Вариант 1208

Часть А

1. 4
2. 2
3. 1
4. 3
5. 1
6. 3
7. 1
8. 3
9. 1
10. 2
11. 4
12. 2
13. 2
14. 1
15. 2
16. 1
17. 4
18. 4
19. 2
20. 3

Часть В

1. 1324
2. 12212
3. 121
4. 13
5. 25

++++ бонус

C1

1) неизбежность споров

2)качества, раскрывающиеся в споре

3) цель спора - победа

4)как умные ведут спор

5) достижение трех целей

6) что не нужно делать при споре

7) достойное окончание спора

с2

5 абзац

с3

6 абзац

с4

продавец консультант , менеджер,

адвокат, юрист

брокер

с5

Основная мысль -

умение пойти на компромис, не оскорблять дург друга, четко приводить аргументы ....

С6

да это действительно так!

В споре можно понять какой человек, его уровень образованности, воспитанности и тд...

этому способствуют следующие признаки:

умение выслушать позицию противника

не поддоваемость на провокации

рукоприкладство и тд..

Решали: Горохов Лёха и Михайлина Забава