il gruppo ha una struttura:	solo gerarchica	solo organizzativa	organizzativa, gerarchica, normativa

N.	Domanda	A	B	C
2573	Nell'interazione di tipo complementare si verifica una situazione nota come:	I and you	one up - one down	in e out
2574	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
2575	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
2576	Per gestire la fase di problem solving relativamente a un incidente verificatosi imprevedibilmente durante una visita guidata è necessario innanzitutto:	eliminare a monte le cause del problema	capire di quali strumenti abbiamo bisogno per risolvere il problema	non pensare ai rischi legati alla soluzione scelta
2577	Generalmente, un gruppo medio..	va dalle 30 alle 60 persone	25 alle 50 persone	va dalle 8 alle 15 persone
2578	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
2579	Indica la capacità di realizzare la comunicazione anche mediante gesti (cenni, mimica del volto, movimento mani, etc.):	la competenza cinesica	la competenza linguistica	la competenza cineasta
2580	La normalizzazione è un meccanismo di difesa dei gruppi che consiste:	moderare le proprie opinioni e condotta in rapporto alle opinioni e alle condotte degli altri	un fenomeno di convergenza spontaneo dei punti di vista	entrambe le altre risposte
2581	L'aspetto di "notizia" che contiene l'atto comunicativo riguarda:	i dati del comportamento che impone	il numero delle parole pronunciate	i dati della informazione
2582	Le difese di un gruppo sono quelle che:	sono messe in atto dal gruppo nella sua interezza	possono essere messe in atto anche dai singoli	possono essere messe in atto solo dai leader
2583	Nel modello lineare della comunicazione un "rumore" è:	un'interferenza che disturba la comunicazione	un'interferenza che agevola la comunicazione	qualcosa di assordante
2584	Sul modo in cui un individuo interagisce con gli altri e sui messaggi che gli altri significativi ci inviano si basa:	la soddisfazione dei bisogni pratici	il senso di identità	il senso di pudore
2585	Sintetizza in due parole le caratteristiche del ruolo convergente:	conflitto e aggressività	ascolto e disinteresse	mediazione e negoziazione
2586	Una guida che sia un "bravo comunicatore" riduce:	la possibilità di fare domande da parte del cliente	la distanza emotiva, improntando la relazione alla massima confidenza	l'asimmetria, adattando il proprio codice a quello dell'interlocutore
2587	La sintassi 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
2588	Il 3° assioma della comunicazione ci consente di:	definire ciò che si considera come causa di un comportamento	entrambe le altre risposte	distinguere la causa di un comportamento dall'effetto
2589	Il livello espressivo scelto dall'emittente rappresenta:	il messaggio	la parola	il registro linguistico
2590	Stimolare il gruppo a proporre nuove idee e suggerimenti concreti così come la richiesta di chiarimenti è proprio dei ruoli:	divergenti	operativi	pseudo-convergenti
2591	Secondo il 5° assioma della comunicazione, le interazioni tra comunicanti possono essere:	complementari e supplementari	simmetriche e complementari	trasversali e parallele
2592	La "punteggiatura di sequenza di eventi" serve a:	non c'è alcuna punteggiatura di questo genere	a definire la sintassi di una comunicazione	organizzare la sequenza di comportamenti nella comunicazione
2593	Il ruolo convergente in un gruppo è proprio di colui che promuove la:	scissione	coesione	conflittualità
2594	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
2595	In sintesi, l'atto illocutorio è:	il raggiungimento di un dato effetto sull'ascoltatore	l'emissione di un significato	la produzione di una certa "forza" convenzionale
2596	Il 2° assioma chiarisce che all'interno di ogni comunicazione vanno distinti due livelli:	emittente e ricevente	contenuto e relazione	feedback e messaggio

N.	Domanda	A	B	C
2597	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:	6° assioma della comunicazione	2° assioma della comunicazione	1°assioma della pragmatica
2598	Nella comunicazione, le relazioni cosiddette complementari si basano:	su posizioni diverse tra i due comunicanti definite one-up e on-down	sulla distanza fisica tra i due comunicanti	sull'uguaglianza delle posizioni dei comunicanti
2599	La deindividuaione è:	una difesa del gruppo caratterizzata da sensazione di anonimato, responsabilità diffusa, sottovalutazione e trasgressione delle norme istituzionali	il potenziamento della propria identità	un meccanismo contrario alla "difesa"
2600	Gli assiomi della comunicazione sono:	meno di 4	più di 4	4
2601	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
2602	Un accompagnatore/guida turistica che si trovi di fronte un turista particolarmente timido che tende ad isolarsi deve:	porgli domande difficili per spingerlo a parlare	ignorarlo, per non sottolineare la sua timidezza	metterlo a proprio agio e fare in modo da coinvolgerlo nella discussione del gruppo
2603	E' importante che un accompagnatore/guida turistica nello svolgimento del suo lavoro mostri empatia?	Si, l'empatia mira ad instaurare la relazione con l'interlocutore e la fiducia attraverso l'attenzione ai contenuti	Si, deve cercare di ottimizzare il processo della comunicazione individuando gli argomenti effettivamente rilevanti	No, l'importante è un'esposizione chiara e gradevole del contenuto
2604	Casi come "potresti fare il silenzio?" , "mi passi il sale", sono atti linguistici che hanno alla base una motivazione è cioè:	la spontaneità	il comando	la cortesia
2605	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!
2606	Il leader motivante è in particolare:	istintivo ma non determinato	deciso e istintivo, netto e determinato	deciso ma anche propenso a lasciare molto se non tutto al caso
2607	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
2608	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
2609	La leadership invisibile ha elementi in comune con:	la leadership coinvolgente	la leadership organizzativa	la leadership opportunistica
2610	La leadership creativa si caratterizza per:	una visione per niente creativa, seguendo rigide regole della gestione del gruppo	soluzioni standardizzate alle emergenze	una visione inventiva, originale del gruppo e delle attività, riflessiva nella comprensione, acuta e geniale nelle soluzioni
2611	L'interazione che attuano due o più individui si basa anche:	su quello che dice uno solo dei soggetti	sul feedback reciproco	su tutto tranne che sul feedback
2612	La dinamica dell'azione, ovvero attuazione di un compito, prevede che il gruppo si confronti con:	la fantasia	il desiderio	la realtà
2613	Nella valutazione del significato del messaggio comunicato è necessario:	distinguere accuratamente tra fatti oggettivi e opinioni basate soltanto su convinzioni personali	confondere fatti oggettivi e convinzioni personali	non considerare affatto gli elementi oggettivi
2614	Gli individui assumono reciprocamente i rispettivi punti di vista e giungono così a condividere un comune universo di riferimento. Ciò definisce:	l'intercultura	l'intersoggettività	l'interdipendenza
2615	Il rischio maggiore di un leader affettivo relazionale è di diventare:	nemico di tutti	non si corrono grossi rischi	invischiante e manipolatorio
2616	Nella conduzione di un gruppo di lavoro, il leader deve:	mostrare empatia, saper ascoltare, formulare le domande giuste, riassumere, riflettere	connettere e monitorare i contributi di tutti i partecipanti, coordinare	entrambe le altre risposte
2617	La dinamica della "decisione" in un gruppo implica:	entrambe le altre risposte	la scelta di fare qualcosa	l'esclusione di qualcosa
2618	La funzione della comunicazione di un accompagnatore/guida turistica è di tipo:	informativo, in quanto si comunica allo scopo di spiegare o scoprire qualcosa	strumentale, perché serve solo a lavorare	di alleviamento dell'ansia, poiché contribuisce a limitare l'ansia da prestazione

N.	Domanda	A	B	C
2619	Generalmente, un gruppo piccolo ..	va dalle 10 alle 30 persone	15 alle 50 persone	va dalle 4 alle 8 persone
2620	Un gruppo è un insieme di individui che:	si riconoscono come gruppo ma non intessono tra loro delle relazioni di reciproca influenza	si riconoscono come gruppo ed intessono tra loro delle relazioni di reciproca influenza	non si riconoscono come gruppo ma intessono tra loro delle relazioni di reciproca influenza
2621	Sono meccanismi del disimpegno morale nella conduzione di un gruppo:	nessuna delle altre risposte	sopravalutazione e individuazione delle conseguenze	sottovalutazione e distorsione delle conseguenze
2622	La leadership affettiva-relazionale si basa soprattutto:	sulle persone ma con poco spazio alle relazioni	né sulle persone né sulle relazioni	sulle relazioni e sulle persone
2623	Un gruppo è un insieme di persone che:	non realizzano rapporti interdipendenti al solo fine di perseguire uno scopo comune	realizzano rapporti anche non interdipendenti al fine di perseguire uno scopo comune	realizzano rapporti interdipendenti al fine di perseguire uno scopo comune
2624	In un gruppo formato da guida/accompagnatore turistico e clienti ..	la guida/accompagnatore turistico è sempre il leader	non è detto che la guida/accompagnatore turistico sia anche il leader del gruppo	la guida/accompagnatore turistico non deve mai essere il leader del gruppo
2625	Un accompagnatore/guida turistica si accorge che uno dei turisti mostra segni di noia e insofferenza. In questo caso, il professionista deve:	ignorarlo, se non dà fastidio agli altri	coinvolgerlo nella discussione	chiedergli direttamente il motivo del suo atteggiamento annoiato
2626	Le posizioni all'interno di un gruppo compongono una gerarchia. L'affermazione è:	falsa	vera, ma solo se parliamo di gruppi di notevoli dimensioni, a partire dalle 100 persone	vera
2627	Con la comunicazione si soddisfano anche:	bisogni di tipo pratico	entrambe le altre risposte	bisogni sociali
2628	Nella comunicazione, il ricevente è:	sinonimo di emittente	colui a cui è diretto il messaggio dell'emittente	colui che riceve il feedback
2629	Nella comunicazione, la simmetria e la complementarità sono "buone" o "cattive" in sé?	Le comunicazioni simmetriche sono sempre buone	Non sono né buone né cattive, entrambe sono necessarie, nella loro alternanza	Le comunicazioni simmetriche non sono mai buone
2630	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
2631	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
2632	Una caratteristica positiva nella gestione dei gruppi è:	la coesione	l'educazione	la conflittualità
2633	La comunicazione soddisfa:	bisogni	desideri	sogni
2634	Una delle caratteristiche della leadership è:	la capacità di essere carismatico	la capacità di farsi ascoltare senza affatto essere carismatico	essere autoritario!
2635	Il leader opportunistica è quello che:	non costruisce l'azione ma la lascia evolversi dando qualche aggiustamento, senza però lasciare spazio agli individui	costruisce l'azione senza dare spazio ai membri del gruppo	non costruisce l'azione ma la lascia evolversi dando qualche aggiustamento e lasciando spazi agli individui
2636	Nella gestione di un gruppo, differenziare i gruppi:	è assolutamente da evitare	permette una vita di gruppo più ordinata e prevedibile	contribuisce a rendere indomabile il gruppo
2637	Ad un problema sorto improvvisamente durante una visita guidata applicheremo:	le tecniche del decision making e della concerns analysis	la tecnica della pianificazione e prevenzione dei problemi	nessuna tecnica particolare e ci si affida semplicemente al buon senso
2638	L'interazione riguarda situazioni in cui:	un soggetto è presente fisicamente	due o più soggetti possono anche non essere presenti fisicamente	due o più soggetti sono presenti contemporaneamente
2639	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
2640	In sintesi, l'atto locutorio è:	l'effetto sull'ascoltatore	l'emissione di un significato	la produzione di una certa "forza" convenzionale
2641	Le finalità del gruppo devono essere:	non necessariamente comuni	comuni e più o meno dichiarate ed esplicite	dichiarate ed esplicite sempre, ma non necessariamente comuni
2642	In una comunicazione di tipo simmetrico:	non c'è ascolto da parte del ricevente	nessun interlocutore prevale sugli altri	un interlocutore prevale sugli altri
2643	Il contro-leader è colui che:	non fa parte del gruppo	contrasta il leader	non vuole prendere il posto del leader

N.	Domanda	A	B	C
2644	La comunicazione analogica si basa sulla:	somiglianza	diversità	differenza
2645	Il silenzio è una forma di comunicazione?	No, affatto	Sì, secondo il 1° assioma della comunicazione	No, per comunicare ci vuole la parola
2646	E' un cosiddetto "rumore fisiologico" nella comunicazione:	una malattia	un mezzo pesante che passa mentre conversiamo	una telefonata che arriva mentre conversiamo
2647	Un accompagnatore/guida turistica che nello svolgimento del proprio compito abbia uno stile passivo è un professionista:	sempre accondiscendente con gli altri che ha paura di dire no	che mostra un atteggiamento di stanchezza nei confronti dei clienti	che non ha voglia di lavorare
2648	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
2649	Nel modello lineare della comunicazione si parla di rumore fisiologico quando ci riferiamo a:	fattori biologici che favoriscono una ricezione accurata	fattori biologici che interferiscono con una ricezione accurata	fattori genetici che subentrano nell'atto linguistico, distorcendo completamente la realtà, non solo linguistica
2650	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"
2651	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:	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	porre domande al turista per farlo rendere conto che sta parlando in modo confuso
2652	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
2653	Non è un atteggiamento proprio del ruolo convergente:	cercare a tutti i costi il conflitto	stimolare i silenziosi	cercare il dialogo e la negoziazione
2654	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
2655	Il registro linguistico alto o formale si usa:	nelle comunicazioni familiari	nelle comunicazioni ufficiali	con amici
2656	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
2657	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
2658	L'aspetto di "relazione" che contiene l'atto comunicativo riguarda:	non vi è alcun aspetto di relazione	il perché deve essere assunto quel messaggio	il come deve essere assunto quel dato messaggio e rinvia alla relazione tra i partecipanti della comunicazione
2659	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:	riferimento	status	dimensionamento
2660	Per atto locutorio si intende:	l'atto di dire qualcosa	l'atto dell'ascoltare	l'atto di non dire niente
2661	La persuasione, nella comunicazione interpersonale:	è sempre un fenomeno positivo	non è di per sé un fenomeno negativo o positivo	è sempre un fenomeno negativo
2662	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, 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
2663	Tra le dinamiche del gruppo, la nascita è quella caratterizzata da:	desiderio ma non paura	desiderio e paura	rapporti di amicizia
2664	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
2665	La leadership opportunistica si caratterizza per:	non esiste questa tipologia di leadership	non sapere ottimizzare energie con fermezza e stabilità	ottimizzare le energie ma è al tempo stesso leggera e blanda
2666	In una comunicazione caratterizzata da relazione simmetrica il rischio è legato:	alla fissazione dei ruoli degli interlocutori	al contenuto del messaggio metaforico	allo sviluppo della competitività tra gli interlocutori

N.	Domanda	A	B	C
2667	La leadership coinvolgente si caratterizza per essere:	per niente istrionica ma molto narcisistica	blanda e debole	carismatica e istrionica, a tratti narcisistica
2668	Uno dei ruoli più importanti nel gruppo è quello del:	gregario	nessuna delle altre risposte	leader
2669	Lo stadio esecutivo e operativo, lo standard di produttività si collocano nella:	fase di realizzazione degli standard	fase di esecuzione del compito	fase di formazione
2670	Indica la capacità di interpretare correttamente le situazioni sociali, i rapporti di ruolo e gli elementi che caratterizzano una cultura:	la competenza socioeconomica	la competenza storico-artistica	la competenza socioculturale
2671	Un vantaggio della comunicazione orale è:	la sua volatilità	il feedback - segnale di ritorno o restituzione - che il ricevente normalmente trasmette al suo interlocutore	il fatto che rimane traccia di ciò che è detto
2672	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
2673	Il primo assioma della comunicazione sostiene che:	non si può non comunicare	non si può comunicare se si sta da soli con un bambino	non si può comunicare
2674	Gesti, espressioni del viso, inflessione della voce sono elementi della:	comunicazione non verbale	comunicazione verbale	comunicazione pseudo-verbale
2675	Nella conduzione di un gruppo, qual è il modo più efficace per mitigare il ruolo del contro-leader?	Non dargli il giusto spazio affinché sia allontanato dal gruppo	Dargli il giusto spazio affinché venga riconosciuto come membro del gruppo, vicino a quello primario	Dargli il giusto spazio in modo che commetta errori e si allontani da solo
2676	Un'interazione di tipo complementare prevede che gli interlocutori siano:	sordi rispetto al messaggio dell'emittente	su piani diversi	sullo stesso piano
2677	Un registro linguistico basso o informale si adotta:	con persone con le quali si ha confidenza	in conversazioni ufficiali	in situazioni non confidenziali
2678	Non è una caratteristica della leadership nella gestione di un gruppo:	intolleranza	obiettivi e compiti chiari	attenzione alla programmazione
2679	Il leader invisibile è quello che:	non avverte i componenti del gruppo di eventuali rischi e pericoli perché questo genere di leadership non può dar luogo a pericoli	si affida solo al suo istinto e non attua strategie di leadership	avverte i componenti del gruppo di eventuali rischi e pericoli per il gruppo stesso
2680	L'organizzazione pratica delle attività di animazione è proprio del ruolo:	non operativo	operativo	manuale
2681	Una comunicazione sana è caratterizzata dalla:	predominanza delle relazioni complementari	predominanza delle relazioni simmetriche e la presenza minima delle relazioni complementari	presenza sia di relazioni complementari che simmetriche
2682	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
2683	Un accompagnatore/guida turistica che mostri un atteggiamento di ascolto attivo deve essere selettivo perché:	deve selezionare bene le agenzie con le quali lavorare per non incorrere in problemi	deve ottimizzare il processo della comunicazione individuando gli argomenti effettivamente rilevanti	deve saper scegliere gruppi omogenei per cultura e istruzione
2684	Il feedback nella comunicazione è:	il messaggio dell'emittente	la risposta del ricevente	una distorsione nella comunicazione
2685	Se è vero che un individuo non può scegliere di non comunicare, è altrettanto vero che può:	scegliere le modalità comunicative	scegliere di stare zitto	non è possibile alcuna scelta
2686	Un insieme di persone:	può dirsi sempre gruppo, se almeno due di loro si conoscono bene	costituisce sempre un gruppo	non necessariamente può dirsi gruppo
2687	L'identità di un gruppo si forma:	semplicemente dallo stare insieme	solo dalle relazioni tra le identità individuali anche senza che avvenga scambio di alcun genere	dallo scambio e dalle relazioni che avvengono tra le varie individualità
2688	Nella conduzione di un gruppo, è consigliabile allontanare il contro-leader?	Sì, perché allontanato questi nessun altro attenderà al ruolo del leader	No, perché non è un pericolo vero per il leader	No, perché quasi certamente qualcuno ne prenderà il posto
2689	Dire che un qualsiasi comportamento ha valore di messaggio significa dire che:	i comportamenti non hanno affatto valore di messaggio!	non influenza l'interlocutore	influenza l'interlocutore

N.	Domanda	A	B	C
2690	La relazione delle informazioni necessarie per la comprensione del messaggio impone che esse debbano essere:	anche non pertinenti	la "pertinenza" non è una categoria fondamentale nella conversazione	pertinenti
2691	Qualsiasi comportamento ha valore di messaggio. L'affermazione è:	falsa, lo dice la pragmatica della comunicazione	vera, lo dicono gli assiomi della comunicazione	falsa del tutto
2692	Il modello lineare e tradizionale della comunicazione è costi rappresentabile:	emittente-messaggio-ricevente	emittente-ricevente	ricevente-messaggio-emittente
2693	Dire che ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto e un aspetto di relazione significa dire che:	ogni atto comunicativo trasmette un comportamento e null'altro	ogni atto comunicativo trasmette informazioni ma al tempo stesso non impone un comportamento	ogni atto comunicativo trasmette informazioni ma al tempo stesso impone un comportamento
2694	Un accompagnatore/guida turistica che sappia ascoltare è una guida:	che non interpreta soggettivamente i messaggi del cliente	che interpreta a modo suo il messaggio del cliente e gli risponde in base al proprio codice	che non ha problemi di udito
2695	Il feedback consente di:	creare distorsioni nel messaggio	peggiore la comunicazione	migliorare la comunicazione
2696	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	continuo e circolare, in cui si alternano i messaggi e le risposte	non si instaura nessun tipo di processo
2697	La relazione:	impone la compresenza degli individui in relazione	non può esistere senza la presenza fisica	può esistere senza la presenza fisica
2698	La pragmatica studia:	le relazioni formali di un segno con l'altro	le relazioni dei segni con gli oggetti cui si applicano	le relazioni dei segni con gli interpretanti
2699	Nell'ambito del linguaggio non verbale, l'enfasi, il ritmo e il tono fanno parte del:	linguaggio puro e semplice	linguaggio non vocale	linguaggio vocale
2700	Il valore della persuasione nella comunicazione interpersonale dipende:	il valore non dipende da nulla: è sempre negativo!	dall'estetica dell'interlocutore	dalla finalità che il persuasore si prefigge
2701	Un gruppo può essere:	primario e secondario	primario, secondario, inferiore, superiore	inferiore e superiore
2702	Generalmente, ogni gruppo si muove secondo un movimento:	tra differenziazione e comunione	di sola differenziazione	di sola comunione
2703	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
2704	E' un cosiddetto "rumore esterno" della comunicazione:	la temporanea perdita di udito	un elicottero che passa mentre conversiamo	un deficit nell'abilità di comprensione
2705	Nella comunicazione, l'emittente è:	la persona che produce il messaggio iniziale di una comunicazione	la persona a cui è rivolto il messaggio	la persona che emette il feedback
2706	In generale, le premesse di un gruppo sono così sintetizzabili:	interdipendenza, obiettivo comune, bisogno di appartenenza	efficacia ed efficienza	qualità e quantità
2707	Un'interazione tra presidente di una società e quadro è di tipo:	trasversale	simmetrica	complementare
2708	Può esserci una comunicazione non verbale senza una comunicazione verbale?	No, non può mai esserci	Dipende molto dal contesto nel quale si svolge la comunicazione	Sì, perché è la forma di comunicazione più diretta e primitiva
2709	Un linguaggio può essere:	solo verbale	verbale e non verbale ma mai misto	verbale, non verbale e misto
2710	Nella gestione di un gruppo, differenziare i gruppi:	non è affatto funzionale al raggiungimento degli obiettivi	è funzionale al raggiungimento degli obiettivi	è del tutto ininfluenza ai fini del raggiungimento degli obiettivi
2711	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 nascita	fase di conflitto	fase di formazione
2712	Un gruppo è un insieme di:	solo due persone che condivide uno scopo comune	almeno quattro persone che condivide scopi diversi	due o più persone che condivide uno scopo comune
2713	Linguaggi che adottano sia segni visivi che parole sono:	non verbali	misti	verbali
2714	La leadership organizzativa è centrata:	sul controllo, funzionalità e responsabilità	sulle dinamiche di attivazione	su una visione creativa del gruppo
2715	In un gruppo, il senso di frustrazione che comporta una perdita della motivazione, è legato al pensiero del:	tutto può cambiare	tutto scorre	nulla può cambiare

N.	Domanda	A	B	C
2716	Gli scambi comunicativi:	non si può parlare di sequenza in uno scambio di comunicazione	non costituiscono una sequenza interrotta	costituiscono una sequenza interrotta
2717	Le persone che sono in un certo contesto si influenzano necessariamente a vicenda. In questo senso, possiamo parlare di:	comunicazione persuasiva	comunicazione seducente	comunicazione non verbale
2718	Per atto perlocutorio si intende:	l'atto dell'ascolto attivo	la produzione di determinati effetti	l'atto di dire qualcosa
2719	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
2720	Per una efficace comunicazione tra due persone il codice deve essere:	cambiato continuamente nel corso della conversazione	lo stesso per emittente e ricevente	diverso per emittente e ricevente
2721	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	maggiore 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
2722	La comunicazione numerica riguarda l'uso :	di numeri e aritmetica	delle parole	dei segni non verbali
2723	Un gruppo secondario:	può evolvere in gruppo primario	è sempre anche primario	non può mai evolvere in gruppo primario
2724	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
2725	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
2726	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
2727	L'orientamento spaziale e la distanza interpersonale fanno parte del linguaggio?	Sì, fanno parte del linguaggio verbale e non vocale	No, fanno parte del linguaggio non verbale e vocale	Sì, fanno parte del linguaggio non verbale e non vocale
2728	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
2729	In un atto comunicativo è possibile identificare le sequenze:	solo di chi parla	solo di chi risponde	di chi parla e di chi risponde
2730	Seguendo il modello lineare, la comunicazione viene considerata come un comportamento spiegabile secondo la logica:	Domanda-Risposta	Stimolo-Risposta	Risposta-stimolo-rumore
2731	Un gruppo cosiddetto primario è quello in cui:	i membri non sono uniti da vincoli di natura emotiva	i membri sono uniti da vincoli di natura passionale	i membri sono uniti da vincoli di natura emotiva
2732	I ruoli cosiddetti operativi nella gestione di un gruppo sono funzionali alla:	soluzione del compito	all'autoreferenzialità	allo sviluppo di conflittualità
2733	Secondo la prospettiva sociolinguistica, il rapporto tra messaggi, frasi e contesti si basa sull'analisi della:	la grammaticalità delle frasi	appropriatezza delle frasi	l'educazione
2734	Il contesto in cui avviene la comunicazione:	serve a chiarire ulteriormente la natura della relazione tra i comunicanti	ha un peso marginale nella relazione tra comunicanti	non è un elemento considerato nell'analisi della comunicazione.
2735	Intervenire continuamente in un gruppo, richiamando continuamente su di sé l'attenzione e esibendo autoreferenzialità è proprio dei ruoli:	divergenti	convergenti	operativi
2736	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
2737	Un'interazione di tipo simmetrico prevede che gli interlocutori siano:	complementari	sullo stesso piano	su livelli diversi
2738	Nei grandi gruppi può capitare che il contro leader:	non formi alcun sottogruppo	formi un sottogruppo che lo segue e lo sostiene	formi un sottogruppo di individui che però non lo sostengono

N.	Domanda	A	B	C
2739	Un accompagnatore/guida turistica assertivo è:	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	autoritaria, che parla molto e ascolta poco
2740	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
2741	Nella comunicazione il canale è:	lo strumento utilizzato per comunicare	il codice della comunicazione	sinonimo di emittente
2742	Generalmente, un gruppo grande...	va dalle 3 persone in su	va dalle 2 persone in più	va dalle 16 persone in su
2743	I ruoli in un gruppo servono:	a ben poco	allo scioglimento del gruppo	alla sopravvivenza del gruppo
2744	Il maggiore rischio di una leadership motivante è di diventare:	intimidatoria	possessiva	blanda
2745	La struttura organizzativa del gruppo fa riferimento:	alla definizione della posizione e delle competenze dei vari membri	esclusivamente alla leadership	alla condivisione delle regole
2746	Lavorare in gruppo..	modifica gli equilibri dei comportamenti ma non richiede un cambiamento continuo	modifica gli equilibri dei comportamenti e richiede un cambiamento continuo	non modifica gli equilibri dei comportamenti e richiede un cambiamento continuo
2747	Un professionista del turismo, per sfruttare coscientemente le possibilità offerte dalla comunicazione, deve definire con esattezza:	a chi si rivolge e l'obiettivo	la postura da assumere	la scelta dei luoghi da visitare
2748	Una volta individuati gli interlocutori e cosa si vuole che sappiano alla fine della visita, un accompagnatore/guida turistica deve:	decidere in quali termini esprimersi a seconda del luogo visitato	decidere i punti fondamentali da comunicare e gli strumenti disponibili per farlo	definire il programma della visita, comprendendo momenti colloquiali di svago
2749	La comunicazione analogica comprende:	tutta la comunicazione soggettiva	tutta la comunicazione verbale	tutta la comunicazione non verbale
2750	L'insieme delle regole utilizzate per comunicare è chiamato:	manuale	codice	feedback
2751	Una famiglia è:	un gruppo secondario	il gruppo per antonomasia	un gruppo primario
2752	Un accompagnatore/guida turistica che si trovi di fronte un turista particolarmente disgressivo deve:	ignorarlo del tutto	sottolineare gli errori che commette in modo da scoraggiarlo	richiamarlo sempre al tema di cui si sta discutendo
2753	L'aggressività che si manifesta con attacchi indiretti o mostrando insoddisfazione o ironizzando sono tutte caratteristiche di un ruolo:	operativo	leader	divergente
2754	Il leader coinvolgente è quello che:	si fa sedurre dai componenti del gruppo	conquista il gruppo come se fosse un suo pubblico; è consensuale e seduttivo	non rimane fermo sulle sue convinzioni ma si sposta verso la maggioranza
2755	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
2756	All'interno di un gruppo, il ruolo di chi enfatizza la diversità, il dissenso e la singolarità è un ruolo cosiddetto:	leader	convergente	divergente
2757	Una scorretta comunicazione dell'accompagnatore/guida turistica può provocare nel cliente:	un aumento della stima dell'interlocutore	un'esplosione di rabbia	un messaggio di disconferma che fa considerare la guida non credibile
2758	Le fasi del ciclo di vita completo di un gruppo sono:	formazione e conclusione/scioglimento	formazione, conflitto, evoluzione, esecuzione compito, conclusione e scioglimento	formazione, conflitto, evoluzione, esecuzione compito ma non scioglimento perché, se è coeso, il gruppo non si scioglie!
2759	Indica la capacità di usare intenzionalmente un atto linguistico per realizzare gli scopi della comunicazione:	la competenza non verbale	la competenza performativa	la competenza valutativa
2760	Non è una caratteristica della leadership nella gestione di un gruppo:	comprensione	carisma	presunzione
2761	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	nessuna delle altre risposte	una colpevolizzazione collettiva, una sorta di forte connessione tra pensiero e azione
2762	Il maggiore rischio di una leadership creativa è di diventare:	possessiva	ossessiva	dispersiva, blanda, aperta a disconoscimenti interni e esterni

N.	Domanda	A	B	C
2763	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.
2764	Indica un atteggiamento del ruolo convergente:	rendere difficile la comunicazione	ricerca del conflitto	sdrammatizzare spersonalizzare conflitti
2765	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?	Dare importanza alla polemica del turista	Evitare a sua volta di polemizzare, cercando di non replicare quando il turista polemizza	Deve esortarlo ad esprimersi
2766	Il maggiore rischio di una leadership opportunistica è di:	entrambe le altre risposte	diventare assenza di leadership	innescare un meccanismo di demotivazione dei componenti del gruppo
2767	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
2768	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:	con richieste mirate, volte a inquadrare meglio l'oggetto	dandogli una risposta generica sul monumento ed evitargli una brutta figura	facendo finta di niente per non metterlo in imbarazzo rispetto al gruppo
2769	Nel modello lineare della comunicazione si parla di rumore esterno quando ci riferiamo a:	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	tutti quei fattori al di fuori del ricevente che impediscono una corretta percezione di ciò che viene detto
2770	Non è un atteggiamento proprio del ruolo operativo	la ricerca del disaccordo	la richiesta di opinioni	ascolto e interesse per tutte le posizioni
2771	Al fine di rendere possibile la comunicazione, il codice deve essere:	scelto prima dell'inizio della conversazione	scelto alla fine della conversazione	cambiato continuamente nel corso della conversazione
2772	Un leader ideale di un gruppo deve essere:	autorevole e accogliente	spontaneo e tutto verrà da sé	autoritario e distaccato
2773	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
2774	La leadership invisibile si basa:	sulla libertà di azione dei componenti del gruppo	sul dare regole fisse e rigide senza dare l'impressione di farlo	non esiste questa tipologia di leadership
2775	Il 4° assioma della comunicazione prevede:	una comunicazione analogica e una numerica	il soggetto e l'oggetto	l'emittente e il ricevente
2776	Una gruppo costituito da una guida turistica/accompagnatore turistico e i suoi clienti è un gruppo:	efficace	secondario	primario
2777	Una caratteristica positiva della leadership affettiva-relazionale è quella di:	non valorizzare comportamenti socio - solidali in modo che ognuno sia sempre spronato a dare il massimo	nessuna delle altre risposte	valorizzare comportamenti socio-solidali all'interno o all'esterno del gruppo
2778	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
2779	Il leader creativo è quello che in particolare:	più che dare incarichi, raccoglie libertà individuali, riconoscendole e potenziandole	dà ruoli fissi e standardizzati ai componenti	lascia tutta alla creatività senza seguire alcuna regola che solitamente governa i gruppi
2780	La persuasione, nella comunicazione interpersonale, è:	uno strumento che rimane inutilizzato perché è un valore negativo	uno strumento che utilizziamo, consapevoli che è un valore negativo	uno strumento che utilizziamo ma è positivo o negativo in base all'uso che ne facciamo
2781	Il 3° assioma della comunicazione introduce:	il concetto di "comunicanti"	il concetto di "sequenza"	il concetto di "punteggiatura"
2782	I modi di punteggiare una sequenza di eventi comunicativi sono molto diversi e..	possono essere omessi	possono generare conflitti di relazione	possono evitare conflitti di relazione senza eccezioni
2783	Secondo Grice, nell'analisi della conversazione, i soggetti coinvolti agiscono rispettando un:	principio di cooperazione	principio di comunicazione	principio di solidarietà
2784	La semantica studia:	le relazioni dei segni con gli oggetti cui si applicano	le relazioni dei segni con gli interpretanti	le relazioni formali di un segno con l'altro
2785	La "pragmatica della comunicazione" si deve alla:	Scuola di Palo Alto	Scuola della Gestalt	alla psicologia cognitivo-comportamentale

N.	Domanda	A	B	C
2786	Indica la capacità di produrre, interpretare elementi che modulano la comunicazione, come l'enfasi, la cadenza della pronuncia, le risate:	la competenza paralinguistica	la competenza performativa	la competenza linguistica
2787	Le difese di un gruppo sono quelle messe in atto per:	controllare, rallentare o arrestare un processo di cambiamento	mediare le diverse conflittualità che insorgono	rafforzare, sviluppare e incoraggiare un processo di cambiamento
2788	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
2789	Il leader organizzativo è colui che:	non si pone il problema della responsabilità degli eventi	si sente responsabile degli eventi	non è mai responsabile degli eventi
2790	Nella comunicazione, le relazioni cosiddette simmetriche si basano:	sull'uguaglianza delle posizioni dei comunicanti	su posizioni diverse tra i comunicanti	sulla distanza fisica tra i due comunicanti
2791	La leadership motivante è uno stile centrato:	su una visione inventiva	sulla seduzione e null'altro	sulle dinamiche di attivazione, produzione e reattività primaria
2792	L'obiettivo di un leader affettivo - relazionale è quello di :	promuovere l'affiliazione gruppeale e l'unità interna	non esiste un leader affettivo - relazionale	non promuovere né l'affiliazione al gruppo né l'unità
2793	Nella gestione di un gruppo, differenziare i gruppi:	non può mai determinare conflitti	è indifferente ai fini dell'insorgenza dei conflitti	può comunque determinare conflitti
2794	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
2795	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 conflitto	fase di scioglimento
2796	Un'interazione di tipo complementare è quella tra:	colleghi che hanno la stessa funzione e mansione	vertici di un'azienda	dipendenti e superiori
2797	Esistono diversi modelli di leadership nella gestione di un gruppo. L'affermazione è:	vera in parte	vera	falsa
2798	Il maggiore rischio di una leadership organizzativa è di diventare :	blanda e debole	oppressiva, ossessiva, fredda e inespressiva	dispersiva
2799	Il gruppo è..	la somma delle persone che lo compongono	il risultato dell'interazione tra le parti	nessuna delle altre risposte
2800	La differenza tra relazione e interazione sta nel fatto che:	entrambi necessitano della presenza fisica degli interlocutori, quindi non vi è differenza	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	nella relazione è necessaria la compresenza fisica che è invece non è necessaria nell'interazione

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