

## Задания по дисциплине БЗ.В.ОД.12 *КИНЕСИКА*

Направление подготовки 43.03.01 *Сервис*

Профиль подготовки «*Сервис недвижимости*»

Квалификация (степень) выпускника

*Бакалавр*

Форма обучения заочная

### **Тематика практических занятий**

Упражнение 1. Искусство и наука понимать людей.

Подберите тесты на тему «Как хорошо я понимаю людей?».

Упражнение 2. Язык тела и профессиональный имидж.

Подберите тесты на тему «Ваш деловой имидж», «Ваша система ценностей и цели в деловой сфере», «Значение контекста», «Исполнение роли».

Упражнение 3. Первое впечатление. Лицо и интерпретация мимики и взгляда в общении.

Подберите тесты на тему «Толкование выражений лица», «Что говорит взгляд», «Понимание кода выражения лица».

Упражнение 4. Открытый и скрытый язык жеста.

Подберите тесты на тему: «О чем говорят пальцы», «Стороны ладони», «Сигналы рук: поддержка или помеха».

Упражнение 5. Формирование кинетического имиджа через позу, осанку и походку.

Подберите тесты на тему «Понимание кода языка тела».

Упражнение 6. Язык тела, манера говорить и слушать.

Подберите тесты на тему: «Выражения внимания», «Понимание речевого и голосового кода».

### **Самостоятельная работа студентов**

#### **Обязательные задания к зачету**

1. Подготовьте эссе – на одну тему на выбор:

Кинесика в русской культуре: улыбка и ее социальные функции. Невербальные средства общения.

Значение жестов, позы и интонации в определении внутреннего настроения человека.

Причины бытовой неулыбчивости русского человека.

Функции и особенности улыбки в русской культуре, выражение отношения к ней в фольклоре.

2. Подберите фотографии известных ученых, проведите анализ их психологических характеристик на основе знаний кинесики.

#### **К занятиям изучите и сделайте конспект по темам**

1. Внешний вид и телосложение.

2. Властные жесты и защита от них.

3. Движение головы.

4. Жесты взрослых и детей.

5. Жесты мужские и женские

6. Жесты приветствия и прощания

7. Жесты ладоней.

8. Жесты одобрения и согласия, несогласия и отрицания.

9. Жесты ухаживания.

10. Значение жестикуляции пальцев.

11. Зрительный контакт.

12. Знаки взаимодействия.

13. Кинемы типов мышления

14. Культовые и ритуальные жесты.
15. Культурные типы качаний.
16. Манера сидеть.
17. Манера стоять.
18. Манера ходить.
19. Мимика и ее особенности.
20. Ноги в качестве барьера
21. Одежда как знаковая система.
22. Ораторские жесты.
23. Повседневные контакты.
24. Руки, поднесенные к лицу.
25. Руки в качестве барьера.
26. Улыбка и ее значение
27. Фактор времени и синхронизации.
28. Характеристика произвольных жестов.
29. Характеристика непроизвольных жестов
30. Язык тела и имидж.
31. Язык предметов.
32. Язык места.
33. Язык тела при приеме на работу.

**Вопросы к промежуточной аттестации (зачет)**

№	Формулировка вопроса
1	Общая характеристика кинесики.
2	Происхождение жестов, их биологическое и индивидуальное развитие.
3	Создание кинесики как науки; понятие и характеристика кинесики.
4	Гипотезы происхождения речи и жестов.
5	Роль и сущность кинесики в коммуникативном процессе социума.
6	Классификация основных форм невербальной семиотики.
7	Паралингвистика как наука о звуковых кодах невербальной коммуникации.
8	Кинесика как наука о жестах и жестовых движениях.
9	Окулесика как наука о языке глаз и визуальном поведении людей во время общения.
10	Аускультация как наука о аудиальном поведении людей в процессе коммуникации.
11	Гаптика как наука о тактильной коммуникации.
12	Гастика как наука о знаковых и коммуникативных функциях пищи.
13	Ольфакция как наука о языке запахов, и роли запахов в коммуникации.
14	Проксемика как наука о пространстве коммуникации.
15	Хронемика как наука о временной коммуникации.
16	Системология как наука о системах объектов, каковыми люди окружают свой мир.
17	Мимика как знак невербальной коммуникации.
18	Эмоции и мимические жесты.
19	Язык глаз в коммуникации.
20	Глазное поведение людей.
21	Основные коммуникативные функции глаз.
22	Проксемика: коммуникативное пространство человека.

23	Тактильная коммуникация как невербальный социальный акт.
24	Временная организация общения.
25	Понятие хронотопов. Организация совпадений невербальных и речевых компонентов во времени у собеседников.
26	Временные характеристики в зависимости от социально-культурных норм.
27	Основные функции жестов в человеческой коммуникации.
28	Основные функции жестов в коммуникации.
29	Поза и походка как кинетические стороны поведения людей.
30	Семантика позы, оценка в позе и оценка позы; форма, смысл, функции, и сфера использования знаков-поз в акте коммуникации.
31	Паралингвистика: голос и тон в речи, языке и культуре.
32	Основные единицы и категории паралингвистики.
33	Семантическая и морфологическая классификация жестов.
34	Жесты иллюстраторы, регуляторы.
35	Синтаксис жестов.
36	Классификация семантических жестов.
37	Особенности языка тела соотносительно с темпераментом.
38	Особенности жестового общения в профессиональной деятельности.
39	Кинетическое поведение людей относительно профессии.
40	Профессиональные жесты в сфере: сервиса, искусства, музыки и философии и т.д.
41	Жесты власти, лидерства и подчинения.
42	жесты социального статуса, жесты на уровне компенсации.
43	Специфика жестов представителей разных народов и национальностей.
44	Интерференция на уровне жестов.
45	Виды жестов и различие их интерпретации относительно культуры и национальности.
46	Межкультурная омонимия, межкультурная синонимия.
47	Различие ритуалов приветствия, компонентов общения разных народов и национальностей.
48	Специфика пространственной организации общения разных народов и национальностей.
49	Специфика визуального взаимодействия и мимики разных народов и национальностей.
50	Культура невербального общения.

**Критерии оценки качества сформированности компетенций результатов зачета при использовании традиционной системы оценивания**

Оценка	Критерии оценки степени сформированности компетенций
Оптимальный	глубокие, исчерпывающие знания всего программного материала, понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений; правильное самостоятельное выполнение практических заданий; логически последовательные, содержательные, полные правильные и конкретные ответы на все вопросы экзаменационного билета
достаточно высокий	твердые и достаточно полные знания всего программного материала, правильное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений; допущение незначительных ошибок при

	выполнении практического задания, их устранение с помощью уточняющих и наводящих вопросов экзаменатора; последовательные, правильные, конкретные ответы на поставленные вопросы при свободном устранении замечаний по отдельным вопросам
базовый минимум	твердое знание и понимание основных вопросов программы дисциплины, допущение грубых ошибок при выполнении практического задания, исправление некоторых при помощи экзаменатора; правильные и конкретные, без грубых ошибок ответы на поставленные вопросы
недостаточный	неправильный ответ хотя бы на один из основных вопросов теории дисциплины; недостаточное понимание сущности излагаемых вопросов, грубые ошибки в ответе; неверное выполнение практического задания; неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы

### Тестовый материал для самопроверки

#### Вариант № 1

##### Задание № 1.

Вопрос: В России дискуссий по предмету социальной психологии было:

Варианты ответа:

- а) две и они проходили в конце XIX века и в 50-х годах XX века;
- б) одна, в 40-х годах XX века;
- в) две, в 20-х и 60-х годах XX века;
- г) три, в конце XIX века, в 20-х и 50-х годах XX века.

##### Задание № 2.

Вопрос: Определить эффект социального восприятия: Распространение общего оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и личных качеств. Информация, получаемая о человек, накладывается на тот его образ, который был создан ранее и существенно искажается.

Варианты ответа:

- а) Эффект стереотипизации;
- б) Эффект ореола;
- в) Эффект первичности;
- г) Эффект новизны.

##### Задание № 3.

Вопрос: Теория каузальной атрибуции изучает:

Варианты ответа:

- а) выбор партнера по общению;
- б) приписывание причин поведению людей;
- в) обоснование оправдания сделанных ошибок.

##### Задание № 4.

Вопрос: К какой из трех сторон общения относится передача информации общающимися партнерами:

Варианты ответа:

- а) коммуникативной;
- б) перцептивной;
- в) интерактивной.

#### Вариант 2

Задание № 1.

Вопрос: Тенденция переносить общее благоприятное (неблагоприятное) впечатление о человеке на оценку его неизвестных качеств называется:

Варианты ответа:

- а) эффектом стереотипизации;
- б) эффектом ореола;
- в) эффектом первичности.

Задание № 2.

Вопрос: Структура взаимодействия между партерами по общению с включением элементов «Родитель», «Взрослый», «Ребенок» описывается:

Варианты ответа:

- а) Т. Парсонсом;
- б) Я. Щепаньским;
- в) Э. Берном;
- г) Дж. Мидом.

Задание № 3.

Вопрос: Понятие «социальная перцепция» употребляется в современной социальной психологии в значении:

Варианты ответа:

- а) процесса восприятия социальных объектов;
- б) восприятия человека человеком в ситуациях повседневного взаимодействия;
- в) социальной детерминации перцептивных процессов.

Задание № 4.

Вопрос: Исследовательская область, занимающаяся изучением норм пространственно-временной организации общения, называется:

Варианты ответа:

- а) просодика;
- б) кинесика;
- в) проксемика;
- г) паралингвистика.

Вариант 3

Задание № 1.

Вопрос: Как называется механизм межличностного восприятия, который представляет собой особый вид понимания другого человека, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы?

Варианты ответа:

- а) идентификация;
- б) эмпатия;
- в) рефлексия;
- г) каузальная атрибуция;

Задание № 2.

Вопрос: Значение психологии народов заключается в том, что:

Варианты ответа:

- а) в рамках этой концепции обосновывается существование феноменов, порождённых не индивидуальным, а коллективным сознанием;
- б) она объяснила основные закономерности поведения человека в толпе;
- в) в этой теории был поставлен вопрос о взаимоотношении элит общества и массы;

г) в этой теории социальное поведение интерпретируется как спонтанное движение к цели.

Задание № 3.

Вопрос: В схеме наблюдения Р. Бейлса область решения проблем включает:

Варианты ответа:

- а) солидарность, снятие напряжения, согласие;
- б) предложение, указание, мнение, ориентацию других;
- в) просьбу об информации, просьбу высказать мнение, просьбу об указании;
- г) несогласие, создание напряженности, демонстрация антагонизма.

Задание № 4.

Вопрос: Феномен конформизма открыл:

Варианты ответа:

- а) М. Шериф;
- б) С. Аш;
- в) К. Левин;
- г) С. Милграм.

Вариант 4

Задание № 1.

Вопрос: Конформизм – это:

Варианты ответа:

- а) феномен группового давления;
- б) феномен межгруппового восприятия;
- в) феномен групповой сплоченности;
- г) феномен лидерства.

Задание № 2.

Вопрос: К какому феномену относятся следующие характеристики: регуляция межличностных отношений, стихийное возникновение, эмоциональная основа?

Варианты ответа:

- а) лидерство;
- б) руководство;
- в) лидерство и руководство.

Задание № 3.

Вопрос: Феномен социальной фасилитации заключается в:

Варианты ответа:

- а) снижении эффективности деятельности человека в присутствии других;
- б) увеличении эффективности деятельности человека в присутствии других;
- в) давлении группы на человека;
- г) диффузии ответственности человека в группе.

Задание № 4.

Вопрос: Толпа, масса, публика и аудитория относятся к:

Варианты ответа:

- а) стихийным (неорганизованным) большим социальным группам;
- б) большим социальным слоям и общностям;
- в) устойчивым (организованным) большим социальным группам;

Вариант 5

Задание № 1.

Вопрос: Граница малой группы определяется

Варианты ответа:

- а) обладанием всеми ее членами общими ценностями;
- б) возможностью непосредственных межличностных контактов всех членов группы;
- в) объемом непосредственной памяти человека, т.е. до 9-10 человек;

Задание № 2.

Вопрос: Теория социальной идентичности разрабатывалась:

Варианты ответа:

- а) У. Джемсом;
- б) А. Тешфелом;
- в) Дж. Тернером;
- г) М. Шерифом.

Задание № 3.

Вопрос: Возникновение у членов группы «Мы-чувства» служит важнейшим индикатором:

Варианты ответа:

- а) формирования социальной идентичности личности;
- б) развития формальных отношений в группе;
- в) углубления процессов межличностной аттракции.

Задание № 4.

Вопрос: Определить эффект социального восприятия: Тенденция формирования устойчивого представления о каком-либо явлении и человеке.

Варианты ответа:

- а) Эффект стереотипизации;
- б) Эффект ореола;
- в) Эффект первичности;
- г) Эффект новизны.

Вариант 6

Задание № 1.

Вопрос: Группа, являющаяся для индивида источником социальных установок и ценностных ориентаций, называется:

Варианты ответа:

- а) группой членства;
- б) вторичной группой;
- в) референтной группой;
- г) неформальной группой.

Задание № 2.

Вопрос: Принятие существующих норм групповой жизни каждым вновь вступающим в группу индивидом описывается как результат:

Варианты ответа:

- а) групповых санкций;
- б) группового сплочения;
- в) группового давления;
- г) группового мнения.

Задание № 3.

Вопрос: На какие две большие группы подразделяются методы социальной психологии:

Варианты ответа:

- а) методы исследования и методы обработки;
- б) методы исследования и методы воздействия;
- в) методы воздействия и методы изучения документов.

Задание № 4.

Вопрос: Вопрос о статусе социальной психологии в настоящее время решен следующим образом:

Варианты ответа:

- а) социальная психология является частью психологии;
- б) социальная психология является частью социологии;
- в) социальная психология развивается на стыке социологии и психологии;
- г) социальная психология автономна от психологии и социологии.

Вариант 7

Задание № 1.

Вопрос: По условию организации наблюдения делятся на:

Варианты ответа:

- а) полевое и лабораторное наблюдение;
- б) включенное и невключенное наблюдение;
- в) стандартизированное и нестандартизированное наблюдение.

Задание № 2.

Вопрос: Как называется теория Дж. Тибо и Г. Келли:

Варианты ответа:

- а) трансактный анализ;
- б) диадическое взаимодействие;
- в) структура взаимодействия;
- г) символический интеракционизм.

Задание № 3.

Вопрос: Какой термин в социальную психологию ввел Э. Холл при изучении пространственной организации общения:

Варианты ответа:

- а) просодика;
- б) кинесика;
- в) проксемика

Задание № 4.

Вопрос: Групповые интересы, групповые потребности, групповые цели, групповые нормы, групповые ценности, групповое мнение в совокупности представляют собой:

Варианты ответа:

- а) элементарные параметры социальной группы;
- б) механизмы формирования групповой идентичности;
- в) основные психологические характеристики группы;
- г) термины, характеризующие отношения личности и группы.

Вариант 8

Задание № 1.

Вопрос: По источнику информации документы делятся на:

Варианты ответа:

- а) целевые и естественные;
- б) первичные и вторичные;

в) официальные и неофициальные.

Задание № 2.

Вопрос: Теория каузальной атрибуции изучает:

Варианты ответа:

- а) выбор партнера по общению;
- б) приписывание причин поведению людей;
- в) обоснование оправдания сделанных ошибок.

Задание № 3.

Вопрос: Фундаментальные ошибки атрибуции - это:

Варианты ответа:

- а) рассогласование между субъективным представлением о социальной реальности и объективными ее характеристиками;
- б) изначально неверное представление о другом человеке;
- в) тенденция наблюдателей недооценивать влияние ситуации на поведение человека, в то же время, переоценивая влияние особенностей личности.

Задание № 4.

Вопрос: Социально-психологический климат - это

Варианты ответа:

- а) устаревшее определение корпоративной культуры;
- б) общее, характерное для всей группы, психологическое, эмоциональное состояние, преобладающее во всех взаимоотношениях и взаимодействиях членов группы;
- в) морально-психологические отношения в группе;
- г) элемент корпоративной культуры.

Вариант 9

Задание № 1.

Вопрос: Эффект установки имеет отношение к:

Варианты ответа:

- а) коммуникативной стороне общения;
- б) интерактивной стороне общения;
- в) перцептивной стороне общения.

Задание № 2.

Вопрос: Кто из перечисленных авторов предлагал изучать социальную психологию как «коллективную рефлексологию»?

Варианты ответа:

- а) Г.И. Челпанов;
- б) В.М. Бехтерев;
- в) П.П. Блонский;

Задание № 3.

Вопрос: Определить эффект социального восприятия: Часто при оценке человека или черт его характера придается наибольшее значение первому впечатлению; при этом все последующие отбрасываются.

Варианты ответа:

- а) Эффект стереотипизации;
- б) Эффект ореола;
- в) Эффект первичности;
- г) Эффект новизны.

Задание № 4.

Вопрос: Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон, называется:

Варианты ответа:

- а) компромисс;
- б) сотрудничество;
- в) альтруизм;
- г) адаптация.

Вариант 10

Задание № 1.

Вопрос: Определить эффект социального восприятия: Более новая информация оказывается самой значительной.

Варианты ответа:

- а) Эффект стереотипизации;
- б) Эффект ореола;
- в) Эффект первичности;
- г) Эффект новизны.

Задание № 2.

Вопрос: Психологическое заражение – это:

Варианты ответа:

- а) особый механизм социального восприятия;
- б) особый механизм влияния;
- в) один из феноменов группообразования;
- г) механизм повышения групповой сплоченности.

Задание № 3.

Вопрос: Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны, называется:

Варианты ответа:

- а) сотрудничество;
- б) кооперация;
- в) избегание;
- г) компромисс.

Задание № 4.

Вопрос: Несовпадение тезаурусов двух людей ведет к появлению в общении

Варианты ответа:

- а) фонетического барьера;
- б) семантического барьера;
- в) стилистического барьера;
- г) логического барьера.

**Вопросы для самопроверки, диалогов, обсуждений, дискуссий, экспертиз**

1. Подсистемы, из которых складывается наука невербальной семиотики.
2. Происхождение кинесики как науки.
3. Какие жестовые языки существуют?
4. Гипотезы происхождения жестов.

5. Стадии развития жестов.
6. Жестовые особенности эпохи общинно-родового строя.
7. Значение жестового языка в средние века.
8. Жестовые особенности нашего времени.
9. Роль глаз в коммуникативном акте.
10. Основные функции глаз.
11. Основные смыслы, выражаемые глазами в коммуникативном акте.
12. Виды взглядов и глазного поведения людей в диалоге.
13. Признаки, характеризующие коммуникативное глазное поведение.
14. Сумма взглядов и время контакта глаз.
15. Влияние пола на визуальное коммуникативное поведение людей: женщина – женщина.
16. Влияние пола на визуальное коммуникативное поведение людей: женщина – мужчина.
17. Влияние пола на визуальное коммуникативное поведение людей: мужчина – мужчина.
18. Особая знаковая роль очков в человеческой коммуникации.
19. Эмоции как коммуникативный акт.
20. Физиологические проявления мимики.
21. Главные функции лица.
22. Спонтанные и произвольные мимические реакции
23. Основные положения анализа мимики.
24. Основные и дополнительные человеческие эмоции.
25. Правила лицевых выражений.
26. Особенности тактильно-кинестетического восприятия.
27. Семантические типы динамичных касаний.
28. Признаки, по которым различаются касания.
29. Какие факторы влияют на значение и интерпретацию жестовых касаний.
30. Правила тактильного поведения включает:
31. Особенности проксеимной коммуникации.
32. Универсальные правила проксеимного поведения.
33. Культурно-специфические правила проксеимного поведения.
34. Характеристика типов пространства.
35. Соотношение параметров пола партнеров и коммуникативной дистанции.
36. Психологические особенности группового пространства.
37. Что называется хронотопами?
38. Особенности временной организации при общении.
39. Социально нормированы временные характеристики.
40. Жестовый язык тела и его особенности.
41. Функции жестов в коммуникации.
42. Произвольные и непроизвольные жесты.
43. Стилистическая характеристика жестов.
44. Правила жестового этикета.
45. Коммуникативные жесты.
46. Симптоматические жесты.
47. Жесты иллюстраторы.
48. Жесты регуляторы.

49. Функции поз в акте коммуникации.
50. Осанка как характеристика внутреннего состояния человека.
51. Ноги и их роль в коммуникации.
52. Особенности жестикующей людей относительно темперамента.
53. Походка как кинетическая сторона поведения людей.
54. Основные единицы и категории паралингвистики.

### **Учебная литература и другие информационные источники**

#### **а) основная литература**

Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2000.

Лобанов, А. А. Основы профессионально-педагогического общения / А. А. Лобанов. – М. : Academia, 2002.

Меграбян, А. Психодиагностика невербального поведения : [перевод] / А. Меграбян. – СПб. : Речь, 2001. – 253 с. – (Практикум по психодиагностике).

Морева, Н. А. Тренинг педагогического общения : учебное пособие для вузов / Н. А. Мореева. – М. : Просвещение, 2003.

Развитие мимики и пантомимики в специальных (коррекционных) классах и школах IV вида : раб. прогр., метод. рек., контрол.-измер. материалы / Глазов. гос. пед. ин-т ; авт.-сост. Т. В. Телегина. – Глазов : ГГПИ, 2009. – 87 с. : ил. – Библиогр.: с. 71.

#### **б) дополнительная литература**

Вачков, И. В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники : учебное пособие / И. В. Вачков. – М. : Обь-89, 2001.

Канн-Калик, В. А. Грамматика общения / В. А. Канн-Калик. – М. : РОСПЕДАГЕНСТВО, 1995.

Козлов, Н. И. Лучшие психологические игры и упражнения / Н. И. Козлов. – Екатеринбург : АРД ЛТД, 1998.

Лабунская, В. А. Психология затруднённого общения / В. А. Лабунская. – М. : Академия, 2001.

Лидерс, А. Г. Психологический тренинг с подростками : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Г. Лидерс. – М. : Академия, 2001.

Марковская, И. М. Тренинг взаимодействия родителей с детьми / И. М. Марковская. – СПб. : Речь, 2002.

Меграбян Л. Психодиагностика невербального поведения / Л. Меграбян. – СПб. : Речь, 2001.

Петрушин, С. В. Психологический тренинг в многочисленной группе / С. В. Петрушин. – М. : Академический Проект, 2002.

Прутченков, А. С. Социально-психологический тренинг межличностного общения / А. С. Прутченков. – М. : Знание, 1991.

Психогимнастика в тренинге / под ред. Н. Ю. Хрящевой. – СПб. : Речь ; Институт тренинга, 2001.

Рогов, Е. И. Психология общения / Е. И. Рогов. – М. : ВЛАДОС, 2002.

Самоукина, Н. В. Игры в школе и дома / Н. В. Самоукина. – М. : Новая школа, 1993.

Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2000.

Социальная психология / под ред. А. Н. Сухова, А. Л. Деркача. – М. : Академия, 2001.

Столяренко, Л. Д. Основы психологии: практикум / Л. Д. Столяренко. – Ростов н/Д. : Феникс, 2003.

Фопель, К. Создание команды / К. Фопель . ; пер. с нем. – М. : Генезис, 2003.

### **Программное обеспечение и Интернет-ресурсы**

БД Информационно-аналитическое агентство ИНТЕГРУМ

<http://aclient.integrum.ru/login.aspx?si=2R>

БД Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

ЭБС «Book.ru» <http://www.book.ru/>

ЭБС «Рукопт» <http://rucont.ru/>

ЭБС «Znaniy.com» <http://www.znaniy.com/index.php?item=main>

ЭБС «Университетская библиотека он-лайн» <http://www.biblioclub.ru/>

ЭБС «IQlibrary» <http://www.iqlib.ru/>

Российское образование. Федеральный образовательный портал : [artclassic.edu.ru](http://artclassic.edu.ru)

Российское образование. Федеральный образовательный портал : [music.edu.ru](http://music.edu.ru)

Психологические упражнения для тренингов [Электронный ресурс], – Тренинги на сплочение, – Режим доступа: <http://www.trepsy.net/training/stat.php?stat=2495>

HR – Portal. Сообщество HR– менеджеров [Электронный ресурс] / Методики изучения корпоративной культуры, 2012. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/tool/oprosnik/oprosnik-izucheniya-urovnya-organizatsionnoi-kultury>

Довжик Г.В. Социально-психологический механизм формирования внешнего имиджа организации [Электронный ресурс]: дис. канд. пед. наук: 05.06.2006 / Довжик Галина Викторовна. – М.: 2006. – Режим доступа: <http://www.diss.rus/econ.ru>

Дерюгина С. Комплекс маркетинговых коммуникаций: элементы, их формы и содержание / С. Дерюгина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.spb.ru/>.