

При выполнении заданий с кратким ответом впишите в поле для ответа цифру, которая соответствует номеру правильного ответа, или число, слово, последовательность букв (слов) или цифр. Ответ следует записывать без пробелов и каких-либо дополнительных символов.

Если вариант задан учителем, вы можете вписать или загрузить в систему ответы к заданиям с развернутым ответом. Учитель увидит результаты выполнения заданий с кратким ответом и сможет оценить загруженные ответы к заданиям с развернутым ответом. Выставленные учителем баллы отобразятся в вашей статистике.

1. Легенда о том, что страус закапывается головой в песок в случае внезапной опасности, зародилась еще во времена Римской Империи. Согласно рассказам тех времен, страус прячет голову в песок для того, чтобы обезопасить себя. Так он меньше бросается в глаза со своей длинной шеей. Сквозь столетия дошла к нам эта забавная фраза «Закапывать голову в песок».

2. Что же делают страусы на самом деле, когда видят перед собой опасность?

3. Страусы — уникальные пернатые. В связи с тем, что они могут, бегая, разогнаться до скорости в 70 километров в час, они, в случае возникновения опасности, просто-напросто убегают.

4. Если опасность не столь существенная, страус, на самом деле, может дать серьезный отпор обидчику. Его лапы вместе с крепкими и длинными когтями являются мощным оружием. Если же источник опасности находится недалеко от страуса, и опасность достаточно серьезна, а избежать ее нет возможности, то страус может просто упасть на землю и не шевелиться, при этом вытянув шею по земле, притворившись мертвым. К тому же цвет перьевого покрова страуса замечательно сочетается с цветом почвы.

5. Миф о том, что страусы зарывают голову в песок, возник вследствие того, что страусы, на самом деле, просто наклоняются головой к песку, чтобы съесть его, а не потому, что они прячут в него голову. Согласно проведенным исследованиям, считается, что песок они употребляют для обеспечения процесса измельчения жесткой еды в своем желудке.

6. Голову в песок страусы могут прятать и в том случае, когда им докучают паразиты. Как правило, голову в песок они погружают после купания. Когда эти паразиты убегают и погибают, то страус с чувством выполненной миссии встряхивает головой и трясет телом.

1. Согласно римской легенде, страус прячет голову в песок, чтобы

- 1) съесть песок 2) подготовиться к отпору врага
3) найти себе пищу 4) стать менее заметным

2. Предложение, не имеющее пояснение в последующем предложении текста

- 1) Страусы зарывают голову в песок, чтобы съесть его.
2) Легенда зародилась во времена Римской Империи.
3) Голову в песок страусы прячут, когда им докучают паразиты.
4) Сквозь столетия дошла к нам фраза «Закапывать голову в песок».

ЛЕВ НИКОЛАЕВИЧ ТОЛСТОЙ И ДЕТИ

На протяжении всей семейной жизни Толстой отдавал много сил и дум воспитанию детей. Он вносил в их жизнь массу юмора и жизнерадостного веселья. Он умел оживить всех и переломить сумрачные настроения. Одним из средств для этого являлся часто применявшийся «бег нумидийской конницы».

Бывало, сидят все в зале после отъезда скучных гостей, ссор, детских слез, недоразумения. Все притихли. И вдруг Лев Николаевич срывается со стула, поднимает одну руку вверх, и, помахивая кистью ее над головой, стремглав бежит галопом вприпрыжку вокруг стола. Все летят за ним, в точности повторяя его движения. Обежав вокруг комнаты несколько раз и запыхавшись, все садятся на свои места — уже совсем в другом настроении. Все оживлены и веселы. Ссоры, скука и слезы забыты...

По представлению детей, мама была первым человеком в доме, от нее зависело все. Она заказывала повару обед, отпускала ребят гулять, шила детское платье и белье; она всегда кормила грудью какого-нибудь маленького и целый день торопливыми шагами бегала по дому. С ней можно было капризничать, хотя иногда она бывала сердита и наказывала. С папой капризничать не полагалось. Когда он смотрел в глаза, то знал все, и потому лгать ему было невозможно. И ему никто никогда не лгал. Папа никого никогда не наказывал и почти никогда не заставлял детей что-нибудь делать, а выходило всегда так, что все, как будто по своему собственному желанию и почину, делали все так, как он этого хотел.

«Мама часто бранила нас и наказывала, — рассказывает Илья Львович, — а отец, когда ему нужно было заставить нас что-нибудь сделать, только пристально взглядывал в глаза, и его взгляд был понятен и действовал сильнее всякого приказа».

Вот разница между воспитанием отца и матери. Бывало, понадобится на что-нибудь двугривенный. Если идти в маме, она начнет подробно расспрашивать, на что нужны деньги, наговорит кучу упреков и иногда откажет. Если пойти к папе, он ничего не спросит, — только посмотрит в глаза и скажет: «Возьми на столе». И, как бы ни был нужен этот двугривенный, я никогда не ходил за ним к отцу, а всегда предпочитал выпрашивать его у матери. Громадная сила отца как воспитателя заключалась в том, что от него, как от своей совести, прятаться было нельзя.

3. Разницу между воспитанием отца и матери автор видит в том, что

- 1) мама разрешала все 2) папа мог строго наказать
- 3) папе невозможно было солгать
- 4) папа всегда заставлял что-либо делать

4. Толстой, согласно тексту, отдавал много сил

- 1) образованию детей 2) воспитанию детей
- 3) домашнему уюту 4) наказанию детей

5. Эффективное средство воздействия папы на детей

- 1) отказ 2) взгляд 3) улыбка 4) молчание

Розовые очки на нас надевает когнитивный диссонанс.

Вы решили купить новый смартфон, выбрали два подходящих, но сомневаетесь, какой из них предпочесть. Оценив все плюсы и минусы, вы, наконец, выбираете один из них и покупаете его.

Теперь он нравится вам гораздо больше, чем полчаса назад, когда вы с сомнением смотрели на оба варианта. А в дальнейшем вы, возможно, станете отдавать предпочтение той же марке, даже если другая будет предлагать лучший по характеристикам продукт за те же деньги.

В этом виновато искажение сделанного выбора — психологический эффект, который обнаружили более 60 лет назад. И с тех пор его существование неоднократно подтверждалось. Впервые искажение сделанного выбора наблюдали в эксперименте с бытовой техникой. Студенток попросили оценить разные модели, а потом выбрать в подарок один из приборов. Через 20 минут их снова попросили оценить всю технику. И на этот раз приборы, которые они выбрали в подарок, получили более лестные характеристики, чем в начале теста.

Автор эксперимента профессор Джек Брем предположил, что это происходит из-за когнитивного диссонанса. После выбора человека одолевает сомнения, потому что у каждой вещи (выбранной отвергнутой) есть свои преимущества. Он испытывает психологический дискомфорт, боится, что выбрал не то. Чтобы избавиться от неприятных ощущений, человек ищет подтверждение тому, что все сделал правильно. И, конечно, находит его.

Причем чем больше сходства между предлагаемыми вариантами, тем сильнее диссонанс и тем больше человеку нравится свой выбор.

Искажение сделанного выбора наблюдали в самых разных экспериментах. Был даже проведен опыт с людьми, страдающими амнезией. Они не помнили первую часть эксперимента, но все равно оценивали уже выбранную в прошлом вещь лучше, чем остальные. Выбор предлагали разным аудиториям, и везде наблюдали одно и то же.

Участники всегда предпочитали то, что выбрали в первый раз. Это работает даже при отсутствии реальной выгоды и меняет реакцию мозга на выбор и альтернативы.

В одном исследовании участникам предложили выбрать, куда они хотят поехать в отпуск, и отслеживали активность мозга в момент принятия решения и после него с помощью МРТ. При этом выбор был чисто гипотетический: участникам не собирались дарить путевку, и они знали об этом.

Оказалось, что после выбора реакция людей на локацию менялась. Когда они представляли отпуск в выбранном месте, увеличивалась активность хвостатого ядра. Это область мозга, которая активизируется, когда человек представляет что-то хорошее в будущем. Отвергнутая локация же такого ответа не вызывала.

Нет ничего плохого в том, что вам нравится ваш выбор. Это даже хорошо: вас не мучают сомнения и сожаления.

Проблема возникает в тот момент, когда вы отказываетесь признать, что ваш выбор может быть в чем-то хуже.

Это преданность бренду, который перестал выпускать достойные продукты, застревание в разрушительных отношениях, работа по специальности, которая изначально была выбрана неправильно.

Просто признайте тот факт, что у отвергнутой вещи, специальности, отношений, тоже есть свои преимущества, а у выбранных вами — недостатки. Стоит отказаться от убеждения «свое априори лучше чужого» и не держаться за то, что требует изменений.

6. Информация, соответствующая тексту

- 1) Текст содержит описание 1 примера из жизни и только 2 экспериментов.
- 2) Текст содержит описание 1 примера из жизни и 3 экспериментов.
- 3) Текст содержит описание 3 экспериментов и 2 примеров из жизни.
- 4) Текст содержит описание 4 экспериментов.

7. Эксперименты в тексте описаны с целью

- 1) рассказать, как правильно выбирать технику и места отдыха
- 2) показать, на что человеку стоит обращать внимание при выборе вещей
- 3) подтвердить, что человек умеет оценить свой выбор

4) доказать, что психологические особенности влияют на наш выбор

8. Группу испытуемых в магазине бытовой техники составляли

- 1) девушки
- 2) дети
- 3) люди, планирующие отдых
- 4) люди с амнезией

9. Предложение, которое содержит призыв к читателю

- 1) Вы решили купить новый смартфон, выбрали два подходящих, но сомневаетесь, какой из них предпочесть.
- 2) Оказалось, что после выбора реакция людей на локацию менялась.
- 3) Стоит отказаться от убеждения «свое априори лучше чужого» и не держаться за то, что требует изменений.
- 4) Впервые искажение сделанного выбора наблюдали в эксперименте с бытовой техникой.

10. *«Если говорить о когнитивном диссонансе простыми словами, то данное явление можно описать как конфликт, который возникает внутри человека. Каждый из нас на то или иное происходящее в нашей жизни событие накладывает определенный шаблон в виде ранее созданной модели поведения или установки».*

Прочитав текст и отрывок, можно сделать вывод, что когнитивный диссонанс

- 1) помогает оценить, объективно мыслить и анализировать
- 2) позволяет изменить принятое решение
- 3) помогает наладить контакт с другими людьми
- 4) влияет на эмоциональную составляющую человека