Частное профессиональное образовательное учреждение
«Южный многопрофильный техникум»

Комплект контрольно-оценочных средств
для проведения промежуточной аттестации
в рамках программы подготовки специалистов среднего звена
специальности среднего профессионального образования
38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)
(на базе основного / среднего общего образования)

ОГСЭ.03 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Армавир, 2024

ОДОБРЕНА
Цикловой методической комиссией по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)
Председатель цикловой методической комиссией

_____
29.02.2024 г.

Рассмотрена
На заседании педагогического совета
Протокол № 2 от 29.02.2024 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ ЮМТ
_____ Е.С. Федотенков
29.02.2024 г.

Федотенков Евгений Сергеевич
C=RU, OU=Директор, O=ЧПОУ ЮМТ, CN=Федотенков Евгений Сергеевич, E=info@aumt.ru
я подтверждаю этот документ своей удостоверяющей подписью
Краснодарский край, г. Армавир, ул. Кирова, 22-24
2024.02.29 15:37:31+03'00'

КОС разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Южный многопрофильный техникум»

Для поступивших в 2023,2024 году.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств 4
2. Формы и методы контроля 7
3. Оценочные средства текущего контроля 8
4. Оценочные средства для промежуточной аттестации 10
5. Условия реализации учебной дисциплины……..15

1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

Контрольно-оценочные средства (КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОГСЭ.03 «Психология общения».

В результате освоения учебной дисциплины ОГСЭ.03 «Психология общения» обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по специальности СПО 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) (на базе основного / среднего общего образования) следующими умениями, знаниями, которые формируют общие компетенции:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

КОС включают контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета.

Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения (объекты оценивания)	***Основные показатели оценки результатов***	***Тип задания***
Знания		
взаимосвязь общения и деятельности	Знать и понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
цели, функции, виды и уровни общения	Знать структуру общения, уровни общения, использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессионального общения	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
роли и ролевые ожидания в общении	Знать возрастные особенности общения	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование

виды социальных взаимодействий	Знать особенности взаимодействия с руководством, коллегами, социальными партнерами	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
механизмы взаимопонимания в общении	Знать механизмы личностного развития, самообразования, планирование и проведение мероприятий продуктивной деятельности и развлекательных мероприятий с детьми	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения	Знать основные техники и приемы общения, планирование различных видов деятельности и общения	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
этические принципы общения	Знать особенности методических материалов, используемых для личностного развития детей с учетом особенностей возраста и индивидуальности	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов	Знать особенности конфликтной ситуации и приемы освобождения от раздражения	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
Умения		
применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Уметь выбирать типовые методы, оценивать их эффективность и качество	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	Уметь организовывать собственную деятельность при выполнении профессиональных задач	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	Планировать мероприятия, формирующие знания и умения о будущей профессиональной деятельности	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для	Планировать мероприятия, обеспечивающие	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование

выполнения задач профессиональной деятельности.	развитие личности ребенка, охрану жизни и здоровья детей	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	Знать и уметь режимные моменты в соответствии с возрастом	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Планировать различные виды деятельности по физическому воспитанию, различные виды деятельности и общение детей в течение дня	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	Разрабатывать методические материалы на основе примерных программ с учетом индивидуальных и возрастных особенностей детей	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.	Знать и уметь особенности группового общения, субординацию с учетом социальных ролей партнеров по общению	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.	Создавать в группе предметно-развивающую среду	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Разрабатывать и вести документацию, обеспечивающую организацию занятий	Устный фронтальный опрос, практическая работа, тестирование

2. Формы и методы контроля

2.1. В результате аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний:

Наименование темы	Наименование контрольно-оценочного средства	
	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Раздел 1. Общение: функции, средства, структура, методы.		Дифференцированный зачет
Тема 1.1. Психология общения: предмет, цели, задачи	Устный опрос, практическая работа	
Тема 1.2. Невербальные характеристики общения	Устный опрос, практическая работа	
Тема 1.3. Восприятие и взаимооценивание партнеров по общению	Устный опрос, практическая работа	
Тема 1.4. Фильтры Я-слушания в общении	Устный опрос, практическая работа	
Тема 1.5. Виды и техники слушания	Устный опрос, практическая работа	
Тема 1.6. Трансактный анализ общения	Устный опрос, практическая работа	
Тема 1.7. Психология затрудненного общения	Устный опрос, практическая работа	
Раздел 2. Деловое общение		
Тема 2.1. Особенности делового общения	Устный опрос, практическая работа	
Тема 2.2. Споры. Диспуты. Публичные выступления	Устный опрос, практическая работа	
Тема 2.3. Тренинг преодоления социофобии	Устный опрос, практическая работа	

3. Оценочные средства текущего контроля

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по дисциплине ОГСЭ.03 «Психология общения», направленные на формирование общих и профессиональных компетенций. В ходе обучения проводятся: устные опросы, самостоятельные по пройденным темам и промежуточное тестирование.

Тест для промежуточной оценки знаний учащихся

1. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это ...

• *стереотипизация*

2. Основные качества манипулятора

• *недоверие к себе и другим*

• *лживость*

• *примитивность чувств*

3. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.

• *манипулятивное*

4. Комплексное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических и психосоматических заболеваниях – это реализация ... функции общения.

• *терапевтической*

5. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект ...

• *ореола*

6. На формирование аттракции оказывают наибольшее влияние:

• *совместная деятельность*

• *«помогающее поведение»*

• *сходство характеристик общающихся*

• *сходство ситуации, в которой находятся партнеры*

7. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.)

• *социальная роль*

8. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры.

• *смысловые*

9. Преодоление всех без исключения барьеров общения – это соблюдение следующих условий:

• *понимание целей партнера*

• *понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения*

• *знание индивидуальных особенностей партнера*

10. Человеческая речь характеризуется:

• *наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции*

• *определенной логикой построения фраз*

• *возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях*

11. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением.

• *ролевым*

12. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это ... общение.

• *открытое*

13. Формы реализации делового общения

• *переговоры*

• *совещания*

• *беседа*

14. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.

• *ролевое*

15. Существенный признак внушения:

• *некритическое восприятие информации*

16. При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Это эффект ...

• *первичности*

17. Особенность невербального общения:

• *его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания*

• *отсутствие возможности подделать эти импульсы*

• *его проявлениям доверяют больше, чем вербальному каналу общения*

18. Основные механизмы познания другого человека:

• *эмпатия*

• *рефлексия*

• *идентификация*

19. Перцептивная сторона общения включает в себя ...

• *процесс формирования образа другого человека*

20. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...

• *конформность*

21. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...

• *аттракция*

22. Манипулирующее воздействие проявляется в ...

• *использовании человека в корыстных целях*

23. Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это ...

• *эмпатия*

24. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс ...

• *идентификации*

25. Последовательность этапов делового общения:

• *установление контакта*

• *выявление мотивов общения*

• *взаимодействие*

• *завершение общения*

26. Французская пословица гласит, что умение сказать человеку то, что он сам о себе думает – это ...

• *лесть*

27. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...

• *психическое заражение*

4. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по дисциплине «Психология общения», направленные на формирование общих и профессиональных компетенций. Оценка знаний учащихся проводится в виде тестирования.

Тестовые задания для промежуточной аттестации

Вариант 1

1. Общение – это:
А) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
Б) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации;
В) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям.
2. Под прямым общением понимается:
А) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;
Б) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения;
В) естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств, когда информация лично передается одним из его участников другому.
3. Массовое общение – это:
А) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации;
Б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;
В) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников.
4. По содержанию выделяют:
А) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;
Б) биологическое, социальное;
В) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное.
5. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:
А) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
Б) качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком.
В) жесты, мимику, пантомимику.
6. В структуре общения выделяют … взаимосвязанные стороны общения:
А) 2;
Б) 3;
В) 4.
7. «Такесика» - это:
А) прикосновение людей друг к другу во время общения;
Б) визуальный контакт;
В) процесс передачи вербальной информации.

8. «Паралингвистика» - это:
А) организация пространства и времени коммуникативного процесса;
Б) визуальный контакт.
В) система вокализации.
9. Тип поведения «Соревнование» в конфликтной ситуации – это:
А) такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния;
Б) такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого;
В) частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.
10. Тип поведения «Приспособление» в конфликтной ситуации – это:
А) частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта;
Б) такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния;
В) избегание обсуждения конфликтных вопросов и откладывание принятия сложного решения «на потом».
11. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты) – это … общение:
А) манипулятивное;
Б) деловое;
В) светское.
12. Форма познания другого человека, основанная на возникновении к нему положительных чувств, называется …
А) аттракция;
Б) рефлексия;
В) идентификация.
13. Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это … барьеры.
А) эмоциональные;
Б) смысловые;
В) культурные.

Ответы
1. А. 2.В 3.А 4.А 5.В 6.Б 7.А 8.В 9.Б 10.Б 11.А 12.А 13.Б 14. 1-Б, 2-В, 3-А

Вариант 2

1. Невербальная коммуникация – это:
А) это сторона общения, состоящая в обмене информацией между индивидами без помощи речевых и языковых средств, представленных в какой-либо знаковой форме;
Б) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
В) восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т.п.).
2. Под опосредствованным общением понимается:
А) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;

Б) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения;
В) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга.

3. Косвенное общение характеризуется:

А) включением в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;
Б) осуществлением общения с помощью естественных органов, данных живому существу природой: руки, голова, туловище, голосовые связки и т.п.;
В) неполным психологическим контактом при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения.

4. Паралингвистическая система – это:

А) включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливание, плача, смеха, наконец, сам темп речи;
Б) система вокализации, то качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком;
В) жесты, мимика, пантомимика.

5. По целям общение делится на:

А) материальное, когнитивное, кондиционное, мотивационное, деятельностное;
Б) непосредственное, опосредствованное, прямое, косвенное;
В) биологическое, социальное.

6. Выделяют … основных стилей одежды (по классификации Люшера):

А) 9;
Б) 6;
В) 11.

7. «Кинесика» – это:

А) система вокализации;
Б) один из видов невербальной коммуникации, основанный на восприятии моторики человеческого тела;
В) темп речи и «добавки» к вербальной информации.

8. «Экстралингвистика» - это:

А) темп речи и «добавки» к вербальной информации;
Б) прикосновение людей друг к другу во время общения;
В) организация пространства и времени коммуникативного процесса.

9. Тип поведения «Компромисс» в конфликтной ситуации – это:

А) такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния;
Б) избегание обсуждения конфликтных вопросов и откладывание принятия сложного решения «на потом».
В) частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.

10. Тип поведения «Избегание» в конфликтной ситуации – это:

А) избегание обсуждения конфликтных вопросов и откладывание принятия сложного решения «на потом»;
Б) такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого;
В) стремление разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались все.

11. Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это …

А) экспрессия;

Б) рефлексия
В) эмпатия.

12. Видение субъектом общения другого человека как продолжения самого себя, проекция, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это процесс …

А) идентификации;
Б) эмпатии;
В) рефлексии;

13. Формально-ролевое общение – это, при котором:

А) учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения;
Б) регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли;
В) оценивают другого человека как нужный или мешающий объект.

Ответы

1. А. 2. Б. 3. А. 4. Б. 5. В. 6. А. 7. Б. 8. А. 9. В. 10. А. 11. В. 12. А. 13. Б.

Шкала оценивания *(за правильный ответ дается 1 балл)*

«2» – 60% и менее «3» – 61-80% «4» – 81-90% «5» – 91-100%

Перечень вопросов

1. Содержание и функции общения. Связь общения с деятельностью человека.
2. Виды и уровни общения.
3. Особенности профессионального общения как вида общения.
4. Трехкомпонентная структура общения.
5. Общение как коммуникация. Средства коммуникации.
6. Способы повышения эффективности вербальной коммуникации.
7. Барьеры общения и их преодоление.
8. Виды слушания. Техники эмпатического и рефлексивного слушания.
9. Механизм межличностной обратной связи в общении. Правила подачи обратной связи.
10. Базовые системы невербальной коммуникации.
11. Особенности массовой коммуникации как вида общения.
12. Функции МК (социальные, социально-психологические, психологические).
13. Социально-психологические способы воздействия в СМИ и особенности их использования.
14. Способы повышения эффективности воздействия в СМИ. Характеристики аудитории, коммуникатора, сообщения.
15. Общение как социальная перцепция. Эффекты и механизмы восприятия людьми друг друга.
16. Закономерности формирования первого впечатления.
17. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания.
18. Аттракция как аффективный компонент социальной перцепции.
19. Общение как интеракция. Основные виды взаимодействия.
20. Конфликты и способы их преодоления. Стратегии поведения в напряженных и конфликтных ситуациях взаимодействия: модель К.Томаса.
21. Позиции в общении. Трансакционный анализ общения. РДВ-анализ позиций в общении.
22. Ассертивное общение. Виды ассертивности.
23. Понятие стиля общения. Характеристика стилей общения.

24. Психологическое воздействие в процессе общения. Личное влияние и манипуляция партнером.
25. Самораскрытие в общении. Открытое и закрытое общение.
Манипуляции в общении и способы защиты от них.

5. Условия реализации учебной дисциплины

5.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Кабинет педагогики и психологии:

столы и стулья на 12 человек, ПК, стеллаж, доска, портреты выдающихся деятелей, комплекты тематических плакатов, учебно-методические стенды, таблицы, литература.

5.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы:

Основная литература:

1. Деловая культура и психология общения: Уч. / Г.М.Шеламова,-16изд М.:ИЦ Академия,2017
2. Логутова, Е. В. Психология делового общения : учебное пособие для СПО / Е. В. Логутова, И. С. Якиманская, Н. Н. Биктина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 196 c. — ISBN 978-5-4488-0688-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/92154.html

Козловская, Т. Н. Психология : учебное пособие для СПО / Т. Н. Козловская, А. А. Кириенко, Е. В. Назаренко. — Саратов : Профобразование, 2020. — 343 c. — ISBN 978-5-4488-0543-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/92156.html

Дополнительная литература

1. Столяренко Л.Д. Психология общения. Учебник. РНД ФЕНИКС,2014
2. Кузнецова, М. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / М. А. Кузнецова. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2019. — 168 c. — ISBN 978-5-93916-811-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/94194.html
3. Маслова, Т. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / Т. А. Маслова, С. И. Маслов. — Саратов : Профобразование, 2019. — 164 c. — ISBN 978-5-4488-0299-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/85787.html
4. Пшеничнова, Л. М. Психология общения : учебное пособие / Л. М. Пшеничнова, Г. Г. Ротарь. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2019. — 112 c. — ISBN 978-5-00032-385-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/88432.html