



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

**О.Е. Чернова**

## **РИТОРИКА**

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета  
в качестве учебно-методического пособия*

Магнитогорск  
2018

УДК 808.5(075)  
ББК 83.7я7

**Рецензенты:**

кандидат филологических наук,  
учитель русского языка высшей квалификационной категории,  
заведующая кафедрой русского языка и литературы,  
МАОУ «Академический лицей»  
**О.И. Соловьева**

кандидат филологических наук,  
доцент кафедры права и культурологи,  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический  
университет им. Г.И. Носова»  
**Е.В. Малек**

**Чернова О.Е.**

**Риторика** [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Оксана Евгеньевна Чернова ; ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова». – Электрон. текстовые дан. (0,61 Мб). – Магнитогорск : ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова», 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Систем. требования : IBM PC, любой, более 1 GHz ; 512 Мб RAM ; 10 Мб HDD ; MS Windows XP и выше ; Adobe Reader 8.0 и выше ; CD/DVD-ROM дисковод ; мышь. – Загл. с титул. экрана.

ISBN 978-5-9967-1150-5

Пособие включает разнообразные дидактические материалы, обеспечивающие организацию учебного процесса по дисциплине «Риторика». Оно построено так, чтобы теоретические знания обучающиеся могли закрепить практическими навыками.

Предназначено для студентов направления подготовки 42.03.02 «Журналистика», но может быть полезно всем, кто интересуется ораторским мастерством.

УДК 808.5(075)  
ББК 83.7я7

ISBN 978-5-9967-1150-5 © Чернова О.Е., 2018  
© ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова», 2018

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1. Теоретический материал.....	5
1.1. Риторика как наука. Ее роль в современной коммуникации.....	5
1.2. Классический канон риторики и ораторское выступление .....	6
1.3. Жанры убеждающей речи .....	7
1.4. Жанры информационной речи.....	20
1.5. Жанры эпидейктической речи .....	22
1.6. Жанры призывающей речи .....	24
2. Практикум .....	27
КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ .....	65
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	68

## ВВЕДЕНИЕ

Данное пособие адресовано студентам, обучающимся по направлению подготовки 42.03.02 «Журналистика», и предназначено как для самостоятельного освоения технологии подготовки и проведения успешных публичных выступлений, так и для работы под непосредственным руководством преподавателя.

Основная цель – усовершенствовать речевые навыки, освоить техники публичных выступлений, развить способность к импровизации, научиться работать с аудиторией и полностью овладевать вниманием слушателей.

По окончании обучения студент будет

иметь представление о:

- жанрах устной и письменной коммуникации;
- предметно-логических, психологических, эстетических аспектах произнесения и восприятия речи.

знать:

- структуру жанров устной и письменной коммуникации;
- принципы создания различных текстов.

уметь:

- создавать тексты различных жанров;
- учитывать специфику аудитории, владеть риторическими, нравственно-психологическими приемами удержания и привлечения ее внимания к обсуждаемой теме.

Содержание пособия определено Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования. Теоретический и практический материал направлен на углубление знаний по изучаемой дисциплине, успешное применение их на практике, на формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций.

Раздел **«Теоретический материал»** предоставляет возможность увидеть, какими знаниями необходимо овладеть в процессе изучения дисциплины.

Разделы **«Практикум»** и **«Контрольно-измерительные материалы»**, в которых размещены задания для самостоятельной работы, контрольно-измерительные материалы, позволяют выработать на конкретном речевом материале определенные навыки и тем самым развить общекультурные и профессиональные компетенции.

Желаем успешной работы!

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ

## 1.1. Риторика как наука. Ее роль в современной коммуникации

*Риторика* (слово происходит от греческого *rhetorike*, что в переводе означает «ораторское искусство») – это наука об ораторском искусстве, о мастерстве публичного выступления перед аудиторией.

*Оратором* часто называют человека, обладающего даром красноречия. Слово *оратор* появилось в русском языке в XVIII в. Оно происходит от латинского глагола *orare* «говорить».

*Цель* риторики – научить, как эффективно воздействовать при помощи своей речи на аудиторию, как достичь успеха, выступая публично.

*Предметом* современной общей риторики служат закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические возможности их использования для того, чтобы сделать речь эффективной.

Зарождение риторики относится к тому периоду, который сопряжен с расцветом духовной культуры и демократии в человеческом обществе. Это V в. до н.э. В это время в Древней Греции актуализируются представления о важности убеждения словом.

Основоположителем риторики как науки считается древнегреческий философ Аристотель (384–322 г. до н. э.), а важнейшим условием появления и развития ораторского искусства – свободный обмен мнениями по жизненно важным вопросам, активное участие граждан в политической жизни страны. Его известный труд «Риторика» актуален вплоть до настоящего времени.

Основное внимание современной риторики уделяется проблемам практического освоения ораторского искусства без погружения в филологические исследования и риторический анализ текстов разных жанров. В связи с этим предпочтителен термин *практическая риторика*.

*Практическая риторика* имеет следующую *структуру*:

### 1. Оратор и текст.

(Подготовка к выступлению, конспекты, сбор материала, план и т. д.).

### 2. Поведение оратора в аудитории.

(Выработка уверенности, личность оратора первое впечатление, реакция оратора на помехи, движение оратора в аудитории и др.).

### 3. Техника аргументации.

(Вступление, захват внимания, поддержание внимания, стратегии выступления, приемы аргументации, язык выступления, донесение главной мысли, регламент, завершение выступления, ответы на вопросы, особенности разных типов выступлений и др.).

### 4. Оратор и аудитория.

(Учет особенностей и интересов аудитории, эффективность публичного выступления).

*Задачи* риторики формулируются в соответствии со структурой практической риторики.

Искусство убеждать реализуется через *основные категории классической риторики*. В античной науке они имели названия *логос, этос, пафос*.

Понятие *логоса* предполагает средства убеждения, которые апеллируют к разуму.

Понятие *этоса* обращено к средствам убеждения, которые апеллируют к *нормам поведения человека* (в том числе и речевого).

Понятие *пафоса* соотносится со средствами убеждения, которые апеллируют к *чувствам, эмоциям*.

## **1.2. Классический канон риторики и ораторское выступление**

*Ораторская (публичная) речь* – устное монологическое выступление одного человека перед группой людей, характеризующееся наличием замысла, структурно-композиционной и содержательной завершенностью, целенаправленностью и установкой на воздействие.

Существует довольно много классификаций публичных выступлений по разным параметрам. Для практического обучения искусству публичного выступления наиболее важным оказывается подразделение публичных выступлений на виды по их функции, то есть по цели, которую ставит оратор в своем выступлении. Иногда подобную классификацию называют классификацией жанров публичного выступления.

Выделим четыре основные цели (функции) выступлений:

1) убедить;

Убеждающая речь призвана показать правильность занимаемой оратором позиции, укрепить или изменить мнение аудитории по этому вопросу. Типичные случаи убеждающих выступлений – выступления в научных и политических дискуссиях, речь в прениях, возражение, опровержение, речь-критика, обвинительная и защитительная речь, заявление.

2) информировать;

Информационная речь формирует в адресате новое знание об окружающем мире. К таковым относится речь-представление, консультация, мнение, объявление о предстоящем событии и др.

3) соблюсти некоторый протокол или ритуал;

Протоколно-ритуальное выступление направлено на соблюдение традиций общения в определенной официальной ситуации. Это будет приветствие официальной делегации, официальное поздравление юбиляра, вступительное слово перед каким-либо официальным мероприятием, выступление с оценкой заслуг человека или организации, речь на презентации, ответное слово, похвала, комплимент, личное письмо.

4) побудить к действию.

Побуждающая речь призывает слушателей к новому действию, продолжению или прекращению старого. Типичными жанрами являются речь-предложение, просьба, обращение, речь на митинге, на предвыборном собрании и др.

5) развлечь;

Развлекательная речь должна создавать у слушателей хорошее настроение. Таковы, например, тосты, речи на банкетах, смешные случаи из жизни и др.

*Цели*, которые ставит перед собой оратор, *могут* сочетаться, в результате чего выступления могут *приобретать комплексный характер*. Можно, например, говорить об информационно-этикетных, информационно-развлекательных, информационно-убеждающих выступлениях, возможны и другие смешанные типы.

Подготовка и произнесение – процесс, требующий напряжения всех интеллектуальных сил оратора. Чтобы сделать его действия более рациональными, еще в период античности были созданы особые правила создания публичного выступления – *классический риторический канон*. Такое название появилось потому, что период античности считается классическим для развития риторики, а «канон» в переводе с греческого – образец, правило, норма.

Этот образец показывает, что для достижения цели оратору надо пройти 5 этапов:

1) *инвенция* (лат. – invention – изобретение) – раздел, в котором рассматривается процедура отбора материала для будущего сообщения;

2) *диспозиция* (лат. dispositio – расположение) – раздел, регулирующий расположение материала в лучшем для конкретной речи порядке при соблюдении логичности, последовательности в изложении тезисов;

3) *элокуция* (лат. elocutio – выражение) – раздел, под которым понимается учение о трех стилях (высоком, среднем, низком) и средствах возвышенного стиля (отбор слов и стилистических фигур (украшений));

4) *мемория* (лат. memoria – запоминание) – раздел, который служит разработке определенной мнемотехники, что позволяет оратору опираться на особые приемы запоминания материала, гарантирующие выступающему контроль всей структуры произносимой им речи и при необходимости подключение сведений из известных ему областей знания;

5) *акцио* (лат. actio – произнесение) – раздел, отвечающий за пластическое решение произносимой речи, за внешнее поведение оратора перед аудиторией.

### **1.3. Жанры убеждающей речи**

#### ***1.3.1. Этапы подготовки убеждающей речи***

*Убеждающая речь* имеет целью доказательство истинности или ложности высказанного положения (тезиса).

I. Первый этап подготовки – этап изобретения – включает в себя определение характеристик аудитории, выбор аспекта темы, формулировку цели, задач, тезиса, сбор информации, написание аргументов.

### 1. О чем будем говорить?

При выборе темы возможны различные ситуации: либо предлагается выступить на определенную тему, либо тему приходится выбирать самим. В первом случае тема является заданной, ее необходимо лишь конкретизировать и уточнить. Формулировка должна быть короткой, но понятной и конкретной; содержать актуальную проблему. Во втором случае важно учитывать собственные интересы, опираясь на личный опыт, и интересы своих слушателей, узнать которые можно, ответив на следующий вопрос.

### 2. Кому адресован текст?

Таблица 1

#### Характеристики аудитории

1. Демографическая характеристика				
А) Пол	Мужчины		Женщины	
	- явления всех сфер жизни (в том числе политика, наука); - абстрактное мышление (факты, статистика); - предпочитают умеренную эмоциональность изложения.		- явления материального и бытового плана; - конкретно-образное мышление (наглядность, чужие мнения и оценки); - предпочитают высокую эмоциональность изложения.	
Б) Возраст	Школьники	Молодежь	Люди среднего возраста	Люди старшего возраста
	Иллюстрации	Психология*	Прагматика	Мораль, нравственность
2. Интеллектуальный уровень				
Высокий	Средний		Низкий	
Интеллектуальная информация	Прагматика и эмоции. Абстрактные рассуждения неэффективны, необходимы конкретные доводы. Необходимо делать для аудитории практические выводы. Рассуждения обязательно сопровождать примерами и иллюстрациями, подтверждающими выводы.		Прагматика. Апеллировать к практическому результату ( <i>вы будете иметь..., вы сможете..., у вас не будет...</i> и т. д.). Максимум примеров, случаев из жизни. Эмоциональность выступления должна быть максимальной. Главную мысль обязательно формулировать словами и повторять многократно. Говорить медленно.	
3. Установка на общение				
Конструктивная (ценностные ориентиры говорящего и слушающего совпадают)	Конфликтная аудитория	Соглашательская (аудитория не компетентна в этом вопросе или не имеет своего мнения)	Инфантильная (равнодушная)	
Восходящая аргументация	Нисходящая	Нисходящая	Нисходящая	

\* Приведем основные черты, характеризующие молодежную аудиторию:

- беззаботность;
- необремененность житейскими проблемами;
- неразвитость способности к логическому мышлению;
- эмоциональное восприятие преобладает над рациональностью;
- неприязнь к наставлениям, прямым назиданиям;
- критиканство (огульное охаивание без конкретных предложений);
- максимализм в суждениях и оценках и т.д.

3. Зачем создается этот текст?

1. Цель (убедить, информировать и т.д.).

2. Задача – конкретизация цели (например, *убедить в том, что...*).

3. Тезис – это «царствующая» мысль текста. Формулируется путем ответа на вопрос задачи.

Например, убеждаем студенческую аудиторию в необходимости учить русский язык:

**Тема:** *Необходимость изучения русского языка*

**Цель:** *убедить*

**Задача:** *убедить в том, что русский язык необходимо учить (Почему русский язык необходимо учить?)*

**Тезис:** *Знание русского языка необходимо для успешной профессиональной деятельности*

4. Как Вы будете убеждать?

1. Разбивка тезиса на смысловые части (подтезисы).

2. Поиск топосов – ценностей, принимаемых как говорящим, так и аудиторией (при поиске ценностей обратите внимание на Таблицу 2).

3. Отбор аргументов.

Поиск топосов осуществляется на базе ценностей, которые чрезвычайно разнообразны (индивидуальные (персональные, авторские), микрогрупповые (социальные, ролевые, статусные и др.), этнические и общечеловеческие и др.).

Ценности определяются стереотипными представлениями о предпочитаемых благах, объектах, значимых для человека, т.е. потребностями. Одну из классификаций человеческих потребностей предложил в 1940-е годы психолог Абрахам Маслоу (Таблица 2).

## Иерархия потребностей по А. Маслоу

5 стадия	Потребности в самовыражении (реализация заложенных способностей)
4 стадия	Потребности в признании (например, власть, право принимать решения)
3 стадия	Социальные потребности (в контактах) (принятие определенной группой, любовь)
2 стадия	Потребности в безопасности
1 стадия	Физиологические потребности (питание, квартира, одежда и др.)

Например, в тексте о необходимости изучения русского языка можно выделить следующие *подтезисы и топосы*:

1) *знание русского языка поднимет профессиональный престиж и поможет в карьерном росте (физиологическая потребность – получение хорошо оплачиваемой должности).*

2) *знание русского языка позволит работать с устной и письменной информацией, затрачивая минимум времени и усилий (потребность в самовыражении – развитие коммуникативных навыков в профессиональной сфере).*

3) *знание русского языка способствует получению квалификации и переквалификации (потребность в безопасности – трудовая мобильность).*

Важно учитывать, что топосы должны быть разными, иначе текст будет содержать повторы и потеряет свою убеждающую силу.

Следующий шаг – создание аргументов на основе отобранных топосов.

*Аргумент* – это теоретическое или фактическое положение, с помощью которого обосновывается тезис.

Существуют различные классификации аргументов. Основной является та, при которой аргументы делятся на логические и психологические.

1. *Логический аргумент* – это логический довод, истинность которого проверена и доказана практикой.

2. *Психологический аргумент* – это процесс передачи, истолкования и внушения адресату информации, зафиксированной в «тексте» адресанта. Конечная цель этого процесса – формирование убеждения. Аргументация достигает этой цели лишь в том случае, если адресат воспринял, понял, принял мысли адресанта.

## Виды логических аргументов

1. *Факты* – это предложения, фиксирующие эмпирическое (чувственное) знание. Например, утверждение о том, что «Иванов нанес ущерб нашему предприятию» может быть доказано фактом хищения материальных ценностей.

2. *Статистика* – количественные показатели развития производства и общества, их соотношение и изменение.

В устной речи цифрами надо пользоваться очень осторожно. Во-первых, в речи их не должно быть слишком много, во-вторых, все цифры имеют значение только в сравнении, в-третьих, в устной речи можно пользоваться только целыми цифрами.

Эти правила нарушены в этом отрывке из устного доклада: «Правительством не повышались пенсии с 1 мая и с 1 ноября 2012 г., хотя рост средней заработной платы по стране в I и III кварталах 2012 г. был по 9-10 %. Средняя заработная плата по стране за 2012 г. увеличилась на 37, 7 %, увеличился Пенсионный фонд на 30 %, а пенсию увеличили только на 15,5 %, или в 2,5 раза меньше, чем рост заработной платы в стране».

Пример правильного употребления статистики: «Как ни объясняй, никому нельзя объяснить российскую экономику, которая производит тракторов в 5 раз больше на душу населения, комбайнов – в 10 раз больше на эту душу, чем США, а хлеба производит в 2 раза меньше».

3. *Определение* представляет собой логическую операцию, предназначенную для прояснения значения используемого термина через значение уже известного. Задача определения – обобщить, дать представление о предмете как части более широкой категории. Чтобы дать определение, необходимо отыскать существенные признаки, которые помогают отличить данный предмет от других.

Например: «Развитие персонала – это важнейшее условие успешного функционирования любой организации».

4. *Ссылки на законы, документы, постановления и другие нормативные акты*, обязательные для выполнения.

Например: «Допустимый уровень выбросов определяется с учетом экологической обстановки района (территории), размещения предприятий и экономических возможностей предприятий, утверждение лимитов выбросов осуществляется на основе заданий долгосрочных Государственных программ охраны природной среды и рационального использования природных ресурсов на период до 2017 г.».

#### Виды психологических аргументов

1. *Апелляция к высшим ценностям* – обращение к категориям Свободы, Равенства, Справедливости и т.д.

2. *Использование благородных мотивов* – указание на стремление помочь ближнему.

3. *Повышение статуса источника информации* – указание на должность, звание докладчика (директор, депутат, выходец из народа и др.), а также на источник информации («Я только что приехал с международного симпозиума...» и др.).

4. *«К карману»* – указание на выгоду.

5. *«Палочный аргумент»* – угрозы.

6. *«К человеку»* – вместо обсуждения идеи рассматриваются положительные или отрицательные качества ее инициатора.

7. «К опыту» – ссылка на факты, которые хорошо известны слушателям.

8. «К самолюбию»

#### Способы аргументации

*Односторонняя и двусторонняя аргументация.* Односторонняя аргументация оратором своей позиции предполагает, что либо излагаются только аргументы «за» (чистый позитив); либо излагаются только аргументы «против» (чистый негатив). При двусторонней аргументации слушателю дают возможность сопоставить точки зрения, дают возможность выбрать из двух альтернатив, излагая противоположные точки зрения.

Односторонняя	Двусторонняя
Эффективна для укрепления сознания людей, уже имеющих взгляды и установки на предлагаемый материал	Эффективна при воздействии на сознание людей, негативно относящихся к сообщаемому
Хорошо действует на людей малообразованных или неподготовленных	Лучше действует на подготовленную аудиторию
Позволяет выработать стойкие убеждения	Способствует выработке иммунитета к манипулированию сознанием в дальнейшем, повышает сопротивляемость контрпропаганде, вырабатывает более стойкие убеждения
Учит воспринимать готовые мысли	Учит анализировать, делать самостоятельные выводы

#### Структура аргумента

*Суждение – поддержка – пример – вывод.*

*Суждение* – это идея, которую вы собираетесь доказать. Хорошее суждение аргумента должно уместиться в одно предложение и содержать в себе словосочетание «потому что» (или какой-нибудь его эквивалент: «так как», «ибо» и т.д.). Если вам не удастся сформулировать заявление аргумента в таком виде, то, скорее всего, вы сами не очень хорошо понимаете суть придуманного аргумента.

*Поддержка* – более детальное положение, конкретизирующее объяснение. Кратко объясните, что скрывается мыслью, которую вы планируете доказать, как это будет работать. Особенно актуально, когда вы используете специфическую лексику или речь идет об абстрактных понятиях (*справедливо, лучше, эффективнее*).

*Пример* – максимально частное подтверждение.

Для того чтобы ваша речь звучала убедительно, вы обязаны доказать главную мысль. Существует множество вариантов доказательства, но самым важным является логическая цепочка (набор элементов, соединенных причинно-следственной связью). Чем подробнее она будет в вашей голове, тем более стройным доказательство у вас получится. Каждое звено в цепочке можно усиливать с помощью дополнительных инструментов:

- факты и статистика,
- авторитетное мнение,
- исторические примеры и аналогии,
- метафоры,
- истории и др.

*Вывод* – должен обобщать сказанное и возвращать вас от аргумента к главной теме/идее.

Например.

*Суждение:* Ложь в резюме является основанием для увольнения сотрудника, потому что человек не соответствует требованиям занимаемой им должности.

*Поддержка:* Указав неверную степень своей квалификации либо опыта работы, человек может занять должность, к которой он, несмотря на собственное субъективное мнение, может быть объективно не готов и, как следствие, не будет справляться со своими обязанностями. И даже если в обыденной работе это может быть незаметно, то в критической ситуации именно эта ложь в резюме станет ключевым фактором для провала его обязанностей.

*Пример:* По мнению научного руководителя НИУ ВШЭ Евгения Ясина, причиной современных авиакатастроф является некомпетентность современных пилотов, о которой узнали, к сожалению, слишком поздно. Пилотам Ту-154М, разбившегося под Донецком, не хватило умения действовать в сложной обстановке. К катастрофе привело и чувство страха у командира А310 в Иркутске в ситуации, когда после успешной посадки он якобы «случайно» сдвинул рычаг управления двигателем самолета. Необходимо всерьез, полагает Межгосударственный авиационный комитет, заняться подготовкой командиров воздушных судов с обязательным прохождением ими программы вторых пилотов, так как подготовка последних слаба и берут на эту должность зачастую совершенно случайных людей.

*Вывод:* Отсюда видно, что несоответствие способностей и должности, занимаемой человеком, может стать причиной множественных жертв. А значит, до тех пор, пока люди имеют возможность лгать в своем резюме, правительство повышает этот риск. Введя практику увольнения, государство сможет предостеречь многие чрезвычайные ситуации и решить часть этой проблемы.

II. Второй этап подготовки – этап расположения – включает в себя выбор возможного развертывания и обоснования тезиса, правильный порядок

следования содержательных компонентов. Именно на данном этапе создается композиция речи.

*Как расположить имеющийся материал?*

1. Сформировать микротемы – фрагменты речи, законченные по смыслу и структурно и построенные по схеме: суждение – аргументы – вывод.

2. Выбрать стратегию расположения аргументации и микротем (в зависимости от типа аудитории).

*1. Нисходящая и восходящая.*

Нисходящая аргументация заключается в том, что вначале оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем – менее сильные, а завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом. Достоинства нисходящей аргументации заключаются в том, что она:

- позволяет легче привлечь и удержать внимание аудитории;
- заставляет активно работать мысль в начале и чувства в конце;
- первые аргументы лучше запоминаются.

Восходящая аргументация предполагает, что аргументация и накал чувств усиливаются к концу выступления. Преимущество восходящей аргументации – в доведении мыслительной деятельности и эмоционального накала аудитории до предела.

*2. Дедуктивная и индуктивная.* Дедуктивная аргументация строится от общей посылки к аргументам. Индуктивная аргументация – от аргументов к выводу.

3. Написать вступление и заключение.

*Вступление* – одна из композиционных частей публичного выступления, в которой подчеркивается актуальность и значение темы для общества, для данной аудитории, формулируется цель выступления, дается тезис. Основными функциями вступления являются контактоустанавливающая (установление контакта со слушателями) и перспективная (создание представления о теме и направлении речи).

Вступление должно пробуждать интерес слушателей, потому в него рекомендуется включать интересный пример, пословицы и поговорки, крылатые выражения, цитаты, символы, аллегории, комплименты слушателям, случай из жизни, вопросы к аудитории и др.

Во вступлении нельзя извиняться и говорить, что недостаточно подготовлен, шутить и рассказывать анекдоты, тем более незнакомой аудитории.

*Заключение* – важная композиционная часть публичного выступления, где повторяются промежуточные выводы, сделанные в основной части, формулируется общий вывод, повторяется тезис.

Последние слова оратора должны мобилизовать слушателей, воодушевить и призвать их к активной деятельности, потому рекомендуется использовать цитаты, призывы к действию, крылатые выражения, комплименты, благодарность за внимание и др.

Заключение не должно содержать извинений, шуток, особенно не относящихся к теме выступления, поскольку они отвлекают от главных положений речи.

4. Проверить логичность речи – соответствие смысловых связей и отношений единиц языка в речи связям и отношениям предметов. Для этого надо знать 4 закона логики.

1. *Закон тождества.* Всякая мысль тождественна самой себе.

2. *Закон непротиворечия.* Не могут быть вместе истинными некоторое суждение и его отрицание.

3. *Закон исключенного третьего.* Из двух противоречащих суждений одно истинно, а другое ложно и третьего не дано.

4. *Закон достаточного основания.* Всякая истинная мысль должна быть достаточно обоснованной.

III. Третий этап подготовки – этап украшения – включает в себя работу над словесным оформлением текста. На данном этапе важно отбирать для речи не только языковые средства, которые обеспечивают понимание тезиса, но и те средства, которые делают речь выразительной и позволяют достигать поставленной цели.

Работа над выразительностью и стилем текста предполагает несколько подэтапов. Вначале рекомендуется проверить, насколько соблюдается принцип «от старого к новому». Аудитория должна чувствовать, что каждое предложение «связано» с предыдущим и последующим.

Например: Вокруг города по низким пологим холмам раскинулись *леса*, могучие, нетронутые. *В лесах* попадались большие луговины и глухие озера с огромными старыми *соснами* по берегам. *Сосны* все время тихонько шумели.

Далее необходимо проверить соответствие текста требованиям норм (лексических, морфологических, синтаксических) современного русского литературного языка и сделать его более богатым и выразительным, добавив тропы и фигуры.

IV. Четвертый этап подготовки – этап запоминания – овладение созданной речью на вербальном (знать содержание текста) и невербальном (проработать паузы, интонацию, темп, жесты, мимику) уровнях.

Память у людей может быть разной по прочности, скорости, длительности, объему, точности. Однако есть и качественные различия. Ученые выделяют следующие индивидуальные виды памяти: зрительную, слуховую, кинестетическую, логическую и их сочетания. Зная свою доминирующую сенсорную область, человек может без труда запомнить текст.

Определить свой индивидуальный тип памяти поможет **тест**.

*Оцените каждое из следующих утверждений, проранжировав их в порядке предпочтения. Поставьте напротив каждой фразы соответствующую цифру:*

4 – лучше всего характеризует вас.

- 3 – лучшая характеристика из оставшихся.  
 2 – характеристика, занимающая третье место.  
 1 – менее всего подходит вам.

1. При принятии важных решений я:

- \_\_\_\_\_ опираюсь на свои чувства.  
 \_\_\_\_\_ выбираю то, что звучит лучше всего.  
 \_\_\_\_\_ выбираю то, что выглядит для меня самым лучшим.  
 \_\_\_\_\_ опираюсь на точность информации и на знания о вопросе.

2. В ходе дискуссии на меня, скорее всего, влияет:

- \_\_\_\_\_ тон голоса другого человека.  
 \_\_\_\_\_ возможность видеть схему рассуждений другого человека.  
 \_\_\_\_\_ логичность аргументов другого человека.  
 \_\_\_\_\_ возможность чувствовать состояние другого человека.

3. То, что происходит со мной, легче всего выяснить, ориентируясь на:

- \_\_\_\_\_ то, как я одеваюсь и выгляжу.  
 \_\_\_\_\_ мои чувства.  
 \_\_\_\_\_ выбираемые мною слова.  
 \_\_\_\_\_ тон моего голоса.

4. Мне легче всего:

- \_\_\_\_\_ найти идеальную громкость и установить настройки стереосистемы.  
 \_\_\_\_\_ правильно сформулировать вопрос на интересующую меня тему.  
 \_\_\_\_\_ выбрать наиболее комфортную мебель.  
 \_\_\_\_\_ подобрать богатую привлекательную цветовую комбинацию.

5.

- \_\_\_\_\_ я настраиваюсь на звуки моего окружения.  
 \_\_\_\_\_ я – специалист по приданию смысла новым фактам и данным.  
 \_\_\_\_\_ я очень забочусь о том, как на мне «сидит» одежда.  
 \_\_\_\_\_ на меня сильно влияют цвет и вид комнаты.

Оценка теста предпочитаемой репрезентативной системы

Этап 1

Подставьте данные вами оценки в следующий список. Записывайте ответы в том же порядке.

Этап 2

Занесите в таблицу цифры, соответствующие каждой букве.

1.	К	А	В	Д
2.	А	В	Д	К
3.	В	К	Д	А
4.	А	Д	К	В
5.	А	Д	К	В

Вносите оценки в том порядке, в каком отвечали на вопросы.

Посчитайте сумму цифр, соответствующих определенной букве. Запишите результат. Всего В: К: А: Д:

Буква, которая набрала наибольшее количество баллов, соответствует предпочитаемой вами репрезентативной системе (V – визуальная; А – аудиальная; К – кинестетическая; D – дигитальная/логическая).

#### Практические рекомендации

При работе с большим по объему материалом приходится запоминать его частями, каждый раз повторяя заученную ранее часть.

Для лучшего запоминания рекомендуется повторять текст незадолго до нормального времени отхода ко сну. В этом случае запоминаемое лучше отложится в памяти.

Если есть два дня на то, чтобы запомнить прочитанное, лучше повторять материал следующим образом:

- 1) сразу по окончании чтения;
- 2) через 20 минут после первого повторения;
- 3) через 8 часов после второго;
- 4) через 24 часа после третьего.

Если ваше время не ограничено и вы хотите запомнить информацию на очень долгое время, то оптимальными считаются следующие сеансы повторения информации:

- 1) сразу по окончании чтения;
- 2) через 20-30 минут после первого повторения;
- 3) через 1 день после второго;
- 4) через 2-3 недели после третьего;
- 5) через 2-3 месяца после четвертого повторения.

Условие быстрого и полного запоминания материала – чередование повторений и воспроизведений в процессе заучивания.

V. Пятый этап подготовки – этап произнесения – включает в себя не просто озвучивание текста, а живое взаимодействие со слушателями. Чтобы вызвать у них эмоциональный и интеллектуальный отклик, оратор должен большое внимание уделить своему имиджу, поведению в аудитории, голосовым средствам воздействия.

#### ***1.3.2. Речь в прениях***

*Речь в прениях* – выступление на совещании, в котором оратор убеждает в предпочтительности или преимуществах предлагаемой им точки зрения.

*Цель* – выработка последующих решений, которые затрагивают теоретическую сторону вопроса и не предполагают непосредственных действий слушающих. Предложения, которые возможны в рамках речи в прениях, представляют собой как бы программу на перспективу.

*Задача* – формирование определенной позиции по обсуждаемому вопросу.

Оратор обладает официальным статусом, а потому он должен демонстрировать компетентность в рассматриваемом вопросе, свою заинтересованность и авторитетность.

*Композиция* речи в прениях включает вступление; основную часть, в центре которой микротема, где высказывается новая идея, новый взгляд на ситуацию; заключение, призывающее к совместной выработке решения проблемы.

*Недостатки* речи в прениях: 1) поднимается несколько малосвязанных между собой проблем, не получающих подробного обоснования; 2) не поднимается ни одной конкретной проблемы, а общие рассуждения не подтверждаются аргументами; 3) предлагается отчет о работе организации.

### ***1.3.3. Речь-опровержение***

*Опровержение* – это речь, которая предъявляет антитезис по отношению к речи оппонента.

*Цель* – доказать неправдоподобность тезиса оппонента.

*Задача* – изменение сложившегося взгляда на предмет или явление.

Оратор обладает официальным статусом.

*Композиционно* опровержение состоит из введения, в котором называется предмет разногласий; основной части, доказывающей ложность тезиса оппонента; заключения, в котором оратор предъявляет свой тезис и аргументацию в пользу его правильности.

*Недостатки* речи: 1) полная бездоказательность речи, выражающаяся в отсутствии аргументов; 2) подмена опровержения мнением.

### ***1.3.4. Речь-возражение***

*Речь-возражение* представляет собой либо отрицательный прогноз последствий деятельности оппонента, либо указание на допущенную им фактическую ошибку, либо запрет на его деятельность.

*Цель* – убедить в несостоятельности слов, действий оппонента.

*Задача* – указание на несогласие со словами, действиями оппонента.

*Композиция* возражения включает две части: формулировку пункта разногласия и выдвижение антитезиса.

*Недостатки* речи: 1) нечетко формулируется пункт разногласия; 2) отсутствие аргументации в пользу антитезиса.

### ***1.3.5. Речь-заявление***

*Заявление* – это решительное по тону предъявление позиции оратора.

*Цель* – отстраниться от господствующего мнения, которое, как считает оратор, неправильно.

*Задача* – предъявить свою, отличную от официальной, позицию.

Статус оратора – официальный.

*Композиция* речи содержит три части. Во вступлении сообщается о событии, послужившем поводом для заявления. Далее, в основной части, оратор подробно объясняет причины негативного восприятия официальной позиции, показывает свое несогласие с ней и дает ее оценку. Однако выступающий может вместо упомянутых трех компонентов основной части представить аудитории всего один. В заключении подводятся итоги собственной позиции.

*Недостатки* речи: 1) отсутствует решительность при предъявлении заявления аудитории; 2) нечетко обозначается собственная позиция; 3) отсутствует рациональная аргументация.

### ***1.3.6. Речь-критика***

*Критика* – это выступление, направленное на предупреждение или исправление ошибки, допущенной определенным человеком или группой лиц.

*Цель* – формирование общественного мнения для принятия правильного решения.

*Задача* – добиться изменения взглядов.

Оратор может выступать как официальное лицо, так и как неофициальное, поскольку поступок оппонента может затрагивать его лично.

*Композиция* включает четыре части: сообщение, кого и за что критикуют; формулировку сути ошибки; подробный анализ ее причин; указание на путь решения проблемы.

*Недостатки* речи: 1) подмена объективного анализа ошибки оппонента субъективной и бездоказательной оценкой; 2) анализ мыслей и желаний оппонента, а не его слов и поступков; 3) приписывание оппоненту таких идей, которых у того не было.

Разновидностью публичной критики является *речь-критика подчиненного*. Ее *структура* предполагает в начале разговора создать доброжелательную атмосферу, используя похвалу, комплимент, далее высказать критические замечания, подкрепив их убедительной аргументацией, затем осуществить «обратную связь», иными словами определить реакцию собеседника (адекватная реакция, обида, агрессия) на критику, и завершить речь, предложив возможную помощь и выразив эмоциональную поддержку. Критика действий подчиненного должна быть конструктивной, потому целесообразно включать в нее вопросы: «Почему так получилось?», «Чем вы руководствовались, когда...?», «Как вы будете действовать дальше?», «Как будете исправлять ошибку?» Именно в процессе диалога и возможно достижение поставленной цели.

## 1.4. Жанры информационной речи

### 1.4.1. Особенности информационной речи

Информационное выступление должно дать актуальный и исчерпывающий материал для слушателей. Его структура похожа на структуру убеждающего текста: в нем также есть вступление, основная часть и заключение. Основная часть может содержать от двух до четырех микротем.

Обязательным условием информационной речи является наличие материала, способного заинтересовать аудиторию и сформировать у нее новое знание. Потому при работе над информационным текстом необходимо провести самостоятельное исследование по выбранной теме и в результате его сказать нечто новое по сравнению с источником и с использованной литературой.

Немаловажным аспектом является отношение оратора к выбранной теме. Он должен четко определить свою позицию и, отобрав для выступления только истинные факты, представить их интерпретацию. Например, факт *На улице снег* может быть подан как в положительной модальности (*Наконец на улице выпал долгожданный пушистый снег, который сделал все чистым, белым и сказочным*), так и в отрицательной (*Еще не успело закончиться и так короткое уральское лето, как неожиданно выпал снег, принесший с собой большие проблемы: утром осадки превращались в грязь, а ночью в лед.*)

Чтобы удовлетворить запросы аудитории, оратор должен представлять информацию в логической и хронологической последовательности, уточнять отдельные признаки предмета речи, сообщать о нем интересные подробности, усиливать значимость предмета речи, используя для этого, например, описание личных ощущений и даже драматизацию событий.

### 1.4.2. Введение в проблему

*Введение в проблему* – жанр, который предназначен для того, чтобы, познакомив слушателей с определенной проблемой, мобилизовать их на поиск путей для ее решения.

*Цель* – побудить их к высказыванию предложений.

*Задача* – познакомить слушателей с возникшей проблемной ситуацией.

Чаще всего оратор выступает как официальное лицо, так как жанр активно используется на собраниях.

*Композиция* включает четыре части: сообщение о возникшей проблеме, описание сложившейся ситуации, объяснение причин ее возникновения, рассказ о предпринятых попытках решить проблему (если таковые были ранее), объяснение того, что от присутствующих ждут конкретных, реальных и аргументированных предложений по поиску выхода из создавшейся ситуации.

*Недостатки* речи: 1) недостаточно точно описана сложившаяся ситуация; 2) неточно сформулирована проблема; 3) отсутствует статистика,

подтверждающая серьезность проблемы; 4) оратор вместо описания проблемы ищет виновных в ее появлении.

### ***1.4.3. Речь-мнение***

*Речь-мнение* – это описание собственного восприятия предмета, субъективный комментарий к происходящему.

*Цель* – представить субъективную оценку сложившейся ситуации.

*Задача* – в доступной форме донести до адресата личную интерпретацию события.

Оратор может иметь официальный статус участника собрания либо играть роль интересной личности (ученого, эксперта, редкого специалиста), мнение которого интересно общественности.

*Композиция*: во введении формулируется проблема; основная часть делится на микротемы, в которых разворачивается аргументация; заключение содержит вывод из сказанного.

*Недостатки* речи: 1) недостаточно точное выражение субъективной точки зрения; 2) навязывание своей позиции аудитории; 3) отсутствие аргументов, подтверждающих правомерность собственных взглядов.

### ***1.4.4. Речь-консультация***

*Речь-консультация* – жанр, который предназначен для объяснения сущности понятия, явления, предмета, процесса людям, собирающимся работать с этими предметами или осуществлять эти процессы, чтобы они могли сознательно применять в своей практике полученные знания.

*Цель* – вывести адресата из состояния информационного затруднения относительно сущности предметов, явлений, понятий, процессов.

*Задача* – сформировать четкое и ясное представление о предмете речи.

Оратор – это специалист в конкретной области (руководитель, специально приглашенный консультант).

*Композиция* обычно не содержит вступления, потому что речь строится как ответ на вопрос, и заключения, так как адресат сам понимает необходимость затребованной им информации. Речь имеет только основную часть, в которой излагаются сведения по интересующему адресата вопросу.

### ***1.4.5. Речь-представление***

*Речь-представление* – это вербальная и невербальная демонстрация знаний, достижений собственной личности в системе внешних коммуникаций.

*Цель* – представить целесообразно отобранные для конкретной аудитории сведения о себе (знания и квалификация, умения, навыки, опыт работы деловые и человеческие качества)

*Задача* – передавая адресату персонифицированную информацию, сформировать в нем симпатию по отношению к себе, произвести на него благоприятное впечатление.

Речь-представление произносится в официальных (конкурсная «визитка») и неофициальных (знакомство) обстоятельствах.

*Композиция* имеет трехчастную структуру: во вступлении необходимо кратко представить личную информацию (ФИО, место работы или учебы и др.), в основной части необходимо последовательно рассказать о своих деловых, человеческих качествах, знаниях и квалификации; в заключении следует озвучить кредо, жизненный девиз. При произнесении речи важно уделить особое внимание деловым манерам, оформлению внешности, личному обаянию. Если речь пишется для конкурса, то она должна быть яркой, запоминающейся. Оратор при этом должен подумать об эффектной презентации и оригинальной подаче личной информации за счет использования тропов (аллегии, образа, метафоры), фигур, разнообразных лексических средств.

*Недостатки* речи: 1) оратор нескромно представляет личные достижения, навыки, качества; 2) отбирает для речи незначимую для аудитории информацию; 3) недостаточно внимания уделяет невербальным средствам и имиджу.

## **1.5. Жанры эпидейктической речи**

### **1.5.1. Речь на презентации**

*Речь на презентации* – общественное представление чего-либо нового, недавно появившегося, созданного (например, книги, журнала, кинофильма, телепрограммы, организации).

*Цель* – улучшить имидж предприятия, учебного заведения, организации и т. п., углубить и расширить деловые контакты, приобрести партнеров и потребителей.

*Задача* – подчеркнуть значимость представляемого предмета, вызвать чувство гордости, причастности к событию.

Оратор является официальным лицом – обычно это хозяин мероприятия (директор, председатель оргкомитета и т. п.).

*Композиция:* вступление содержит сообщение повода, предъявление предмета и факультативно – слова благодарности к тем, кто принимал участие в создании предмета речи (представителям власти, организаторам, спонсорам), с обязательным полным сообщением имен людей и названий организаций; основная часть состоит из трех информационных блоков, которые оратор выбирает из следующего перечня: а) информация о предмете речи, б) описание проблемы, которую решает появление нового предмета, в) рассказ о тех людях, которые принимали участие в разработке, производстве и т. п. нового предмета, г) изложение перспектив, открывающихся в связи с появлением нового предмета (события, статуса и т. д.), д) указание на отличие рассматриваемого

предмета от других аналогичных; заключение, как правило, включает пожелание предмету речи.

*Недостатки* речи: 1) полное отсутствие эпидейктических элементов (слов, отражающих похвалу, благодарность, чувства радости, гордости и т.п.); 2) отсутствие вступления и заключения; 3) завершение речи прямым призывом к совершению определенного действия (учиться в определенном вузе, покупать представленную продукцию и др.).

### **1.5.2. Поздравительная речь**

*Поздравительная речь* создается в связи с торжественным мероприятием, праздником и включает пожелание юбиляру.

*Цель* – воодушевить адресата, выразить ему свое доброе отношение, обратиться к его чувствам, желаниям и мечтам.

*Задача* – доставить удовольствие поздравляемому.

Оратор, произнося речь на юбилейном вечере человека или организации, оказывается в официальной ситуации, а потому должен представить в своем выступлении не объективный портрет «виновника торжества», а образ, включающий все его хорошие качества.

*Композиция*: вступление представляет собой обращение к собравшимся, сообщение повода; в основной части последовательно излагается а) история жизни или деятельности объекта поздравления, б) его достоинства и достижения, в) высказываются пожелания; в заключении произносится тост или здравица.

*Недостатки* речи: 1) пожелание не описывает юбиляру перспективу светлого будущего, к которой он должен стремиться (например: *оставайся таким же добрым, каким мы тебя знаем*); 2) содержит скрытую критику; 3) ограничивается банальностью (например: *всего тебе наилучшего*).

### **1.5.3. Похвала**

*Похвала* – положительная оценка дел и поступков адресата.

*Цель* – положительно оценив собеседника, воодушевить его для дальнейшей деятельности.

*Задача* – проинформировать адресата о положительной оценке его действий.

Похвала произносится официальным лицом, человеком, которому по статусу положено оценивать какие-либо виды работы, поэтому она обязательно содержит объективную оценку действий.

*Композиция*: общая оценка ситуации, свое восприятие события; информационная часть, где сообщается, за что именно и почему хвалят адресата; эмоциональный вывод в виде оценки или пожелания.

*Недостатки* речи: 1) отсутствуют эпидейктические элементы; 2) содержатся критические замечания, нравоучения.

### **1.5.4. Комплимент**

*Комплимент* – жанр хвалебной речи, в котором используются положительные оценки для улучшения отношений. Отличие комплимента от похвалы состоит в том, что похвала положительно оценивает *действия* собеседника, а комплимент сообщает о благорасположении, добрых чувствах говорящего и при отсутствии действий со стороны адресата.

*Цель* – расположить к себе собеседника.

*Задача* – дать положительную оценку качествам собеседника, ценным для него, выразить восхищение его действиями или предметами, связанными с ним.

Комплименты обычно произносятся в ситуациях, когда социальные статусы говорящего и слушающего равны, однако данный жанр незаменим и в деловом общении.

Типы комплиментов: 1) оценка внешних, интеллектуальных и физических данных собеседника; 2) оценка личности через оценку вещи собеседника (мужчины: костюм, галстук, ремень, ручка, портфель, телефон, часы и т.д.; женщины: костюм, ремень, ручка, портфель, телефон, часы, маникюр, прическа и т.д.); 3) комплимент-сравнение; 4) комплимент через описание своих ощущений; 5) комплимент-цитирование; 6) антикомплимент себе.

Клише для составления делового комплимента: *Вам очень подходит выражение...; Если бы я умел так же хорошо, как и Вы ..., то...; Вы обладаете редкой способностью...; Я слышал о Вас много отзывов, как о человеке, который...; Каждый, если бы был таким же ..., как Вы, смог бы...; С вами приятно разговаривать; Мне очень нравится, как Вы излагаете свои мысли; Мне нравятся позитивные люди, такие как Вы; Мне нравится Ваша манера общаться; У Вас в офисе очень позитивная атмосфера; У Вас все очень по-западному; Редко у кого можно увидеть такую слаженную работу.*

Клише для ответа на комплимент: *Спасибо!; Спасибо за комплимент; То же можно сказать и о Вас/тебе; Рад (-а) это слышать; О, Вы/ты делаете/ (-ешь) мне комплимент!*

*Недостатки*: 1) в комплименте упоминается нос, уши, зубы, возраст собеседника; 2) преувеличиваются положительные качества адресата; 3) содержатся поучения, упреки; 4) комплимент сделан слишком длинным.

## **1.6. Жанры призывающей речи**

### **1.6.1. Речь-предложение**

*Речь-предложение* – общественное представление механизма конкретных мероприятий по решению проблемы.

*Цель* – описание плана реализации предлагаемых действий.

*Задача* – объяснить, организовать, распределить во времени и по исполнителям действия для выхода из создавшейся ситуации.

Оратор является полноправным участником собрания.

Т.В. Анисимова, Е.Г. Гимпельсон предлагают различать *инициативное* и *конвенциональное предложение*. По их мнению, *инициативное предложение* создается спонтанно, как волеизъявление человека с активной гражданской позицией. Оно имеет ярко выраженный, призывающий к действию характер, поскольку аудитория изначально не заинтересована в принятии данной точки зрения.

*Композиция*: развернутое формулирование проблемы, включающее эмоциональное обоснование важности затронутого вопроса; подробное и конкретное описание пути выхода из создавшегося положения; представление выгод и преимуществ, которые получит аудитория, либо итоговое акцентирование внимания на важности и неотложности предлагаемых мер.

*Конвенциональное предложение* включено в повестку дня, потому оно не содержит эмоциональных элементов, как инициативное предложение.

*Композиция*: формулирование собственного видения проблемы либо ее аспекта; рациональное обоснование целесообразности предлагаемого варианта; выражение сути предлагаемого с возможным кратким указанием на исполнителей, сроки, особые условия и др.

*Недостатки* речи-предложения: 1) нечеткое описание механизма осуществления предлагаемого действия; 2) слишком затянутая основная часть; 3) построение основной части в виде речи-критики.

### **1.6.2. Просьба**

*Просьба* – это высказывание, в котором говорящий выражает свое желание, чтобы слушающий совершил определенное действие, которое он может, но не обязан, не должен совершать.

*Цель* – побудить собеседника к действию.

*Задача* – побуждая, выразить доброжелательное отношение к адресату, а также подчеркнуть вынужденность просьбы.

Выражение просьбы может происходить как в официальной, так и в неофициальной обстановке.

*Композиция*: просьба начинается с вопроса о возможности обращения к собеседнику (*Могу ли я обратиться к вам с просьбой?*); в основной части озвучивается а) суть обращения (*Я хотела бы обратиться к вам с просьбой отпустить меня за 30 минут до конца пары*); б) аргументация необходимости просьбы (*Я должна пойти на прием к врачу, так как...*); в) обещание некоторой компенсации (это очень важный пункт!) (*Я перешу все у одногруппников, выполню все, что Вы зададите, чтобы у меня не было пробелов в усвоении материала*).

*Недостатки*: 1) просьба подменяется сообщением (*Мне надо уйти за 30 минут до конца пары, потому что у меня талончик на прием к врачу*); 2) в начале речи нечетко формулируются действия, которых ждут от аудитории (*Я хотела обратиться к вам с просьбой о помощи, так как заболела*); 3)

аргументация исчерпывается сообщением причины обращения (*Можно мне уйти с пары раньше, потому что мне нужно к врачу, который принимает только в это время*); 4) отсутствуют необходимые этикетные формулы просьбы (*Мне нужно уйти с пары к врачу. Можно?*)

## 2. ПРАКТИКУМ

**Упражнение 1.** Прочитайте аргумент, доказывающий тезис «Деятельность экологических организаций бессмысленна». Выделите части аргумента, дополните его, если это необходимо.

«Деятельность организаций по борьбе с глобальным потеплением бессмысленна, так как глобальное потепление имеет естественную природу. Глобальные экологические исследования по вопросам глобального потепления начались примерно 50 лет назад. Делать выводы на основании данных за такой период времени относительно климата Земли, когда подобные процессы длятся миллионы лет, – сродни сказать, что Москва – дождливый город, основываясь на наблюдении одного дождливого дня в Москве. При этом стоит понимать, что глобальное потепление, так же как и глобальное похолодание, – циклические процессы, которые существовали еще до появления человека. Глупо пытаться объяснить климатические процессы, пользуясь лишь наблюдениями за температурными изменениями, которые происходили за последние 30 или даже 50 лет, утверждают ученые, которые выступают против общепринятой теории. А что если проанализировать имеющиеся данные за более длительные периоды? Благо достижения в геологии и археологии позволяют ученым с достаточно большой долей уверенности говорить о том, что такие данные имеются за периоды, которые измеряются десятками тысяч лет. За последние 400 тысяч лет потепления происходили не раз. В среднем, они случаются раз в 100 тысяч лет. Но это случаи, когда температура колеблется очень резко. Менее значительные изменения происходят гораздо чаще. Только за последнее тысячелетие существенные температурные колебания были зафиксированы в XI, XIV и XVII веках. Естественно, говорить о влиянии деятельности человека на климат в доиндустриальную эпоху – по меньшей мере, нелепо. В качестве возможных факторов, которые оказывают влияние на климат, как правило, называют изменения солнечной активности, наклона земной оси, периода обращения планеты, всплеск вулканической деятельности и множество других причин. Так, в течение XX века яркость Солнца постоянно росла, вследствие этого средняя температура на планете действительно повысилась на 0,6 градуса».

**Упражнение 2.** Прочитайте аргумент, доказывающий тезис «Школьное образование в Кыргызстане должно быть частным». Выделите части аргумента, дополните его, если это необходимо.

«Качество частного образования на порядок выше государственного. Частные школы имеют ресурсы на предоставление более оснащенной материально-технической базы для учеников. Также в частных школах классы состоят из меньшего числа учеников по сравнению с государственными школами. Это означает, что в частных школах внимание к каждому ученику со

стороны педагогов выше. В частных школах лучше развит индивидуальный подход к ученикам, что повышает качество получения знаний. Более того, статистика говорит о том, что выпускники частных школ наиболее успешны и в перспективе получают более высокооплачиваемые рабочие места. Уровень качества бесплатного школьного образования в странах Центральной Азии очень низок по сравнению с общемировыми показателями. Так, по данным отчета PISA (международная программа оценки достижений учащихся) за 2014 год, Кыргызстан занял последнее место среди 65 стран в рейтинге качества школьного образования. Учитывая общее прошлое стран Центральной Азии и схожесть большинства проблем, можно сказать, что в остальных странах ситуация в государственном школьном образовании аналогична».

**Упражнение 3.** Прочитайте аргумент, доказывающий тезис «Ложь в резюме может стать основанием для увольнения сотрудников». Выделите части аргумента, дополните его, если это необходимо.

«Ложь, указанная в резюме, рано или поздно будет выявлена, и это станет несмыслаемым пятном на деловой репутации человека, а также пошатнет моральный дух коллектива компании. Чаще всего скрывается информация о том, почему соискатель уволился с предыдущего места работы, насколько он справлялся там со своими обязанностями. Нередко авторы резюме утаивают негативные этапы биографии либо приписывают себе чужие достижения и врут об уровне владения иностранными языками. Когда в коллективе появляется человек, достигший чего-либо нечестным путем, это подрывает моральный дух и создает напряженную атмосферу. Увольняя сотрудников из-за лжи в резюме, можно будет избежать этого. Для работодателя представляется такая ситуация: он берет на работу потенциальную звезду в команду, человек проходит весь отбор и сложнейшие этапы рекрутинга. Первое время он трудится изо всех сил на благо компании и пытается доказать правильность выбора в его пользу. Но через пару месяцев человека не узнать. Он начинает хуже работать, больше опаздывать и чаще отпрашиваться домой пораньше. После чего работодатель, разумеется, проверяет резюме и обнаруживает в нем ложь. В итоге, это приводит к двум негативным последствиям: внутрикорпоративному конфликту и снижению эффективности труда. Кроме того, факт возможности лгать своему начальству и право после этого оставаться на работе также понизит внутрикорпоративную этику и позволит остальным сотрудникам лгать работодателям».

**Упражнение 4.** Определите виды аргументов.

1. «Вы, несомненно, заметили то обстоятельство, что приказ об увольнении В.А. Григорьева был издан в мае, а спор о его восстановлении на работе рассматривается судом в сентябре, т. е. более трех месяцев спустя после увольнения.

Не нарушен ли в этом случае В. А. Григорьевым месячный срок, установленный законом для обращения за разрешением трудовых споров в народный суд? И не нужно ли В.А. Григорьеву одновременно с требованием о восстановлении на работе просить суд о восстановлении пропущенного им срока исковой давности?

Ответ на этот вопрос содержится в тексте закона.

В соответствии со ст. 211 КЗоТ рабочие и служащие могут обращаться по делам об увольнении в районный народный суд в месячный срок со дня вручения приказа об увольнении.

Таким образом, закон связывает момент начала течения давностного срока с днем вручения трудящемуся приказа об увольнении. Это правило совершенно четко изложено в п. 5 Постановления от 19 октября 1971 г. «О применении в судебной практике Основ законодательства о труде», где сказано: «Течение давности сроков для обращения непосредственно в суд за разрешением трудовых споров исчислять: по делам об увольнении, произведенным по инициативе администрации, со дня, следующего за днем вручения работнику приказа об увольнении».

По материалам дела известно, что приказ об увольнении В. А. Григорьеву вообще не вручался.

Представитель администрации техникума утверждает, что В. А. Григорьеву направлялось уведомление об увольнении; ценным письмом ему была отослана трудовая книжка. Но приказ № 100 от 25 мая В. А. Григорьеву и до настоящего времени не вручен.

Поэтому давностные сроки для обращения в суд В. А. Григорьевым не только не были нарушены, течение их еще даже не начиналось».

2. «Надо наказывать виновных в домашнем насилии без заявления жертвы, потому что без заявления жертвы зачастую представляется невозможным возбудить уголовное дело против насильника и применить соответствующую меру наказания.

Женщина в большинстве случаев сама не напишет заявление на своего обидчика по нескольким причинам. Во-первых, она может рассматривать их союз как нечто социально или эмоционально ценное, стоящее бездействия в отношении насилия. Во-вторых, она может быть сильно подвержена общественному мнению, которое осуждает личностей, добровольно разорвавших брачный союз. В-третьих, она может питать ложные убеждения, что детям лучше в полной семье с обоими родителями, даже если в целом обстановка в семье нездоровая. Более того, сильная экономическая зависимость является тормозящим фактором принятия решения против насильника. Безданность опасна тем, что подпитывает в мужчине уверенность и не оставляет препятствий для повторного применения насилия.

Согласно статистическим данным, бытовому насилию подвергаются 20–50% женщин и престарелых людей в России. Из-за отсутствия профилактики уровень травматизма и убийств в России выше, чем в других странах. В России

насилие по отношению к своим родственникам уже совершили 4 млн. человек. Жертвами убийств в семье ежегодно становятся 14 тыс. женщин. Еще 3 тыс. россиянок, не выдерживая издевательств, убивают своих мучителей.

Выявление случаев насилия и беспрепятственное наказание являются инструментами, которые могут помочь разорвать этот цикл и предупредить его повторение благодаря гарантированной мере наказания».

3. «Надо запретить коммунистические символы, так как это будет способствовать продвижению новых постсоветских брендов и замене устаревших.

Пока активно пропагандируются коммунистические символы (серп, молот, красная звезда), новые символы остаются в тени. Для того чтобы и у туристов, и у российских граждан Россия перестала ассоциироваться с водкой «Столичной», магазинами «Березка», серпом и молотом, силуэтом Ленина, прошлые символы должны уйти на задний план. Добиться этого можно путем запрета.

Под брендом «Россия» всегда понимались купола соборов, березки, бескрайние просторы полей, матрешки, балалайки. За рубежом говорили о «загадочной русской душе», которая выражалась в русской классике литературы и искусства, красоте русских женщин. Советский режим провозгласил символы-бренды, которые не несут высокой нравственной составляющей и пропагандируют диктатуру: слово, сказанное вождем, истинно.

Преступления, совершенные под знаменем коммунистов, не заслуживают пропаганды, поэтому коммунистическая символика должна быть запрещена».

4. «Надо ввести уголовную ответственность за оскорбление чувств верующих, потому что действия, нацеленные на оскорбления религиозных чувств граждан, серьезно нарушают права человека.

Каждый человек свободен в выборе религии. Он также вправе решать, исповедовать ли ему какую-то религию или быть атеистом. Навязывание своего мнения через антицерковные действия нарушает права человека. К тому же, нарушение прав верующих может значительно обострить обстановку в стране. Принимая данный законопроект, правительство сумеет уже на уголовном уровне защитить права верующих.

По мнению начальника отдела по взаимодействию с общественными организациями РПЦ Всеволода Чаплина, существовавшая до настоящего времени норма, конечно, крайне мягкая, потому что речь идет о действиях, способных взорвать ситуацию в стране. «Убежден: эту норму нужно перенести в уголовный кодекс. Друзья, вчерашняя выходка в Храме Христа Спасителя (имеется в виду панк-молебен Pussy Riot 21 февраля 2012 г.) ставит перед всеми нами серьезную проблему. Мы не можем и не будем жить в государстве, где такие выходки возможны. Значит, государство после этой выходки должно измениться», – отметил Чаплин.

По мнению депутата Госдумы РФ Сергея Попова, «мы видим, что оскорбления, причем продуманные, присутствуют в нашей жизни, и, к сожалению, их количество не сокращается, а увеличивается, и отсутствие данного состава (в УК) и конкретных мер ответственности влияют негативно».

Принимая во внимание все вышесказанное, надо ввести уголовную ответственность за оскорбление чувств верующих».

5. «Надо запретить работу над биотехнологиями, потому что прошло ещё недостаточно времени для того, чтобы сделать окончательные выводы о безопасности генной инженерии. Не исключено, что негативные последствия скажутся в будущем.

Генная инженерия – достаточно молодая отрасль, и ее влияние на человека и природу не изучено до конца. В связи с этим использование генномодифицированных организмов небезопасно.

Проблема заключается в том, что компании, занимающиеся биотехнологиями, неохотно делятся данными своих исследований, чтобы конкуренты не могли использовать их достижения в данной области. Кроме того, этим компаниям невыгодны неблагоприятные результаты исследования организмов с измененной генной структурой. Поэтому для увеличения полученной прибыли, которую способна дать генная инженерия, ученые склонны укрывать факты вредного воздействия ГМО, уменьшать значения имеющихся фактов, обходить их стороной и изменять статистику. К тому же ученые просто не в состоянии оценить все возможные риски и проверить каждый потенциальный аспект воздействия при генной модификации. Оппоненты ускоренного внедрения ГМО-организмов утверждают, что отрицательные эффекты на здоровье человека могут проявиться не сразу и иметь необратимый характер.

Данные обстоятельства свидетельствуют о необходимости запрета работы над биотехнологиями».

**Упражнение 5.** Напишите 1 логический и 1 психологический аргумент на одну из тем: «Телевидение имеет вредное влияние на наше общество», «Цензура подрывает основные свободы», «НЛО существует», «Феминизм – вредная идеология», «Реклама неэтична», «Жить в большом городе лучше, чем жить в маленькой деревне», «Атомная энергия опасна».

**Упражнение 6.** Проведите игру «Я могу убеждать». Участники убеждают аудиторию пожертвовать деньги на определенный проект (создать приют для животных, строительство детской площадки и др.). После выступления слушатели бросают монетки в коробку каждого выступавшего. Побеждает набравший большую сумму.

**Упражнение 7.** Прочитайте убеждающий текст и составьте его план, указав цель, задачу, тезис, подтезисы, микротемы, топосы, аргументы.

Рассмотрите аргументацию в каждой микротеме. Проанализируйте, является ли достаточной аргументация в каждой микротеме.

«Считаю, что работникам нашего предприятия необходимо повысить заработную плату. Это решение связано с тем, что дешевый работник опасен для окружающих.

Одним из аргументов того, что человек ходит на работу, является желание обеспечивать свой жизненный уровень, т.е. получать заработную плату. Если заработная плата небольшая, то у человека может пропасть желание хорошо работать. А вследствие этого понизится производительность труда, ухудшится качество изготавливаемой продукции, увеличится риск возникновения аварий.

Человеком, который получает маленькую заработную плату трудно управлять. Его нельзя напугать понижением заработной платы, потому что он может уйти на другую работу. А для того чтобы найти человека с таким же опытом, необходимо время.

Низкая заработная плата на предприятии мешает нормальному функционированию, т.к. создается отрицательный имидж. А это мешает инвестированию предприятия.

Все вышесказанное говорит о том, что нашим работникам необходимо повысить заработную плату для улучшения работы предприятия».

**Упражнение 8.** Найдите в тексте логические ошибки и исправьте их (сохранена орфография и пунктуация автора).

«Средства массовой информации создают из столицы образ неблагополучного, криминального, со всевозможными опасностями города.

Зачем люди едут в Москву? Зарабатывать, искать новые возможности, открывать новые горизонты. Многие приезжие мечтают покорить столицу. А покорна ли она? В любом случае любой гость столицы мечтает изменить свою судьбу. И не всем это удается.

Так какая же она Москва? Настолько ли она опасна? Поэтому лучше один раз увидеть, чем десять раз услышать.

Наконец-то, долгожданная поездка состоялась. Она красивая, и в то же время необъятная, поглощающая людским потоком, суетой, громадностью.

Москва – это безусловно красивый город, восхищающий своим великолепием.

Москва – православный город. И церквей здесь очень много. Настолько, что создается впечатление, что их слишком много. Они величественны и непостижимы. Их архитектура впечатляет, удивляет и поражает стариной.

Гуляя по центру Москвы, по Красной площади, думаешь, сколько исторических событий видели вымощенные камни. Сколько первых лиц государства проходило здесь. Именно здесь, воображение рисует XIX век, как в те времена дворяне и крестьяне ездили на каретах, носили длинные платья,

шляпки. А названия улиц создают особый московский неповторимый колорит. Здесь улицы Малой и Большой Ордынки, улица Мясницкая, Климентский переулок, Вишняковский переулок, Пятницкая и другие. Множество старинных зданий с памятными вывесками, например: «В этом доме останавливалась Анна Ахматова». Сразу прикасаешься визуалью с теми же улочками, по которым ходил великий поэт.

Москва – это культурно-исторический центр страны, нагроможденный всевозможными памятниками, то писателям, то историческим деятелям. Все гости города могут наслаждаться культурным наследием необъятного города.

Москва – это крупнейший центр журналистики. Тед Тернер, американский медиамагнат, выделял два информационных центра в мире Москва и Вашингтон. Здесь и центральное телевидение и огромное количество разных каналов, вещающих на весь мир. Телевидение – это огромная сила, впечатляющее своей непревзойденностью.

Посещая различные передачи, и не тратя деньги, на дорогие концерты можно увидеть много известных артистов воочию. Это безумно интересный мир, рассчитанный на выносливых и мужественных людей.

Москва величавая, огромная, необъятная. Она слишком интересная, бурлящая своей стремительной жизнью.

Одно из исторических мест – это сердце столицы – Красная площадь. Корни ее истории идут из XVI века. Существует несколько версий происхождения названия площади. По одной, наиболее известной «красная» на языке наших предков означает «красивая». Москвичи находили площадь перед Кремлем красивой и называли ее красной. Красная площадь была свидетелем разных исторических событий.

Но Красная площадь не вся Москва. Здесь множество разных мест. Например одно из современных мест – это Храм Христа Спасителя. Главный Храм страны, в него могут вместиться около десяти тысяч верующих.

Одно из основных веяний столицы: много закусочных, кафе, недорогих ресторанчиков. Везде можно перекусить.

Здесь множество мест временного пребывания по разным ценам.

Москва завораживает своей масштабностью. Именно в Москве я встретила много интересных и доброжелательных людей. И в то же время есть и свои минусы. Как и в любом огромном городе со своими сложностями и опасностями.

Они есть везде. Главное, быть бдительным и оптимистично настроенным. Если ты улыбаешься, то и жители столицы улыбнуться тебе в ответ».

**Упражнение 9.** Проведите конкурс на обработку текста «Я – лучший корректор». Участники должны за 10 минут познакомиться с данным ниже сообщением (сохранена орфография и пунктуация автора), исправить его, сделав пригодным для озвучивания на радио.

«Милош Петрович, глава российского бизнес швейцарского фармгиганта Roche, переместивший его за два года из второй десятки в первую пятерку, сказал: «Я немного скептически отношусь к формальному образованию. Да, я сам прошел массу тренингов, курсов: UCLA, London Business School, INSEAD. Но подобные программы закрепляют то, что вы либо уже и так знаете или интуитивно, чувствуете, что знаете. Для меня самый эффективный инструмент обучения – истории успеха. Или наоборот – неуспеха». Я соглашусь с Милошом Петровичем в том, что формальное образование закрепляет те знания, которые у вас уже были. Поэтому эти курсы и тренинги называются дополнительным или формальным образованием, т.е. являются приложением к основному вашему образованию, знаниям и умениям. Но я не могу согласиться с тем, что только закрепление знаний является итогом дополнительного обучения. То, что ты знал на практике в сфере менеджмента или руководства людьми, ты подкрепляешь это все теоретическими законами и правилами поведения руководителя, познаешь много нового в психологии, в общении с коллективом, с подчиненными и т.д. И такой инструмент обучения менеджменту, т.е. от теории к практике и наоборот, является для меня наиболее эффективным. Что же касается высказывания Милоша Петровича по поводу анализа истории успеха или неуспеха, то я тоже считаю это одним из эффективных инструментов обучения. Так как через неудачи и исключения ошибок тех или иных менеджеров можно уберечь свой бизнес от краха и привести к успеху. Потому что лучше учиться на чужих ошибках, чем на своих».

**Упражнение 10.** Переведите письменный текст в устный и прочитайте его в качестве диктора.

«Компьютерные тренажеры сегодня являются неотъемлемой частью процесса обучения на многих предприятиях и в учебных заведениях. С развитием информационных технологий они стали незаменимым инструментом, обеспечивающим эффективную подготовку специалистов. Такие тренажеры могут с детальной точностью воспроизводить программные автоматизированные системы управления технологическим процессом (АСУ ТП). Благодаря данным системам создается эффект присутствия на реальном объекте, что позволяет повысить результативность обучения.

Однако в тех случаях, когда на производстве установлены щиты, шкафы или пульты управления, полезное действие компьютерных тренажеров снижается, потому что они не обеспечивают должного эффекта присутствия на реальном объекте. А его наличие очень важно при подготовке (переподготовке) специалистов, которые уже работали за реальными пультами управления, или тех, кому только предстоит это. Ведь для того, чтобы ощутить реальные производственные условия, обучающимся недостаточно пользоваться только мышкой, они должны нажимать реальные кнопки, двигать тумблеры и получать информацию о состоянии параметров на пульте управления. Таким

ученикам важно развить тактильные навыки и довести до автоматизма свои действия по управлению оборудованием, чтобы быстро и качественно выполнять производственные операции.

### **Что представляют собой аппаратно-программные комплексы?**

Аппаратно-программные тренажерные комплексы имеют множество названий (АПТК). Их называют и комплексными тренажерами, и учебными стендами, и программно-техническими комплексами, и тренажерами-имитаторами и т.д. Но, как бы их ни называли, устройство и принципы работы одни и те же.

АПТК состоят из двух основных частей: программной и аппаратной. Программная часть – это специализированное программное обеспечение, обрабатывающее и интерпретирующее данные, собранные аппаратной частью, а также позволяющее обучающемуся делать различные производственные операции. Аппаратная часть включает в себя устройства сбора, обработки и отображения информации. Основной составляющей аппаратной части является пульт управления или сенсорная панель, расположенная на мобильной платформе и позволяющая управлять оборудованием.

В зависимости от поставленных задач и пожеланий клиента аппаратная часть может выполняться в виде копий производственных пультов управления, мнемосхем, сенсорных панелей и киосков, интерактивных столов, а также очков дополненной и виртуальной реальности.

### **Какие средства обучения все-таки стоит применять, когда на производстве установлены щиты, шкафы или пульта управления?**

Все зависит от целей и задач, которые руководство предприятия или вуза ставит при подготовке специалистов. Если основная цель – это получение и отработка основных навыков без углубления в производственные особенности конкретного предприятия, то компьютерного тренажера вполне достаточно. Он обеспечит требуемый уровень подготовки, после которой специалисты будут в полной мере знать основные технологические операции и понимать протекающие процессы. Но это только первая ступень обучения. Когда такие специалисты попадают на реальное производство, им требуется дополнительное обучение на конкретном рабочем месте (обычно с наставником).

Однако если преследуется цель – подготовить специалиста для работы на конкретном рабочем месте, довести его действия до автоматизма, то здесь комплексные тренажеры незаменимы. Они позволяют подготовить специалиста, которому уже не потребуется дополнительное обучение на рабочем месте.

### **В чем секрет высокой эффективности аппаратно-программных комплексов?**

Секрет высоких результатов обучения заключается в разнообразных формах представления информации и используемых в комплексных тренажерах методах обучения.

Такие тренажеры позволяют воздействовать сразу на две группы человеческих рецепторов: дистантные и контактные. Дистантные рецепторы способны воспринимать раздражения, источник которых находится на значительном расстоянии от организма (в нашем случае – это зрительные и слуховые). Контактные рецепторы возбуждаются при непосредственном соприкосновении с источником раздражения (в нашем случае – тактильные).

Чем больше рецепторов человека задействуется, тем быстрее и эффективнее усваивается информация.

### **Что получают предприятия при внедрении аппаратно-программных комплексов в процесс обучения?**

При внедрении АПТК на предприятиях заметно повышается скорость и качество усвоения различных программ по подготовке и переподготовке кадров.

Если специалист уже работал за реальным пультом управления, то задействуются уже накопленные навыки, что ускоряет процесс обучения. Так как человек усваивает только новую информацию, а старую – закрепляет на механическом уровне. Кроме того, такие обучающиеся чувствуют себя во время подготовки на комплексных тренажерах комфортно, так как находятся в привычной среде – воссоздающей реальное рабочее место.

Специалисты, которые еще не работали за реальным пультом управления, получают уникальную возможность пройти полноценную подготовку в спокойных условиях. При обучении над ними «не висит груз» ответственности за ошибки, которые они могут допустить, практикуясь на реальном оборудовании. Соответственно, снижаются риски нанесения экономического ущерба предприятию, которые присутствуют при обучении на реальном оборудовании.

При подготовке новых специалистов на практике могут быть отработаны аварийные и нестандартные ситуации, что при иных видах обучения невозможно. Кроме того, таким специалистам не требуется наставник или преподаватель во время обучения.

Таким образом, при использовании комплексных тренажеров предприятия могут быстрее, эффективнее, а соответственно, с меньшими затратами готовить квалифицированных специалистов, а также поддерживать необходимый уровень подготовки (или повышать его) у действующего технологического персонала.

### **Какую пользу приносят аппаратно-программные комплексы при внедрении в учебных заведениях?**

В учебных заведениях внедрение комплексных тренажеров позволяет полностью заменить практику на реальном объекте. Выпускники получают совсем другой уровень подготовки – более высокий. Попадая на производство, они ощущают себя намного увереннее, чем выпускники учебных заведений, где применялась теоретическая подготовка. Они имеют все необходимые навыки по управлению оборудованием и проведению технологического процесса. В случае возникновения аварийных ситуаций они также ведут себя гораздо

собранные обычных выпускников. Это уже не просто студенты, а квалифицированные специалисты, которым не требуется дополнительная подготовка на месте.

**Аппаратно-программные комплексы – это идеальные системы обучения или они имеют какие-то недостатки?**

Сегодня технологии позволяют производить немислимые вещи. То, что несколько лет назад могло казаться нереальным, сегодня в порядке вещей. Наша компания идет в ногу со временем и уже несколько лет внедряет на предприятиях России и ближнего зарубежья системы виртуальной и дополненной реальности, которые полностью захватывают человека, погружая в виртуальный мир. Обучение на таких системах дает очень высокие результаты. Не являются исключением и аппаратно-программные комплексы.

В качестве единственного их недостатка можно выделить стоимость. Обычно данные продукты в 2-3 раза дороже компьютерных аналогов. Но, когда эффективность важна, АПТК полностью окупают затраты предприятий и учебных заведений».

**Упражнение 11.** Хорошая память – необходимое условие успешного произнесения речи. Для ее тренировки целесообразно периодически выполнять следующие задания.

1. Разбейтесь по парам и напишите друг для друга распорядок дня. Обменяйтесь тетрадями. Внимательно прочитайте написанное, обратите внимание на расположение частей текста, на пометки. Запомните все, что увидели. Верните тетрадь партнеру и воспроизведите в малейших подробностях написанный им распорядок дня, отметив даже исправления, если таковые были.

2. Расположите на столе в любом порядке предметы, находящиеся в вашей сумке, и сфотографируйте. Запомните все, что вы разложили, и уберите со стола. Через 5 минут достаньте и попытайтесь воспроизвести местоположение вещей. Сверьте полученное с фотографией.

3. Каждый из студентов последовательно выходит к доске и в течение 2-х минут, слушая сообщение одного из одноклассников, которое тот составляет на любую тему, пытается мысленно «сфотографировать» все, что происходит в аудитории. Для усложнения ситуации сидящие в классе могут делать какие-либо действия (записывать что-либо в тетради, перелистывать страницы учебника и т.д.). По прошествии отведенного времени необходимо в подробностях рассказать об увиденном, отметив содержание речи говорящего, действия каждого сидящего в аудитории.

4. Примите какую-либо позу. Проанализируйте все мышечные компоненты своего состояния. Через 5 минут снова примите эту позу и попытайтесь воспроизвести все, что вы почувствовали ранее.

### **Упражнение 12.** Произнесите фразу с разными интонациями.

1. Умница! Молодец! (с благодарностью, с восторгом, иронично, огорченно, гневно)

2. Я этого никогда не забуду (с признательностью, с обидой, с восхищением, с гневом).

3. Спасибо, как это вы догадались! (искренне, с восхищением, с осуждением).

4. Ничем не могу вам помочь (искренне, с сочувствием, давая понять бестактность просьбы).

5. Вы поняли меня? (доброжелательно, учтиво, сухо, официально, с угрозой).

6. До встречи! (тепло, нежно, холодно, сухо, решительно, резко, безразлично).

7. Это я! (радостно, торжественно, виновато, грозно, задумчиво, небрежно, таинственно).

8. Я не могу здесь оставаться (с сожалением, значительно, обиженно, неуверенно, решительно).

9. Здравствуйте! (сухо, официально, радостно, грозно, с упреком, доброжелательно, равнодушно, гневно, с восторгом).

### **Упражнение 13.** Расставьте ударение в словах и прочитайте текст.

«Балованный агент, действительно, черпал удовольствие в покупке для своих детей мальчиговых штанишек, подростковых туфель, а также пеленок для новорожденной дочери, которую он видел только мельком. Вероисповедание агента, которого не компрометировала принадлежность к аристократии (свой гербовый знак он хранил вместе с фотографией умершего дяди-украинца), не позволяло ему менять гражданство, испытывать катарсис от пребывания в партере театра, читать пасквили и выносить приговоры. На его мышление влияло изучение традиций русской иконописи, свидетельств о посмертных мытарствах души и размышление о близости апокалипсиса. Он ощущал себя не еретиком, а избранником небес и видел знаменье последних времен в каждом новом изобретении.

Экзальтированным друзьям агента было завидно, что он как глубоко верующий христианин посвящает свой досуг дому и никогда не покидает семью по воскресеньям. Они мастерски устроили заговор и начали его третировать. Они дразнили агента, называя его «бесчувственной статуей, красивее обнаженного Давида», и утверждали, что его «жизнь нормирована донельзя». В конце концов, они принудили его нарушить все табу.

Завсегда и рестораторов, работники таможни и хозяева рудников, они повели его на воскресную вечеринку в кулинарию, где спиртное лилось прямо из водопровода, и поэтому его продавали втридорога. И только для давнишних друзей хозяева отпускали товар по оптовой цене. Очутившись за столиком, друзья заказали гренки, вино в пиале, свеклу, творог, щавель и языковую колбасу. Исчерпав все средства убедить нашего героя пригубить вина, его друзья подлили ему малую толику медицинского спирта в газированную воду. Но и этого мизерного количества оказалось достаточно для того, чтобы облегчить намерение компании устроить дебош. Лицо агента начало багроветь, очки на три диоптрии сползли, он кашлянул и предложил ходатайствовать о заключении договора об организации целой индустрии по добыче гусениц и обеспечению их превращения в бабочек. «Нас ждет, – уведомил он всех, – гарантированный успех, ведь аналога подобной индустрии не существует, прибыль мы будем получать каждый квартал и сможем баллотироваться на пост президента». Произнесенная речь повлекла рассредоточение общего внимания, и агент ощутил тошноту, предвещающую инсульт. Блокировав приступ, агент предложил друзьям поехать в его зимовье, находящееся в 735 километрах от кулинарии, если двигаться наискось. Но тут он полностью забыл алфавит и всю языковую систему в целом и потерял сознание.

Очнулся он утром в помещении, где были закупорены все форточки, поэтому он понял, что находится в аэропорту. Как он добрался до аэропорта, он не знал. Сидевший рядом столяр рассказал ему, как он брыкался, кричал, что не хочет идти в диспансер, кидался невесть откуда взявшимися кухонными ножами, за что его чуть не заключили под арест.

Агент решил тотчас же позвонить домой и вдоль старого бензопровода, оставленного ржаветь, и мешков с цементом отправился к ближайшему таксофону, на ходу придумывая алиби».

**Упражнение 14.** Создайте убеждающую речь (смотри пример) на интересующую вас тему («Вегетарианство – лучшая система питания», «Мечты надо исполнять», «Чтение полезно» и др.). Запомните, а затем произнесите ее перед аудиторией. Помните требование Петра Великого: «Указую: господам сенаторам речь в присутствии схода держать не по написанному, а токмо словами, дабы дурь каждого всем видна была».

Пример убеждающего текста.

**Тема:** Изучение русского языка

**Цель:** убедить

**Задача:** убедить в том, что русский язык необходимо учить. (Почему русский язык необходимо учить?)

**Тезис:** знание русского языка является ключом к профессиональному успеху специалиста любой сферы

**Топосы:** 1) высокооплачиваемая должность; 2) развитие коммуникативных навыков в профессиональной сфере; 3) трудовая мобильность.

**Подтезисы:** 1. Знание русского языка поможет получить высокооплачиваемую должность.

2. Знание русского языка позволит работать с устной и письменной информацией, затрачивая минимум времени и усилий.

3. Знание русского языка сделает человека мобильным при поиске работы, переквалификации или повышении квалификации.

### **Русский язык – надежное средство достижения профессионального успеха**

**Вступление.** *Актуальность:* Всё, что люди совершают в мире, часто осуществляется ими при помощи языка. Без него нельзя двигать вперед науку, технику, развивать искусство, а главное – улучшать свою жизнь. Ведь любая мысль, воля человека оформляется и выражается с помощью языка. Знать его необходимо, поскольку он формирует широкий культурный и социальный кругозор, личные данные, что в итоге определяет профессиональную компетентность. *Актуальность для данной аудитории:* Вам как современным специалистам особенно необходимо умение говорить четко, грамотно и убедительно. Все эти навыки реализуются в процессе как поиска работы, так и ежедневного делового общения. *Цель:* В этом выступлении я намерен(-а) убедить вас в том, что *Тезис:* знание русского языка является ключом к профессиональному успеху специалиста любой сферы.

**1 микротема** (*физиологическая потребность – получение хорошо оплачиваемой должности*): Начнем с того, что приобрести знания, развивающие способность к общению, – это непростая задача, но ее решение может изменить человека, повысить его самооценку, открыть новые горизонты, сделать жизнь более насыщенной и интересной. Если хорошо владеешь речью, то будешь на высоте в любой ситуации, в том числе и связанной с профессией. Именно знание русского языка поднимет профессиональный престиж и поможет в карьерном росте, который многим из нас нужен для одной цели – получения должности с высоким окладом. Работа ради удовольствия – это, конечно, хорошо, но ничто так не греет душу, как много нулей в сумме вашей зарплаты.

**Аргумент 1. Суждение:** Докажем, что знание русского языка поможет получить высокооплачиваемую должность.

*Поддержка:* Профессиональная успешность специалиста, его карьера тесно связана с коммуникабельностью. Коммуникабельность проявляется в умении быстро устанавливать контакт по своей инициативе с незнакомыми людьми; в вежливом располагающем общении; в умении убеждать; в умении выступать публично. Эти качества способствуют профессиональной успешности.

*Пример:* Согласно опросу ВЦИОМа, людей, хорошо знающих русский язык, всего 15%. Потому так ценен специалист с грамотной речью. Банки, крупные компании, предприятия, дорожающие своим статусом на рынке, часто предъявляют к соискателям такой критерий, как «безупречный устный и письменный русский язык», и вносят его в общие квалификационные требования к профессиональным знаниям и навыкам. В этом можно убедиться, зайдя на сайты «Газпромнефть – СМ», банка «Открытие», «Гараж», Центра прикладных исследований и разработок и др.

*Вывод:* Успешность в деловом общении поднимет ваш профессиональный престиж и поможет в карьерном росте.

**2 микротема** (*потребность в самовыражении – развитие коммуникативных навыков в профессиональной сфере*): Перейдем к следующему пункту, который также показывает значимость владения русским языком в профессиональной деятельности. Язык тесно связан с мышлением человека, со способностью абстрагирования, т.е. мысленного вычленения отдельных качеств и рассмотрения их в известной независимости от предмета и от остальных его свойств. Только с помощью языка человек в состоянии формулировать абстрактные понятия, а именно они являются важнейшим инструментом познания и мышления.

**Аргумент 2. Суждение:** Хорошее знание русского языка позволит работать с устной и письменной информацией, затрачивая минимум времени и усилий.

*Поддержка:* Овладение русским языком и его успешное применение развивает память, внимание, логику и интеллект в целом. Данные качества особенно нужны в профессиональной сфере, т.к. они формируют способность организовать свой труд и экономить время.

*Пример:* По мнению специалистов PMI (Project Management Institute), менеджер проектов примерно 90% своего рабочего времени обычно тратит на «коммуникацию», то есть – на общение; вживую, по телефону, по переписке в том или ином виде. Это очень и очень много.

*Вывод:* Уметь получать, обобщать информацию, затрачивая минимум времени и усилий особенно важно для деловых людей, предпринимателей, менеджеров, организаторов производства, людей, занятых в сфере управления.

**3 микротема** (*потребность в безопасности – трудовая мобильность*): Последнюю часть своего выступления хотелось бы посвятить роли знания русского языка при поиске работы или прохождении каких-либо профессиональных курсов. Современный мир быстро меняется: то, чем нравится сегодня заниматься специалистам, завтра может разонравиться или утратить актуальность. Этим продиктована необходимость обучения (в том числе квалификации и переквалификации) на протяжении всей трудовой жизни человека.

**Аргумент 3. Суждение:** Знание русского языка делает человека мобильным при поиске работы, переквалификации или повышении квалификации.

*Поддержка:* Переквалификация, повышение квалификации представляют собой процесс обучения, часто ориентированный на самостоятельную работу с учебной литературой. В этом случае лингвистическая компетентность особо необходима, т.к. она способствует пониманию сути текста. Для понимания нужно, прежде всего, знать, что означают слова в тексте и как они связаны между собой. К сожалению, для многих это представляет большую проблему и свидетельствует об их неспособности обучаться или переобучаться.

*Пример:* Как отмечает ректор МГУ имени М. В. Ломоносова, вице-президент РАН, академик В. А. Садовничий, многие студенты, а в будущем специалисты не в состоянии понять текст, содержащий условие задачи. Естественно, что без понимания условий задачи вопрос о её решении уже не возникает. Менеджерская деятельность также наталкивается на поток нерасшифровываемых пустых слов: *обеспечить, наладить, поддержать, достичь, создать* и т.п. А содержание документации часто бывает крайне размыто, неконкретно и переполнено штампованными фразами и терминами, давно потерявшими всякий смысл из-за чрезмерного употребления.

*Вывод:* Человек, в совершенстве владеющий языком, способен усваивать новую информацию, а значит, переквалификация и повышение квалификации не станут для него проблемой, и он никогда не будет без работы и средств к существованию.

**Заключение.** *Вывод:* Подводя итог сказанному, хочется отметить, что в современных условиях роль и значение знаний в области русского языка в жизнедеятельности специалиста трудно переоценить. *Выводы по микротемам:* Овладение деловой речью и её эффективное применение позволит получить высокооплачиваемую работу, развить свои профессиональные навыки, обеспечить трудовую мобильность. *Тезис:* Учите русский язык и станете успешным специалистом в любой профессиональной сфере.

**Упражнение 15.** Познакомьтесь с речью М. Д. Челышева, члена Государственной думы Российской империи III созыва от Самарской губернии, городского главы Самары, участвовавшего в прениях по поводу выступления Председателя Совета Министров П. А. Столыпина с правительственной декларацией на заседании Государственной думы 16 ноября 1907 г. Обратите внимание на композицию речи. Какие функции выполняет каждый из компонентов речи?

Составьте и публично произнесите речь в прениях по поводу решения министра образования и науки России Ольги Васильевой, которое она озвучила 18 мая 2017 г., выступая с лекцией «Армия и общество» в Военной академии Генштаба Вооруженных сил РФ: «В 2020 году вся страна будет сдавать историю. Потому что без знания истории невозможно двигаться дальше».

«Его Высокопревосходительство г. Председатель Совета Министров нам сейчас доложил взгляды Правительства и намерения, как пойдет дальше жизнь русского государства. Он нам здесь же доложил, что у нас в настоящее время

происходит в стране разбой. Это мы и сами на месте знаем. Он указал средства, какими нужно бороться с этим злом народным, но он не взглянул, какие причины тому и отчего народ стал другим. Слов нет, недостаток некоторых законов и установлений, недостаток реформ, многое этому способствовало. Но есть, господа, другое зло, которое, по-моему, наше Правительство замалчивает. Замалчивать его нельзя. Это то зло, что из года в год идет отравление населения алкоголем. Вот вам цифры: в 1902 г. было продано 63.000.000 ведер водки, в 1906 г. – 85.000.000, за и год увеличилось на 40 %. Имейте в виду, господа, что все расшатывание нравственных народных устоев, все то, что было святое, доброе и хорошее в человеке, растворялось и растворяется в этом проклятом пойле. И глубоко уверен, что какие бы законы мы ни написали, какие бы реформы ни ввели, но если мы каждый у себя дома, в нашей будничной жизни не будем трезвыми, не будем лучше, то эти законы, которые мы напишем, в нынешних музях, построенных из камня и железа, века пролежат. Повторяю, если мы не будем трезвы, то мы в скором времени будем обезличены и стерты с лица нашей родной земли. Применение Правительством этой системы взимания налогов с населения через водку, по-моему, есть зло, и на это нам, народным представителям, надо взглянуть строго и рассудительно не с точки зрения отвлеченных политических прав, а действительной и будничной жизни, и такую систему просить правительство отменить. Все мы знаем, чем держится наша жизнь. Если живет хорошо крестьянская семья, то это есть здоровая единица государства; пока есть прочная и сильная семья, есть государство; нет сильного крестьянина, нет государства. Укажу пример: живет трезвый крестьянин: у него дом полная чаша. Помер – и сын-пьяница через 2–3 года делается нищим, дом остается пустым; он не хозяйничает, не живет в нем, а идет в город без знаний, без ремесла, но со злобой в душе и сердце и наполняет улицы, а женщины тоже в городе – и другие места наполняют. Поэтому, господа, я не могу не высказать моего глубокого удивления, что Правительство до сего времени глухо относится к этому вопросу народной жизни. Забудем последние 3, 4, 5 лет и вспомним, что было раньше. Ведь ничего народ в такой резкой форме не требовал – ни прирезок земли, ни смены чиновников, ни законов о реформах, но все просил и обращался не раз с просьбой – отдалите от меня подальше кабаки, иначе я разбойником сделаюсь. Так оно и случилось. Я всецело присоединяюсь к гр. Бобринскому, что мы должны работать на благо родины, мы за этим и пришли сюда, но работать может только трезвый человек, а пьяный работать не может. Я, безусловно, стою за это, я убежден и не остановлюсь ни перед чем, чтобы благо русского государства было могущественно, сильно к утверждению силы и могущественного царствования Его Императорского Величества, – он наш Самодержец (рукоплескания справа), как наша церковь исповедует. Но должен сказать, господа, что Он может только тогда действительно царствовать, когда мы будем сытыми и материально обеспеченными, а главное и прежде всего – трезвыми. Только при трезвости может человек быть материально обеспечен и нравственно здоров, а не развращен. Не могу не указать и на то, какое влияние на школу, на наших

детей имеет алкоголь. Этот ужасный, проклятый напиток убивает все, что есть в человеке лучшего и чистого. Повторяю, если мы не обратим внимания на это и Правительство будет замалчивать это, то нас ожидает разорение и нищета, и нам, как могущественному русскому государству, не существовать (Рукоплескания)».

**Упражнение 16.** Познакомьтесь с опровержением прокурора Владимирской области В. И. Царева. Определите стратегию опровержения, охарактеризуйте аргументацию. Является ли она достаточной? Напишите речь, опровергнув теорию эволюции Ч. Дарвина, представленную в книге «Происхождение видов». Выступите публично.

«Позвольте, товарищи судьи, перейти к анализу показаний В. Кондракова. Суть их сводится к тому, что 4 апреля он якобы в Великодворье не был, а ездил в Туму наниматься в пастухи. Стремясь убедить суд в правдивости своих показаний, Кондраков детально рисует эту поездку. Кого только он не встретил тогда в Туме! Здесь и женщина с рассадой, и девушка в красном пальто, и пассажиры с поросятами в корзинах, и играющие в футбол ребята, и милиционер, подозрительно посмотревший на него.

Если рассматривать эти показания просто по-житейски, то как раз такая детализация и убеждает в их неправдоподобности. Трудно себе представить, чтобы человек во время поездки по своим делам стал фиксировать свое внимание на подобных фактах, а главное, помнить о них. Но тогда зачем это навязчивое перечисление? Расчет простой: придать достоверность своим показаниям относительно поездки 4 апреля в Туму. Ведь факты проверить невозможно. Но в деле имеются веские доказательства, свидетельствующие о том, что Кондраков 4 апреля в Туму не ездил. Я имею в виду записки, которые он пытался передать брату. Вот текст записок: «Говори, встречал одного мужика на вокзале в Великодворье, он предложил все это сделать. В воскресенье, говори, что ты поехал в Великодворье к Тольке, я буду говорить – поехал в Туму наниматься в пастухи. В Курлове садились вместе. В Великодворье ты сошел, я поехал дальше в Туму. Коля, что будет, не знаю. Напиши мне записку, положи там, где возможно. Коля, свидетели показывают на тебя... Коля, если знал бы я, что ты, гад, так продал своего брата, зачем все ты рассказал про меня. Меня никто не опознал, на меня никто не показывает. Я пока в сознанку не иду».

В письме к матери он умоляет ее найти подставных свидетелей, которые могли бы подтвердить факт его пребывания в Туме 4 апреля. Содержание этого письма таково: «Здравствуй, мама, прошу тебя найти мне свидетелей, человека два. Это будет достаточно, чтобы меня освободили. Чтобы эти люди, когда возьмут в милицию, могли подтвердить, что меня видели 4 апреля, в воскресенье, в Туме на вокзале в 3 часа дня. Уговори Саньку Марьину и еще сходи поговори с Нинкой тети Дуниной и ее мужем, пусть они подтвердят, что я ехал вместе с ними в одном вагоне до Тумы 4 апреля, в воскресенье, чтобы

они так показывали, как я пишу. Мама, съезди в деревню, уговори тети Матрены дочку, пусть она подтвердит, что тоже меня видела на вокзале в Туме 4 апреля, в воскресенье. Мама, все силы приложи: найди свидетелей и уговори их. Мама, на меня никто не показывает. На брата Колю показывают три человека, что видели его с каким-то мужиком». Лица, на которых Кондраков ссылается в письме, установлены и допрошены. Они не подтвердили его алиби и заявили, что в Туму 4 апреля не ездили...

Какие дополнительные доказательства дают мне основание утверждать, что Кондраков Виктор приезжал 4 апреля в Великодворье? Кондраков Николай сообщил, что в пути следования к поселку Великодворье в поезде 4 апреля его брат Виктор был оштрафован ревизором за безбилетный проезд. Добытые в результате проверки этого факта доказательства – показания ревизора Кузнецова, постановление о наложении штрафа на В. Кондракова, квитанция об уплате штрафа Кондраковой Матреной – матерью подсудимых – явились серьезными уликами против Кондракова...»

**Упражнение 17.** Прочитайте возражение по проекту устава ЖСК «Стройпластик», опубликованное на интернет-ресурсе <http://www.132-6.ru/?p=544>. Насколько оно удовлетворяет требованиям, предъявляемым к композиции и аргументации возражения? Выполните задание после текста.

«Проект нового устава ЖСК «Стройпластик», который некоторые видели, но не все читали (так как он не был роздан) содержит несколько подводных камней, а именно:

1. Неограниченная материальная ответственность членов ЖСК по его обязательствам. Иными словами, долг любого размера (хоть 10 миллионов рублей), который будет у ЖСК, будут погашать его члены. Вы должны понимать, что если сегодня в правление входят те люди, которым вы доверяете, через несколько лет ситуация может измениться, и у ЖСК появятся крупные долги из-за ошибок (или правонарушений) управления.

2. Принятие решения о банковском кредите возможно без решения общего собрания членов ЖСК. Иными словами, правление (или даже председатель ЖСК единолично) может подписать договор с банком о кредите на любых условиях, потом не расплатиться, и весь долг окажется на плечах рядовых членов ЖСК. При этом объектом залога потенциально может выступить общая долевая собственность. Годами потом будем судиться с банком, доказывая, что это было неправомерно. Таким образом, необходимо прописать, что принятие решения о кредите (и обо всех условиях его) входит в исключительную компетенцию общего собрания членов ЖСК.

На основании всего изложенного, предлагаю еще раз внимательно прочитать проект устава и сделать для себя выводы. Понимаете ли вы, что именно вы подписываете? Это очень важный документ, и он принимается на годы вперед. Устав в таком виде принимать не стоит, т.к. он несет угрозу неограниченной материальной ответственности членов ЖСК (в условиях

возможности получения банковских кредитов) и концентрации власти в руках правления и лично председателя правления ЖСК. Права будут у правления, а ответственность – на рядовых членах. Необходимо срочно внести изменения в проект устава, чтобы сделать его более приемлемым».

Задание. Напишите возражение на решение построить ООО «Ласселсбергер» в полукилометре от садовых товариществ и Экопарка г. Магнитогорска завод по производству сухих смесей.

**Упражнение 18.** Проанализируйте заявление Б.Л. Пастернака, сделанное в Париже шведским журналистам 23 октября 1964 г. Определите, из каких частей состоит текст, какова их роль, как русский поэт, писатель и переводчик обосновал причины своего отказа от Нобелевской премии.

«Я очень сожалею, что дело приняло форму скандала: премия присуждена, а от нее отказываются. Причина тому – меня не уведомили заранее о том, что готовилось. Когда в «Фигаро литтерэр» от 15 октября я прочел сообщение ее корреспондента в Стокгольме, в котором говорилось, что шведская Академия склоняется к моей кандидатуре, но окончательный выбор еще не сделан, мне показалось, что, написав письмо в Академию – я отправил его на следующий день, – я мог бы исправить положение таким образом, чтобы к этому уже больше не возвращаться.

Я тогда еще не знал, что Нобелевская премия присуждается независимо от мнения будущего лауреата, и думал, что еще можно этому помешать. Но я отлично понимаю, что после того, как шведская Академия сделала выбор, она уже не может отказаться от него. Как я объяснил в письме, адресованном академии, причины, по которым я отказываюсь от награды, не касаются ни шведской Академии, ни Нобелевской премии как таковой. В этом письме я упомянул о причинах двух родов – личных и объективных.

Личные причины. Мой отказ вовсе не необдуманное действие, поскольку я всегда отклонял официальные знаки отличия. Когда после второй мировой войны, в 1945 году, мне предложили орден Почетного легиона, я отказался от него, хотя у меня и были друзья в правительстве. Я никогда не хотел вступать в Коллеж де Франс, как это предлагали мне некоторые из моих друзей.

В основе этой позиции лежит мое представление о труде писателя. Писатель, занявший определенную позицию в политической, социальной или культурной области, должен действовать с помощью лишь тех средств, которые принадлежат только ему, то есть печатного слова. Всевозможные знаки отличия подвергают его читателей давлению, которое я считаю нежелательным. Существует разница между подписью «Жан-Поль Сартр» или «Жан-Поль Сартр, лауреат Нобелевской премии». Писатель, согласившись на отличие такого рода, связывает этим также и ассоциацию или институт, отметивший его. Так, мои симпатии к венесуэльским партизанам касаются лишь одного меня. Однако, если «Жан-Поль Сартр, лауреат Нобелевской

премии» выступает в защиту венесуэльского сопротивления, тем самым он вместе с собой увлечет и сам институт Нобелевской премии. Писатель не должен позволять превращать себя в институт, даже если это, как в данном случае, принимает самые почетные формы.

Ясно, что это моя исключительно личная позиция, которая не содержит критики в адрес тех, кто был уже отмечен этой наградой. Я глубоко уважаю и восхищаюсь многими лауреатами, которых я имею честь знать.

Объективные причины. В настоящее время единственно возможная форма борьбы на культурном фронте – борьба за мирное сосуществование двух культур: восточной и западной. Я не хочу этим сказать, что необходимо братание культур. Я прекрасно понимаю, что само сопоставление этих двух культур неизбежно должно принять форму конфликта. Но это сопоставление должно происходить между людьми и культурами без вмешательства институтов. Я лично глубоко чувствую противоречие между этими двумя культурами: я сам продукт этих противоречий. Мои симпатии неизбежно склоняются к социализму и к так называемому восточному блоку, но я родился и воспитывался в буржуазной семье. Это и позволяет мне сотрудничать со всеми, кто хочет сближения двух культур. Однако я надеюсь, естественно, что «победит лучший», то есть социализм. Поэтому я не хочу принимать никаких наград ни от восточных, ни от западных высших культурных инстанций, хотя прекрасно понимаю, что они существуют. Несмотря на то, что все мои симпатии на стороне социализма, я в равной степени не смог бы принять, например, Ленинскую премию, если бы кто-нибудь вдруг предложил мне ее.

Я хорошо понимаю, что сама по себе Нобелевская премия не является литературной премией западного блока, но ее сделали таковой, и посему стали возможными события, выходящие из-под контроля шведской Академии.

Вот почему в нынешней обстановке Нобелевская премия на деле представляет собой награду, предназначенную для писателей Запада или «мятежников» с Востока. Например, не был награжден Неруда, один из величайших поэтов Южной Америки. Никогда серьезно не обсуждалась кандидатура Арагона, хотя он вполне заслуживает этой премии. Вызывает сожаление тот факт, что Нобелевская премия была присуждена Пастернаку, а не Шолохову и что единственным советским произведением, получившим премию, была книга, изданная за границей и запрещенная в родной стране. Равновесие можно было бы восстановить аналогичным жестом, но с противоположным смыслом. Во время войны в Алжире, когда я и другие подписали «Манифест 121-го», я принял бы с благодарностью эту премию, потому что тем самым был бы отмечен не только я один, но прославлено дело свободы, за которое мы боролись. Но этого не случилось, и премия была присуждена мне, когда война уже закончилась.

Свобода и деньги. В мотивировке шведской Академии говорится о свободе: это слово имеет много толкований. На Западе его понимают только как свободу вообще. Что касается меня, то я понимаю свободу в более конкретном плане: как право иметь свыше одной пары ботинок и есть в

соответствии со своим аппетитом. Мне кажется менее опасным отказаться от премии, чем принять ее. Если бы я принял ее, это означало бы пойти на то, что я назвал бы «объективным возмещением убытков». Я прочел в «Фигаро литтерэр», что «мое спорное политическое прошлое не будет поставлено мне в вину». Я знаю, что эта статья не выражает мнения Академии, но она ясно показывает, в каком смысле в некоторых правых кругах было бы истолковано мое согласие. Я считаю, что это «спорное политическое прошлое» по-прежнему остается в силе, хотя я готов признать в среде своих товарищей некоторые ошибки, совершенные в прошлом. Я не хочу сказать этим, что Нобелевская премия – «буржуазная премия». Но такое буржуазное истолкование совершенно неизбежно дали бы круги, которые мне хорошо известны.

Наконец, я подхожу к денежному вопросу: шведская Академия возлагает тяжелое бремя на плечи лауреата, присоединяя к общему почету крупную сумму денег. Эта проблема мучила меня. Или принять премию и использовать полученную сумму на поддержку движений и организаций, чья деятельность считается важной. Лично я думал о Лондонском комитете борьбы против апартеида. Или отказаться от нее в связи с общими принципами и лишиться это движение поддержки, в которой оно бы нуждалось. Но я думаю, что это ложная альтернатива. Я, разумеется, отказываюсь от 250 тысяч крон, ибо не хочу быть официально закрепленным ни за восточным, ни за западным блоком. Но вместе с тем нельзя требовать от меня, чтобы я за 250 тысяч крон отказался от принципов, которые являются не только моими собственными, но и разделяются всеми моими товарищами.

Все это сделало особенно тягостным для меня и присуждение премии, и отказ, которым я обязан встретить ее. Я хочу закончить это заявление выражением своих симпатий шведской общественности».

**Упражнение 19.** Напишите, а затем произнесите перед аудиторией заявление от имени Союза журналистов России по поводу инцидента, который произошел 19 ноября 2017г. во время съемок сюжета о пожаре в стрелковом клубе на западе Москвы. Корреспондент программы «Экстренный вызов 112» Мария Семеняченко хотела выяснить обстоятельства происшествия, однако охранник заведения набросился на нее, дважды ударил по лицу и разбил мобильный телефон. Обоснуйте причины негативного восприятия произошедшего, дайте оценку насилию в отношении журналистов.

**Упражнение 20.** Прочитайте выступление руководителя театра «Сатирикон» Константина Райкина на седьмом съезде Союза театральных деятелей России 24 октября 2016 г., в котором он раскритиковал действия различных общественных организаций в отношении театра. Сформулируйте проблему, рассматриваемую в данной речи, выделите основные композиционные части. Проанализируйте аргументы, выдвигаемые для доказательства тезиса. К какому типу критики относится данная речь: к разрушительной или конструктивной? Свой ответ обоснуйте.

«Сейчас я буду говорить немножко взбалмошно, так сказать. Потому что я с репетиции, у меня еще вечерний спектакль, и я внутренне немножко сучу ножками – я привык заранее приходить в театр и готовиться к спектаклю, который сыграю. И еще как-то мне довольно сложно говорить спокойно на тему, на которую я хочу [сейчас говорить]. Во-первых, сегодня 24 октября – и 105 лет со дня рождения Аркадия Райкина, я вас всех поздравляю с этим событием, с этой датой. И, вы знаете, я вам так скажу. Папа, когда понял, что я стану артистом, учил меня одной вещи; он как-то в мое сознание вложил одну такую вещь, он называл это – цеховая солидарность. Это некая этика по отношению к занимающимся одним делом вместе с тобой. И, мне кажется, сейчас время про это вспомнить всем.

Потому что меня очень тревожат – я думаю, как и вас всех – те явления, которые происходят в нашей жизни. Эти, так сказать, наезды на искусство, на театр, в частности. Эти совершенно незаконные, экстремистские, наглые, агрессивные, прикрывающиеся словами о нравственности, о морали, и вообще всяческими, так сказать, благими и высокими словами: «патриотизм», «Родина» и «высокая нравственность». Вот эти группки оскорбленных якобы людей, которые закрывают спектакли, закрывают выставки, нагло очень себя ведут, к которым как-то очень странно власть нейтральна – дистанцируется. Мне кажется, что это безобразные посягательства на свободу творчества, на запрет цензуры. А запрет цензуры – я не знаю, как кто к этому относится, а я считаю, что это величайшее событие векового значения в нашей жизни, в художественной, духовной жизни нашей страны... Это проклятие и многовековой позор вообще отечественной нашей культуры, нашего искусства – наконец, был запрещен.

И что сейчас происходит? Я сейчас вижу, как на это явно чешутся руки кого-то – это изменить и вернуть обратно. Причем вернуть обратно не просто во времена застоя, а еще в более давние времена – в сталинские времена. Потому что с нами разговаривают наши начальники непосредственные таким лексиконом сталинским, такими сталинскими установками, что просто ушам своим не веришь! Это говорят представители власти, мои непосредственные начальники, господин [первый заместитель министра культуры Владимир] Аристархов так разговаривает. Хотя его вообще надо переводить с аристарховского на русский, потому что он говорит языком, которым просто стыдно, что от имени министерства культуры так человек разговаривает.

Мы сидим и слушаем это. Мы чего – не можем как-то высказаться все вместе?

Я понимаю, у нас довольно разные традиции, в нашем театральном деле – тоже. Мы очень разобщены, мне кажется. Мы достаточно мало интересуемся друг другом. Но это полбеда. Главное, что есть такая мерзкая манера – клепать и ябедничать друг на друга. Мне кажется, это просто сейчас недопустимо! Цеховая солидарность, как меня папа учил, обязует каждого из нас, работника театра – артиста, режиссера ли, – не говорить в средствах массовой

информации плохо друг о друге. И в инстанциях, от которых мы зависим. Ты можешь сколько угодно быть не согласным творчески с каким-то режиссером, артистом – напиши ему смску злобную, напиши ему письмо, подожди его у подъезда, скажи ему. Но не надо в это вмешивать средства массовой информации и делать это достоянием всех. Потому что наши распри, которые обязательно будут, будут, творческое несогласие, возмущение – это нормально. Но когда мы заполняем этим газеты, и журналы, и телевидение – это на руку только нашим врагам. То есть тем, кто хочет прогнуть искусство под интересы власти. Маленькие конкретные идеологические интересы. Мы, слава богу, от этого освободились.

Я помню: мы все родом из советской власти. Я помню этот позорный идиотизм! Это причина, единственная, по которой я не хочу быть молодым, не хочу вернуться туда опять, эту мерзкую книжку читать. А меня заставляют читать эту книжку опять. Потому что словами о нравственности, Родине, и народе, и патриотизме прикрываются, как правило, очень низкие цели. Не верю я этим группам возмущенных и обиженных людей, у которых, видите ли, религиозные чувства оскорблены. Не верю! Верю, что они проплачены. Так что – это группки мерзких людей, которые борются незаконными мерзкими путями за нравственность, видите ли.

Вообще не надо общественным организациям бороться за нравственность в искусстве. Искусство имеет достаточно фильтров из режиссеров, художественных руководителей, критиков, души самого художника. Это носители нравственности. Не надо делать вид, что власть – это единственный носитель нравственности и морали. Это не так.

Вообще, у власти столько соблазнов; вокруг нее столько искушений, что умная власть платит искусству за то, что искусство перед ней держит зеркало и показывает в это зеркало ошибки, просчеты и пороки этой власти. А не за то платит власть, как говорят нам наши руководители: «А вы тогда и делайте. Мы вам платим деньги, вы и делайте, что надо». А кто знает? Они будут знать, что надо? Кто нам будет говорить? Я сейчас слышу: «Это чуждые нам ценности. Вредно для народа». Это кто решает? Это они будут решать? Они вообще не должны вмешиваться. Они должны помогать искусству, культуре.

Собственно, я считаю, что нам надо объединиться. Еще раз говорю: нам надо объединиться. Нам надо плюнуть и на время забыть о наших художественных тонких рефлексиях по отношению друг к другу. Мне может сколько угодно не нравиться какой-то режиссер, но я костыми лягу, чтоб ему дали высказаться. Это я повторяю слова Вольтера вообще. Практически. Ну, потому что такие качества высокие человеческие у меня. Понимаете? А вообще, на самом деле, если не шутить, то мне кажется, это все поймут. Это нормально: будут несогласные, будут возмущенные.

В кои-то веки наши деятели театра встречаются с президентом. Это встречи такие – нечастые. Я бы сказал, декоративные. Но все-таки они происходят. И там можно решить какие-то серьезные вопросы. Нет. Почему-то и здесь начинаются предложения установить возможную границу трактовки

классики. Ну зачем президенту-то устанавливать эту границу? Ну зачем его в эти дела... Он не должен вообще этого понимать. Он не понимает – и не нужно ему понимать. И вообще, зачем устанавливать эту границу? Кто на ней будет пограничником? Ну не надо это... Пусть ее трактуют... Кто-то будет возмущен – замечательно.

У нас вообще в театре происходит масса интереснейших вещей. И масса интересных спектаклей. Ну, масса – я называю, когда много. Я считаю, это хорошо. Разных, спорных, прекрасных! Нет, мы опять почему-то хотим... Мы друг на друга клеваем, доносим иногда – прямо вот так, ябедничаем. И опять хотим в клетку. В клетку-то зачем опять? «Чтоб цензура, давайте!» Не надо, не надо! Господи, что же мы утрачиваем и сами отказываемся от завоеваний? Что же мы иллюстрируем Федора Михайловича Достоевского, который говорил: «Только лиши нас опеки, мы тут же попросимся обратно в опеку». Ну что же мы? Ну неужели он такой гений, что и на нас настучал на тыщу лет вперед? Про наше, так сказать, раболепство.

Я предлагаю: ребята, нам нужно внятно высказаться по этому поводу. По поводу этих закрытий, а то мы молчим. Почему мы молчим все время? Закрывают спектакли, закрывают это... Запретили «Иисус Христос – суперстар». Господи! «Нет, кого-то это оскорбило». Да, оскорбит кого-то, и что?

И церковь наша несчастная, которая забыла, как ее травили, уничтожали священников, срывали кресты и делали овощехранилища в наших церквях. Она начинает действовать такими же методами сейчас. Значит, прав был Лев Николаевич Толстой, который говорил, что не надо соединяться власти с церковью, иначе она начинает не богу служить, а власть обслуживать. Что мы в большой степени наблюдаем.

И не надо (неразборчиво), что церковь будет возмущаться. Ну, ничего! Не надо сразу закрывать все. Или, если закрывают, надо реагировать на это. Нам вместе. Вот попытались там что-то сделать с Борей Мильграмом в Перми. Ну, вот как-то мы встали дыбом, многие. И вернули его на место. Представляете? Наша власть сделала шаг назад. Совершая глупость, сделала шаг назад и исправила эту глупость. Это потрясающе. Это так редко и нетипично. Мы сделали это. Вместе собрались и вдруг высказались.

Мне кажется, сейчас, в очень трудные времена, очень опасные, очень страшные; очень это похоже... Не буду говорить, на что. Но сами понимаете. Нам нужно вместе очень соединиться и очень внятно давать отпор этому».

**Упражнение 21.** Напишите публичную речь-критику в качестве реакции на решение властей: «Парламент Краснодар принял изменения в городские правила землепользования и застройки, разрешающие строительство капитальных объектов в зеленых зонах. Об этом сообщила пресс-служба городской администрации».

**Упражнение 22.** Прочитайте пример речи-критики подчиненного по поводу срыва ввода новых компьютеров, необходимых для выполнения важного заказа. Выделите композиционные части. Какими средствами снижения категоричности пользуется говорящий?

*«Директор:* Николай Иванович, я знаю вас как человека серьезного и ответственного, поэтому думаю, что вы сами понимаете, в каком затруднительном положении мы оказались. Именно сегодня я должен был сообщить заказчикам о нашей готовности приступить к выполнению задания, которое для нас представляет огромный интерес. Я понимаю, что обстоятельства оказались сильнее вас. Я понимаю, что вы наверняка не хотели создавать панику, и не сомневаюсь, что прилагали все усилия для того, чтобы уложиться в срок.

Однако вы допустили серьезную ошибку, и она состоит в том, что вы не сообщили мне о складывающейся по не зависящим от вас причинам ситуации заранее. Вы непременно должны были поставить меня в известность сразу, когда поняли, что в установленные сроки будет трудно уложиться. Нужно было описать ситуацию, которую нельзя было предсказать при обсуждении сроков. Договоры должны соблюдаться! Это должно стать правилом в корпоративной работе! Если бы вы сообщили мне неделю назад, можно было бы вступить в переговоры с заказчиками, объяснить причины и заключить новое соглашение. Люди обычно сердятся не на то, что невозможно получить обещанное в срок, а на то, что их заранее об этом не предупредили. В этом случае передоговориться и означает выполнить договор. Мы бы выглядели в глазах заказчиков не как необязательные, а как вполне надежные партнеры, которые, даже если и встречаются с непреодолимыми обстоятельствами, способны беречь партнерские отношения и общаться конструктивно. Теперь, конечно, все будет значительно труднее.

Поэтому давайте договоримся на будущее: если у вас что-то случается и вы не можете действовать, как условлено, информируйте меня заблаговременно. И будем заключать новый договор. А сейчас нам нужно выполнить этот договор, поэтому готов выслушать и обсудить ваши предложения по решению проблемы в минимальные сроки. Времени у нас на размышления и выработку предложения о новых сроках очень мало. Но сегодня в первой половине дня мы непременно должны связаться с заказчиками. Будем объяснять ситуацию и просить о переносе срока выполнения заказа, обещать теперь уже строжайшее их соблюдение, поэтому они должны быть минимальными, но реальными. Надеюсь, мы с вами больше не попадем в подобную ситуацию, потому что нынешняя стала для нас хорошим уроком.

*Зам. по снабжению:* Специалист по техническому обслуживанию у нас один, поэтому на введение в действие 20 компьютеров ему понадобится не меньше недели. Однако если подключить к этому еще двух человек из отдела

программного обеспечения, которые могли бы ему помочь, то можно справиться за три дня.

*Директор:* Ну что же. Это вариант. Надо посоветоваться с начальником отдела программного обеспечения».

**Упражнение 23.** Напишите, а затем произнесите речь-критику подчиненного по поводу его нерадивого отношения к своим обязанностям/нерашливого вида/ошибок в работе и др.

**Упражнение 24.** Определите цель и задачу данного ниже текста, составьте план.

«Технологический и ремонтный персонал – это те категории сотрудников, от которых зависит успешность предприятия на рынке. Именно их действия влияют на качество продукции, своевременность ее производства, себестоимость. Потому обучению и переобучению технологического и ремонтного персонала на предприятиях обычно уделяют много внимания.

Уже мало кто может опровергнуть тот факт, что наиболее эффективными обучающими системами являются электронные курсы и различные системы для изучения оборудования: компьютерные, комплексные, с дополненной и виртуальной реальностью. Данные виды обучающих систем имеют много достоинств, которые видны при решении проблемы подготовки кадров.

Так, тренажеры помогают получать практические навыки, отрабатывать действия в штатных и нештатных ситуациях, максимально приближать процесс обучения к реальным производственным условиям. При подготовке новых сотрудников благодаря высокому уровню визуализации тренажеры сокращают время адаптации. Обычно тренажеры используют при повышении разряда, стажировке, прохождении практики, подготовке резерва руководителей, после длительного отпуска сотрудника, после правонарушений в области техники безопасности др.

Да, тренажеры позволяют многое, но есть печальная статистика, согласно которой 50% тренажеров после сдачи на предприятие не используется, а при эксплуатации остальных 50% задействуются не все функции. Некоторые экраны и пульта автоматизированных систем управления не включаются никогда. Причина состоит в отсутствии преподавателей, на приглашении которых предприятие часто экономит.

Секрет эффективного использования тренажера достаточно прост. На предприятии должен быть единый центр организации обучения, например, учебный центр, корпоративный университет или какая-либо другая структура, которая будет проводить регулярное обучение, вписывая его в процессы предприятия, осуществлять постоянный контроль показателей по использованию тренажеров. Если такого центра нет, а тренажер передается в цех, чтобы рабочие учились на нем сами, то эффективность от него будет практически нулевая.

Электронные курсы имеют не меньше достоинств, чем тренажеры. Они сравнительно быстро создаются. Являются более дешевыми, чем тренажеры, не уступая при этом в зрелищности. Позволяют обеспечивать полностью самостоятельное обучение в формате 24x7. Их можно самостоятельно актуализировать. Также они предполагают централизованную организацию обучения, контроль обучающихся и отслеживание их результатов.

Зная об этих достоинствах курсов, руководители предприятий в последнее время предпочитают заказывать именно их. Действительно, зачем мучиться с тренажером? Есть отличное решение, дешевое средство, позволяющее обучать большое количество людей. Загрузил и используй. Но упрощение функциональности (ввиду ограничений возможности систем дистанционного обучения), уход от узкой специализации, от решения сложных конкретных специализированных задач, в сторону «обучить всех, кто хоть как-то связан с данным участком», превращают обучающую систему из узкоспециализированного решения в решение для всех: обо всем и ни о чем. Становясь обзорной, она лишь поверхностно учит рабочих, не формируя нужных профессиональных навыков.

Так каково же все-таки соотношение тренажеров и курсов? Ответ на этот вопрос у каждого руководителя предприятия должен быть свой, потому что необходимо четко знать цели и задачи, которые надо достичь в процессе обучения своих сотрудников, нужно определить, как встроить обучающие системы в производство, как обеспечить качественное и регулярное обучение. И тогда все получится».

**Упражнение 25.** Превратите любой факт (например, «Президент клуба КВН Александр Масляков уволился с поста директора Московского молодежного центра «Планета КВН»; «Жильцов 9-этажного дома на юго-востоке Москвы эвакуировали из-за повреждения газовой трубы» и др.) в интригующую информацию.

**Упражнение 26.** Напишите информационную речь на интересующую вас тему («Место, где мне хотелось бы побывать еще раз», «Время, которое мне приятно вспомнить», «Как научиться успевать все делать», «Что значит быть современным», «Как сохранить здоровье», «Самосовершенствование – путь к счастливой жизни», «Мое любимое место в городе»). Выступите публично, используя приемы привлечения внимания аудитории.

**Упражнение 27.** Познакомьтесь с несколькими мнениями. Сформулируйте суть позиций их авторов. Оцените речь по следующим параметрам: структура, логичность, последовательность, содержательность и соответствие теме. Исправьте недочеты, если такие имеются.

## 1. Депутат ЛДПР П.С. Малышев

«В трех муниципальных образованиях (городе Биробиджане, Облученском районе и Ленинском районе) идут жаркие споры, как проводить голосование – открытое или тайное при выборах главы муниципального образования. Я тоже хотел бы выразить свое мнение, но вначале давайте обратимся к закону, который отменил прямые выборы. На мой взгляд, жителей области просто обманули, отобрав возможность напрямую проявлять свое волеизъявление, и, когда этот закон протягивали через Законодательное Собрание ЕАО, наша фракция ЛДПР изначально заняла жесткую позицию, что нельзя отбирать у людей право избирать! Конечно, управлять мнением депутатов или собранной комиссии (которую, кстати, народ не избирал) всегда проще, чем манипулировать мнением избирателей. Наглядный пример тому выборы прошлой осенью в Ленинском районе, когда команда бывшего губернатора во главе с госпожой Пенчук пыталась протасить в главы Князева, люди высказали свое НЕТ! Посмотрите, почему президент отказался от института назначения губернатора? Да потому, что люди противятся навязанному извне, это редкий случай, когда мнения совпадали. И когда высокопоставленные чиновники говорят: «Прямые выборы высших руководителей – это истинно демократический путь развития регионов. Руководителю субъекта РФ нужно идти на стратегически важные, порой непопулярные меры для решения основных задач по развитию своей территории, и, чтобы делать это, он должен чувствовать поддержку земляков». А руководителю муниципального образования получается не нужно чувствовать поддержку земляков, получается? Но вернемся к сегодняшней ситуации с выборами глав муниципальных районов. Коль партия власти своим большинством этот закон протасила. Мое мнение, что голосование за главу должно проходить открыто! Мало этого, чтобы результаты голосования были опубликованы в СМИ. Чтобы каждый избиратель знал, что если выбран никчемный глава, кто в этом отчасти виноват!»

## 2. Член Совета Союза Предпринимателей, директор ООО «Бизнес Персонал» Ротанова Юлия Михайловна.

«Многие родители, желая дать ребенку возможность попробовать заработать собственные деньги, приучить к труду, пониманию производственных отношений, хотели бы устроить его на посильную ему работу. Но сегодня, к сожалению, официально трудоустроить подростка мало кто желает.

Я недавно принимала участие в обсуждении важного вопроса: «Трудоустройство несовершеннолетних в летний период времени». Все больше организаций не готовы оформить молодежь к себе на предприятие. Причины – большое количество необходимых документов, боязнь проверок, необходимость отдельного учета несовершеннолетних, высокая стоимость медкнижек. В итоге, только каждый седьмой школьник смог в прошлое лето

найти подработку. А желающих – только официально зарегистрированных – было в Новгороде больше 1200, то есть по факту раза в два, наверное, больше.

Различные ведомства насочиняли столько регламентирующих документов, что работодатели, имея фронт работ и желание взять на работу подростков, не желают окуна́ться в этот документооборот. Что нужно сделать сегодня, чтобы работодатель был заинтересован выполнять столь важную миссию, как трудоустройство несовершеннолетних?

Пока подростки и их родители набегаются с документами, и лето уже проходит. Кто-то из родителей, конечно, выходит из положения, оформляясь по документам сам, а трудовые обязанности поручая ребенку.

Работодатели иногда подкидывают работу без документов с оплатой наличными – дети довольны, родители тоже, службы не знают, спят спокойно.... работа сделана, клиенты довольны, чиновники не нужны.

Нужен упрощенный порядок работы с подростками. Ведь призывая в очередной раз бизнес выполнять важную социальную функцию, Государство должно предложить мотивационную составляющую, а не надзирательную и карательную. Мотивационной составляющей сегодня нет. А вот перечень законов, которые должен соблюдать работодатель при трудоустройстве подростка, состоит из 13 пунктов. Когда усилится мотивирующая роль Государства в вопросе трудоустройства несовершеннолетних, проблема начнет решаться».

3. Участница тренинга Радислава Гандапаса «Профессиональный и личный успех: скрипты и алгоритмы»

«Вчера я имела возможность принять участие в тренинге Р. Гандапаса, на котором все желающие могли научиться удерживать и воспроизводить успех в разных сферах жизни, в новых и новых проектах. У меня не было больших ожиданий услышать что-то принципиально новое по данной теме. Ведь сколько книжек, статей, фильмов уже создано! Но мне было очень интересно посмотреть на самого титулованного бизнес-тренера России в деле, посмотреть на то, как он работает, как доносит до аудитории информацию, как он вовлекает каждого пришедшего в процесс получения новых знаний. И, конечно, была надежда на то, что услышу что-то интересное и тоже буду обладать нужной информацией, помогающей в трудные минуты принимать правильные решения.

И действительно, в плане вовлечения аудитории в процесс поиска проверенного и точного набора инструкций достижения успеха Радиславу нет равных. Его тренинг включает различные упражнения, чтобы разбудить людей, заставить их работать и задуматься о своих поступках. Но в то же время его выступление насквозь пронизано различными историями из его жизни и жизни друзей, знакомых, просто интересными историями, которые объединяют всех, настраивают на одну волну. Однако спустя где-то 6 часов после начала тренинга у меня включилось критическое сознание и возникла мысль о том, что

тренинг уже скоро закончится, а ничего нового я не узнала. По сути, все, что я услышала о скриптах успеха, можно было рассказать за 10 минут.

В прошлом году я была на семинаре Игоря Манна «Всего 15 дней». Тренер за 8 часов сообщил столько информации, что на ее осмысление потом потребовалось несколько дней. Да, это было быстро, сжато, с минимумом личных историй, но достаточно легко воспринимается и информативно.

Сравнивая этих двух тренеров, я задумалась о том, что, несомненно, Р. Гандапас обладает особым талантом, который позволяет ему информацию на 10-20 минут растянуть на 8 часов тренинга и удержать внимание около 300 человек (и это только в г. Челябинске), заплативших за билет со средней стоимостью 18 тысяч рублей.

Оценивая свои впечатления от тренинга, могу сказать, что получила удовольствие от блестящего выступления Радислава, от его способности заряжать энергией (что скрывать, лишней «пинок» никому не помешает). Но, к сожалению, алгоритмы и скрипты успеха не стали для меня откровением. Принципиально новой информации я так и не услышала. Потому, пожалуй, в следующий раз я лучше прочитаю книгу или попробую сходить на выступление другого мотивационного спикера».

**Упражнение 28.** Напишите речь-мнение на появившееся в последнее время требование к людям, занимающим ответственные должности, внимательно относиться к контенту на страницах своего профиля в социальных сетях.

**Упражнение 29.** Прочитайте консультацию, данную на сайте «Юридической службы по защите прав журналистов и блогеров» (<http://mediarivist.ru/>). Является ли текст информативно насыщенным и доступным для понимания, формирует ли он у адресата четкое и ясное представление о предмете речи? Напишите речь-консультацию на тему в соответствии с вашим родом деятельности (например: «Надо ли выбирать профессию журналиста?», «Где найти информационный повод для студенческого молодежного сайта «Campus74.ru»?») и др.).

***«Обязана ли редакция выплачивать авторское вознаграждение журналисту, работающему в штате?»***

В силу ст.1295 Гражданского кодекса РФ, исключительное право на служебное произведение принадлежит работодателю, если трудовым или гражданско-правовым договором между работодателем и автором не предусмотрено иное.

Если работодатель в течение трех лет начнет использование служебного произведения или передаст исключительное право другому лицу, автор имеет право на вознаграждение. Автор приобретает указанное право на вознаграждение и в случае, когда работодатель принял решение о сохранении

служебного произведения в тайне и по этой причине не начал использование этого произведения в указанный срок. Размер вознаграждения, условия и порядок его выплаты работодателем определяются договором между ним и работником, а в случае спора – судом.

Право на вознаграждение за служебное произведение неотчуждаемо и не переходит по наследству, однако права автора по договору, заключенному им с работодателем, и не полученные автором доходы переходят к наследникам.

Из приведенных норм закона следует, что выплата авторских гонораров

а) является обязательной и не может быть поставлена в зависимость от финансового состояния предприятия,

б) размер и порядок выплаты авторского гонорара прописывается в локальных актах. При этом, исходя из общих принципов разумности и справедливости, он не должен носить символический (формальный) характер и должен реально компенсировать интеллектуальный авторский труд».

**Упражнение 30.** Умение представить себя аудитории – важный навык, который может пригодиться в жизни. Иногда самопрезентация требует специальной подготовки, особенно если она предназначена для конкурса. Познакомьтесь с данной ниже визитной карточкой, написанной для конкурса профсоюзных лидеров. Установите, с помощью каких средств формируется образ оратора.

«В каждом человеке скрыта мудрая сила строителя, и нужно ей дать волю развиваться и расцвести» – эта фраза принадлежит известному русскому писателю Максиму Горькому. Действительно, каждый человек своеобразный строитель, ежедневно мы строим планы, создаем свое окружение, выстраиваем самого себя и по кирпичику выкладываем свою жизнь.

Меня зовут Виситаева Айна, и я решила, что для качественного строительства мне необходимы еще и профессиональные знания. И вот уже сейчас я успешно заканчиваю 4 курс Института строительства архитектуры и искусства Магнитогорского Государственного технического университета им. Г.И.Носова.

Как и любой строитель, я знаю, почему человек раздвоен снизу, а не сверху, потому что две опоры надежнее одной. Поступив на 1 курс, я нашла еще и третью надежную опору, став членом Профсоюзной организации студентов и аспирантов МГТУ. Именно эта организация на протяжении 4 лет дает мне возможность развиваться и расцветать.

Основным направлением моей деятельности в Первичной профсоюзной организации является защита прав студентов. В этом направлении успешно осуществляет свою работу Правовая комиссия Профкома. Как заместитель председателя данной комиссии я четко понимаю возложенные на нас задачи, ежедневно выполняемые благодаря слаженной работе команды.

В ноябре прошлого года правовой комиссией была создана группа в соцсети Вконтакте «PRAVOкатор», где любой студент может задать

интересующий его вопрос, связанный с оформлением материальной помощи, получением социальной стипендии, сессией, жизнью в общежитии и другими моментами, касающимися студенчества.

Создавая этот ресурс, мы хотели решить важную задачу: повысить правовую грамотность студентов и максимально облегчить жизнь каждого обучающегося МГТУ. Для этого мы, во-первых, ввели характерные тематические хэштеги, которые упрощают поиск вопросов и ответов на них. Во-вторых, понимая, что студенты не готовы сами читать законы и в них разбираться, мы создаем удобные и красочные инфографики. В-третьих, зная, что самый распространенный вопрос студентов касается получения, оформления и размера стипендии, мы создали калькулятор. Теперь студенты до копейки знают сумму стипендии, которая должна прийти на карту.

В 2015г. я прошла обучение в рамках всероссийской школы «Стипком» и приобрела знания, которые помогают теперь отстаивать финансовые интересы обучающихся как в составе стипендиальной комиссии МГТУ, так и в нашей группе.

Мы не будем останавливаться на достигнутом и будем создавать новые полезные проекты, чтобы правовая работа профкома удовлетворяла все запросы наших студентов.

Профком студентов и аспирантов МГТУ ведет социальную работу с различными категориями обучающихся.

На протяжении года я занимаюсь проблемами иностранных обучающихся вуза. Одна из самых значимых проблем студентов-иностранцев – это получение квалифицированного медицинского обслуживания. Зачастую иностранцы не осознают необходимость приобретения полиса добровольного медицинского страхования, усложняется эта ситуация еще и его высокой стоимостью, которую может позволить себе не каждый студент. Поэтому совместные переговоры администрации университета, студенческой поликлиники, Профкома студентов и аспирантов МГТУ и страховой компании привели к компромиссу. Скидка со стороны страховой компании и частичное или полное возмещение стоимости страхового полиса со стороны университета существенно меняют жизнь иностранного студента. Ведь бесспорно, здоровье – это самое важное для каждого человека.

Но не менее важна и счастливая семейная жизнь. Поддержкой семейных обучающихся, обеспечением условий их жизни и досуга занимается Социально-экономическая комиссия Профкома. Уже реализовано несколько значимых проектов. Студентки, имеющие детей, бесплатно посещают бассейн. В начале апреля прошел конкурс «Семейные вечера», в рамках которого были проведены мастер-классы для молодых семей и конкурсы на лучшее понимание своей второй половинки.

Профком МГТУ знает, счастливый член профсоюза – залог сильной профсоюзной организации.

Потому еще одним важным направлением деятельности профкома является работа с профсоюзным активом и его обучение. Ежегодно в Школе

студенческого лидера обучаются более 200 первокурсников и 150 студентов, состоящих в студенческих организациях МГТУ. Школа студенческого Лидера позволяет не только выявлять яркие личности, но и поднимать их профессионализм на высокий уровень для успешной работы на благо профсоюзной организации. В составе команды тренеров я провожу для студентов обучающие мастер-классы и тренинги, позволяющие воспитывать будущих профсоюзных лидеров.

И мне, как лидеру, важно не останавливаться на достигнутом и продолжать расти. В том году на Студенческом лидере я заложила свой фундамент, в течение года я заделала все трещины недостатков инъекционным раствором новых знаний и навыков. Сегодня на этой сцене я буду возводить свои стены. Вы спросите, когда же будет крыша? А крыша у меня уже есть – это сильная сплоченная команда Профкома студентов и аспирантов МГТУ.

А закончить свое выступление я хочу фразой-пожеланием, которая стала моим жизненным девизом. Даже если вы уже завершили строительство самого себя, не тяните, вовремя сдавайте объект в эксплуатацию и не забываете про своевременные текущие и капитальные ремонты. А иначе вас непременно ждет ликвидация».

**Упражнение 31.** Прочитайте речь посла Владимира Гринина на открытии выставки «Каземир Малевич и русский авангард». Проанализируйте, какие элементы композиции презентационной речи присутствуют. Определите средства выразительности, которые использованы автором. Какова их роль в тексте? Напишите презентационную речь и выступите с ней.

«Для меня большое удовольствие участвовать сегодня в открытии выставки работ одного из величайших мастеров живописи XX века, моего замечательного соотечественника Казимира Малевича.

Малевич – одна из центральных фигур «русского авангарда», художник, философ и теоретик живописи, оставивший заметный след в искусстве XX столетия. О его творчестве, экспериментах, поиске и находках, о непростой судьбе работ и судьбе их автора написаны сотни трудов. Десятки крупнейших музеев мира в разное время с большим или меньшим успехом демонстрировали художественное наследие мастера, внося свой вклад в популяризацию его шедевров. Но сегодняшняя выставка особая. Проводимая в канун памятной даты 100-летия начала Первой мировой войны, она дает повод взглянуть на «русский авангард» и вклад его наиболее ярких представителей через призму исторических событий того времени.

Общеизвестно, что Казимир Малевич как личность и как художник сложился на рубеже XIX – начала XX веков. А это было время особенное во многих отношениях. В России тогда наблюдался небывалый подъем, всплеск духовных сил, который сопровождался буквально «взрывом» креативной энергии народа. В искусстве шел активный поиск новых форм и изобразительных средств. Многие деятели культуры стали своего рода

первопроходцами – авангардистами, положившими начало новым течениям в живописи, архитектуре, литературе, театре и в делавшем первые шаги кинематографе. При этом они жили ожиданиями позитивных изменений, во многом связывая их наступление с масштабным технологическим прогрессом. «Новая железная машинная жизнь, рев автомобилей, блеск электрических огней, ворчание пропеллеров – разбудили душу, которая задыхалась в катакомбах старого разума и вышла на сплетение дорог неба и земли», – это высказывание Малевича. Казимир Малевич, достаточно быстро выросший в известного авангардного живописца, не остался в стороне от происходящего. Экспериментируя, проходя через различные стили и направления, он, как и его современники и друзья Василий Кандинский, Наталия Гончарова, Михаил Ларионов и другие лидеры «русского авангарда», постоянно находился в состоянии поиска. И главный результат его исканий – изобретенный им «супрематизм». Возведенным в абсолют философским символом нового направления, вышедшим из-под кисти художника, стал «Черный квадрат» – по убеждению ряда искусствоведов – величайшее произведение XX века. Воистину, картина уже без малого столетие вызывает удивление и недоумение зрителя, восхищает и настораживает, заставляет напряженно всматриваться, чтобы понять: что это? Космическая бездна? Точка за темной завесой, где окончание всего перерождается в начало?

Нынешняя экспозиция несет мощный позитивный заряд – она работает на сближение. А сближение европейских народов, в том числе бывших врагов – самый правильный вывод из уроков столетней давности. Данная выставка позволяет взглянуть на русскую культуру под особым углом зрения – в богатстве и разнообразии ее традиций, ее духовного наследия. Она позволяет приблизиться к пониманию русского национального характера. А это очень важно, чтобы расстаться со стереотипами, проявлять искренность, взаимное уважение, изначально исходить при оценке тех или иных явлений из посыла добра, а не предвзятости. Ввиду нынешней ситуации в мире нам это крайне важно и нужно. Именно это помогает нам в поиске выхода из возникающих по-прежнему конфликтных ситуаций.

Экспозиция, на которую нам с госпожой Грюттерс удалось взглянуть до церемонии открытия, воистину впечатляет. Впечатляет богатством представленных экспонатов, часть из которых поступила из ряда российских музеев и собраний, высокопрофессиональным дизайном, в целом организацией и убранством, выполненными с большой отдачей и любовью. Да иначе, видимо, и не может быть – Казимир Малевич – наше общее достояние, европейское и мировое.

Хотел бы поздравить организаторов с этой удачей! Уверен, выставка будет пользоваться большим вниманием и интересом как широкой публики, так и искушенных искусствоведов и экспертов в области «русского авангарда». Желаю выставке заслуженного успеха, а любителям и ценителям искусства – приятных и запоминающихся впечатлений от прикосновения к «загадочной русской душе». Благодарю за внимание».

**Упражнение 32.** Проанализируйте тексты поздравлений, определите, соблюдаются ли в них принцип близости интересам и личности адресата и принцип конкретности мысли и речи, законы эмоциональности речи и ориентации на удовольствие от общения. Оцените их структуру.

1. «Дорогие коллеги и партнеры!

Мне очень приятно видеть присутствующих на юбилее компании. Самым главным нашим активом являются люди – самоотверженные сотрудники, надежные партнеры и поставщики. Все те, кто своим отношением к делу ежедневно помогает компании идти намеченным курсом, строить далеко идущие планы и занимать ведущие позиции в отрасли. Сегодня мы – безусловные лидеры на рынке, и это стало возможным по одной простой причине. Мы работали и продолжаем работать, не отвлекаясь на внешние факторы, не оглядываясь на конкурентов, потому что нам было просто некогда.

И это правильно! Не нужно останавливаться на достигнутом и довольствоваться малым. Всегда нужно двигаться вперед, и тогда результат обязательно будет. Наша компания и люди, которые работали в ней и сотрудничали с ней, так и поступали. Сегодня мы добились отличных результатов, но стоять на месте не будем. Компания планирует расширяться, открывать новые направления и прокладывать еще более длинные дороги к успеху.

Главное, чтобы после сегодняшнего юбилея мы не потеряли ни одного бойца. И все, кто будет опаздывать на работу после корпоратива, могут не успеть присоединиться к эшелону, который повезет компанию в светлое и перспективное будущее. Так что, делайте выводы.

Всегда приятно встретить праздник в окружении достойных партнеров, уважаемых гостей и надежных коллег. Пусть сегодня каждый чувствует себя желанным и долгожданным на юбилее компании. Надеюсь, что всем понравится праздник и настроение будет прекрасным. Пусть у каждого из нас навсегда остается ощущение работы в тесной и дружной компании.

Спасибо всем присутствующим за внимание!»

2. «Сердечно поздравляю Вас с профессиональным праздником – Днем металлурга!

Металлургия – фундамент. Это та отрасль промышленности, которая во все времена являлась ключевой для развития всей страны. Поэтому и День металлурга празднуют не только предприятия, но и целые города. Так было, есть и будет в Магнитогорске. День металлурга – неизменно главный праздник в жизни горожан.

В металлургии работают сильные и надежные люди. Вы умеете радоваться успехам и можете мобилизовать все силы, если на вашем пути возникнут трудности. Вы занимаетесь трудным, но интересным делом. Металлург – не просто профессия, это уже характер.

В этот день я хочу отметить труд всех работников комбината и выразить особую благодарность ветеранам металлургии, тем, кто строил комбинат и налаживал производство в военные годы, тем, кто посвятил свою жизнь самой горячей, очень сложной и почетной профессии.

Уважаемые металлурги, в этот замечательный праздник примите сердечные пожелания профессиональных побед и личных достижений! Крепкого здоровья, благополучия, счастья, стабильности и процветания вам и вашим близким!»

**Упражнение 32.** Расскажите о специфике жанров похвалы и комплимента, определите их различия. Разбейтесь на пары и внимательно посмотрите на своего партнера. Найдите в нем достоинства, вспомните его поступки, скажите ему комплимент, а затем похвалите его.

**Упражнение 33.** Напишите, а затем произнесите речь-предложение. В своей работе воспользуйтесь примером.

«Елена Александровна, я понимаю, что комиссии необходимо показать учебный процесс, а преподавателям – участвовать в работе комиссии и максимально способствовать формированию положительного имиджа нашего вуза, потому что от ее решения будет зависеть его судьба. Однако мне не хотелось бы давать именно открытое занятие, так как оно требует большой и длительной подготовки, а достаточным временем мы не располагаем. Кроме того, вы помните, что я в этом году уже провела такое занятие в декабре, когда ожидалась эта комиссия, и не отменила его, когда выяснилось, что приезд ее переносится на более позднее время. Была проведена большая предварительная работа, студенты хорошо подготовились, и не хотелось, чтобы все это пропало даром. На занятии присутствовали представители администрации вуза, есть соответствующие документы и, следовательно, есть материал для отчета.

Поэтому в сложившейся ситуации хочу предложить следующее – показать комиссии обычное, рядовое занятие. Вы с представителями комиссия можете прийти ко мне на урок. Как раз на следующей неделе у нас по плану очень интересное занятие, посвященное риторическому анализу речи. Оно всегда проходит очень занимательно и с точки зрения содержания, и с точки зрения методики, потому что анализируется прекрасный образец ораторской речи, который обычно нравится студентам, и используются активные методы работы – студенты разбиваются на группы, каждая из которых получает индивидуальное задание определить тот или иной жанровый элемент речи.

Потом данные, собранные каждой группой, выносятся на доску, и в тетрадях студентов получается полный и исчерпывающий материал по всем пунктам риторического анализа речи. Занятие обычно проходит в живой, творческой обстановке, и, мне кажется, его не стыдно показать комиссии. Кроме того, в вашем плане работы с комиссией оно будет проходить под названием «Посещение занятий» (рядовых, не открытых, т.е. заранее

подготовленных и поэтому запрограммированных на успех), что непременно будет настраивать комиссию на снисходительность и побуждать думать, что если у них рядовые занятия проходят занимательно и продуктивно, то ...

Мне кажется, такое решение поможет нам и удовлетворить требования комиссии, и себя показать не с худшей стороны».

**Упражнение 34.** Обсудите, как составляется просьба. Разбейтесь на 2 группы: первая – составители ситуативных задач, вторая – исполнители ситуативных задач. Придумайте ситуации, а затем составьте и произнесите просьбы. Оцените полученные тексты.

**Упражнение 35.** Подготовьте текст одного из изученных жанров, произнесите его публично. Слушатели должны проанализировать ваше выступление по следующим параметрам: 1) коммуникативная ситуация (место, повод и др.); 2) презентация речи оратором (правильность и выразительность речи, жестикация, мимика, использование конспекта речи, контакт с аудиторией и др.); 3) композиция речи (структура, логичность, содержательность, соответствие теме, соразмерность частей); 4) аргументация (для убеждающей речи); 5) языковые средства выразительности (риторические фигуры, тропы).

## КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

1. В каком из древних государств риторика считалась царицей всех наук?
  - а) Египет.
  - б) Ассирия.
  - в) Греция.
  - г) Вавилон.
2. Кого считают основоположником теории риторической науки?
  - а) Аристотель.
  - б) Квинтилиан.
  - в) Сократ.
  - г) Платон.
3. Становление риторики как особой науки произошло уже в...
  - а) V в. до н.э.
  - б) VI в. до н.э.
  - в) IV в. до н.э.
  - г) I в. до н.э.
4. Что не является этапом риторического канона?
  - а) инвенция
  - б) диспозиция
  - в) элокуция
  - г) мемория
  - д) акцио
  - е) индукция
5. К основным категориям классической риторики относятся:
  - а) логос, пафос, силлогизм.
  - б) пафос, этос, софизм.
  - в) логос, этос, софизм.
  - г) логос, пафос, этос.
6. Понятие логоса предполагает...
  - а) средства убеждения, которые апеллируют к разуму.
  - б) средства убеждения, которые апеллирую к настроению человека.
  - в) средствам убеждения, которые апеллируют к нормам поведения человека.
  - г) средства убеждения, которые апеллируют к чувствам.
7. Понятие пафоса предполагает...
  - а) средствам убеждения, которые апеллируют к нормам поведения человека.
  - б) средства убеждения, которые апеллируют к разуму.
  - в) средства убеждения, которые апеллирую к чувствам.
  - г) средства убеждения, которые апеллируют к настроению человека.
8. Понятие этоса предполагает...
  - а) средства убеждения, которые апеллирую к чувствам.
  - б) средства убеждения, которые апеллируют к эмоциям.
  - в) средства убеждения, которые апеллируют к разуму.
  - г) средствам убеждения, которые апеллируют к нормам поведения человек.

9. В информационной речи может быть предложена тема
- а) События за рубежом
  - б) Зачем нужно изучать риторику
  - в) Позвоните родителям
  - г) Я люблю «русское кино»
10. Выберите правильное продолжение определения: Тезис – это ...
- а) главная, «царствующая» мысль текста
  - б) тема текста
  - в) одно из положений выступления, которое требует доказательства
  - г) основное доказательство
11. Выберите правильное продолжение определения: Тезис формируется ...
- а) С учетом возможных возражений.
  - б) В соответствии с концепцией говорящего
  - в) Как система возможных мнений по данному вопросу.
  - г) В соответствии с имеющимся материалом по теме.
12. Выберите правильное продолжение определения: Цель говорящего – это...
- а) предполагаемый ответ оппонента
  - б) возможная реакция слушателей
  - в) осознанный и планируемый результат воздействия на слушателей
  - г) логическая последовательность изложения
13. Какой вариант ответа НЕ может быть формулировкой цели публичного выступления?
- а) проинформировать
  - б) убедить
  - в) доказать
  - г) просто рассказать
14. Выберите правильное продолжение определения: Аргумент – это...
- а) одна из основных мыслей текста
  - б) доказательство, приводимое в защиту тезиса
  - в) тема текста
  - г) конкретизация цели
15. Что НЕ является логическим аргументом?
- а) доводы от сочувствия
  - б) статистические данные
  - в) теоретические и эмпирические обобщения и выводы
  - г) аксиомы и постулаты
16. Отметьте неверное высказывание.
- а) Мысль, сформулированная в аргументе, должна быть самодостаточной.
  - б) Продумывая систему аргументов, следует помнить, что «кому надо, тот вам и так поверит».
  - в) Аргументы не должны противоречить друг другу.
  - г) Аргументы должны быть логически связаны с доказываемым тезисом.
17. В приведенном фрагменте речевого сообщения: «Из житейского опыта я убежден, что если вложены в человека добрые инстинктивные качества, то как

бы ложная сознательная мысль ни сводила его в сторону, в кривые дорожки, натура возьмет свое и выведет человека на прямую дорогу» - использован тип аргумента

а) «к суждению»

б) «к карману»

в) «к опыту»

г) «к благородным мотивам»

18. От чего зависит выбор типа тезиса, типа аргументов и типа их расположения?

а) от особенностей ситуации, в которой будет произноситься текст

б) от темы текста

в) от особенностей адресата

г) настроения говорящего

19. Ориентация на адресата в структуре речи позволяет:

а) придать выступлению более академичный вид;

б) дисциплинировать оратора;

в) быстрее изложить материал;

г) удержать внимание слушателя.

20. Если аудитория начала терять внимание, то следует:

а) призвать ее к дальнейшему слушанию;

б) попробовать чем-либо заинтриговать ее;

в) поскорее закончить речь;

г) сказать: «Потерпите, скоро конец».

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анисимова, Т. В., Гимпельсон Е. Г. Речевая компетенция менеджера : учеб. пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. – М. : Изд-во Моск. психол.-соц. ин-та, 2007. – 432 с.
2. Зверева, Н. Я говорю – меня слушают: Уроки практической риторики / Зверева Н., – 5-е изд. – М. :Альпина Пабли., 2016. – 234 с. : ISBN 978-5-9614-5177-1 – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=926990>
3. Матвеева, Т.В. Риторический практикум журналиста. Учебное пособие / Т.В. Матвеева. – М. : Флинта 2014. – 480 с.
4. Непряхин, Н. 100 правил убеждения и аргументации / Непряхин Н.Ю. – М. :Альпина Пабли., 2016. – 131 с. : – Режим доступа : <http://znanium.com/bookread2.php?book=911404> – Загл. с экрана. – ISBN 978-5-9614-4751-4.
5. Пути преодоления конфликтогенных ситуаций: толерантные стратегии и тактики : учебное пособие / О. Е. Чернова, А. Н. Михин, О. В. Михина, А. А. Осипова, С. Г. Шулежкова ; М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВО «Магнитогорский гос. техн. ун-т им. Г.И. Носова» ; Науч.-исслед. словарная лаборатория; отв.ред. С. Г. Шулежкова. – Магнитогорск : ЗАО «Магнитогорский Дом печати», 2016. – 125 с.
6. Стернин, И. А. Практическая риторика : учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования / И. А. Стернин. – 8-е изд. – М. : Издательский центр «Академия», 2014. – 272 с.

Учебное текстовое электронное издание

**Чернова Оксана Евгеньевна**

**РИТОРИКА**

Учебно-методическое пособие

0,61 Мб

1 электрон. опт. диск

г. Магнитогорск, 2018 год  
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
Адрес: 455000, Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск,  
пр. Ленина 38

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
Кафедра русского языка, общего языкознания и массовой коммуникации  
Центр электронных образовательных ресурсов и  
дистанционных образовательных технологий  
e-mail: ceor\_dot@mail.ru