

УНИВЕРСИТЕТ
при МЕЖПАРЛАМЕНТСКОЙ АССАМБЛЕЕ ЕврАзЭС

В.Г. Орешкин

Self- МЕНЕДЖМЕНТ

УСТАНОВЛЕНИЕ
ПОЗИТИВНЫХ
МЕЖЛИЧНОСТНЫХ
ОТНОШЕНИЙ

Учебное пособие

Санкт-Петербург

2018

1

УДК 378
ББК 74.268.4; 74.48
О65

Рецензенты

КОЛЕСНИКОВА Ирина Аполлоновна
доктор педагогических наук, профессор,
действительный член Академии гуманитарных наук,
директор агентства «КОМЕНИУС»

ОРЛОВА Татьяна Викторовна
кандидат философских наук,
действительный член АРСИИ им. Г.Р. Державина,
доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин
Университета при ЕврАзЭС

О65 Орешкин В.Г. Self-менеджмент : Установление позитивных межличностных отношений : Учебное пособие. — СПб.: Университет при МПА ЕврАзЭС, 2018. — 211 с.

Учебное пособие содержит материалы для аудиторного и самостоятельного изучения с целью самоменеджмента в образовании – развития умения учиться и развиваться, как в рамках формального образования, так и в иных формах обучения и развития. Студентам различных форм обучения будут полезны материалы по самопознанию и саморазвитию. Особое внимание уделено личностному росту, который лежит в основе делового успеха и карьерного продвижения.

Учебное пособие предназначается для обучающихся на ступенях бакалавриата и магистратуры по специальностям и направлениям «Менеджмент», «Социальная психология», «Педагогика», «Экономика», «Юриспруденция», «Реклама и связи с общественностью».

УДК 378
ББК 74.268.4; 74.48
О65

© В.Г.Орешкин, 2018
© Университет при МПА ЕврАзЭС

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
МАТЕТИКА, т. е. Наука Учения. Ян Амос Коменский. Пер. с латыни под ред. А. Л. Семёнова	7

УСТАНОВЛЕНИЕ ПОЗИТИВНЫХ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Стили общения	14
Слушание	15
Структура психологической подстройки к партнеру	16
Практические приемы убеждения	17
Права уверенного человека	18
Искусство диалога	22
Грехи языка	23
Конфликты	25
Алгоритмы эффективного общения	27
Логическая культура	30
Накал страстей – рождение истин	37
Поздравление	39

ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Структура личного имиджа	43
Самопрезентация: первые шаги	48
Деловая переписка	57
Собеседование	63
Деловой костюм	67
Деловые коммуникации	81
Переговоры и совещания	86
Лидер, руководитель, начальник	91

ТЕКСТЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

<i>В.Г.Орешкин.</i> «Романтический» конфликт и моральная мотивация	100
<i>В.Г.Орешкин.</i> Специалист цвета индиго	107
<i>Н.Абрамов.</i> Искусство разговаривать и спорить	115
<i>В. Б. Родос.</i> Правила дискуссии и уловки спора	121
<i>Л. А. Шкатова.</i> Речевые формы спора	127
<i>Д. Карнеги.</i> В споре нельзя одержать верх	131
<i>О. Голдсмит.</i> Векфилдский священник	134

<i>И.С. Тургенев. Рудин</i>	137
<i>И.С. Тургенев. Отцы и дети</i>	142
<i>Ф.М. Достоевский. Братья Карамазовы</i>	151
<i>А.П. Чехов. Учитель словесности</i>	156
<i>В. Шукшин. Срезал</i>	158
ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ	167
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ	189
ВИДЕОМАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ	199
СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ	200
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	205
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	206

ВВЕДЕНИЕ

Современный специалист любой профессии сталкивается с непростыми вызовами времени: ему необходимо постоянно поддерживать и повышать профессиональную квалификацию, быть в процессе непрерывного образования и самообразования, заниматься самопродвижением на рынке труда. Человек сам для себя становится и учителем, и руководителем, а самоорганизация получила название *self-management*.

Матетика – это наука о целеполагании, которая доказывает необходимость начального этапа любой деятельности с обсуждения конечных целей, т. е. предполагаемых плодов деятельности. Задачи матетики — изучение и разработка методики приобретения знаний из той или иной предметной области. Целеполагание в обучении – это установление учениками и учителем целей и задач обучения на определенных его этапах. В зависимости от образовательных парадигм и дидактических систем в числе образовательных целей могут быть – усвоение знаний, умений и навыков, развитие способностей, формирование компетенций, творческой самореализации, самоопределения, профориентации и др. Имеют место и так называемые формальные цели: сдать экзамен, поступить в вуз и т. п.

Целеполагание необходимо для проектирования образовательных действий учащихся и связано с внешним социальным заказом, образовательными стандартами, со спецификой внутренних условий обучения (уровнем развития детей, мотивами их учения, особенностями изучаемой темы, имеющимися средствами обучения, педагогическими воззрениями учителя и др.). Целеполагание проходит через весь процесс продуктивного образования, выполняя в нем функции мотивации деятельности учащихся, структурной стабилизации учебного процесса, диагностики результатов обучения. Оно определяет структурную основу программ деятельности не только ученика и учителя, но

и всей школы, позволяя выявить адекватную технологию обучения и систему критериев оценки получаемых результатов.

Собранные материалы адресованы как будущим специалистам гуманитарных профессий, так и широкому кругу студентов, слушателей системы повышения квалификации и переподготовки. Вопросы и задания позволяют учащимся развить речемыслительные и речекommunikативные умения, выработать навык рефлексии и саморефлексии в деловом общении, в широком пространстве межличностного взаимодействия.

Самоменеджмент предполагает проживание всей цепочки: постановка цели – определение ресурсов – формулировка задач – выполнение действий – осмысление полученных результатов (рефлексия). Важной особенностью этого процесса является умение поставить себя в позицию «учитель» для самого себя, быть самому себе руководителем и экспертом, оценивающим результат.

Несколько авторских статей включены в настоящее издание с целью расширения проблемного поля современного образования, осмысления постклассической образовательной ситуации.

«Дорога в тысячу ли начинается с одного шага», напоминает китайская пословица. Хочется верить, что путь самообразования окажется для каждого читателя интересным, полезным и увлекательным.

МАТЕТИКА, т. е. Наука Учения

Ян Амос Коменский. Пер. с латыни под ред. А. Л. Семёнова



Ян Амос Коменский (1592-1670) — чешский педагог-гуманист, писатель, основоположник педагогической науки. Коменский является общепризнанным основателем демократической педагогической системы, в которой выступил с критикой схоластического формализма, подчеркивал значение наглядности и опыта в обучении, связь языкового обучения с предметным, требовал совместного обучения детей всех сословий, указывал на необходимость учета индивидуальной психологии, национальной речи и культуры воспитуемого. Термин «матетика» как производный от греческого глагола *μαθάνω* «учиться» был использован Я. А. Коменским в его работе *Spicilegium didacticum*, опубликованной посмертно в 1680 г.

МАТЕТИКА – это умение (наука, искусство, техника) учиться. Учиться – значит приобретать знание вещей, познавать вещи.

Три ступени знания

Знать вещь – значит держать ее в своем сознании, что включает 1) знание, что вещь есть, 2) знание содержания, смысла вещи, 3) знание назначения, применения вещи. Первое называется замечать или просто знать; второе — понимать; третье — уметь пользоваться. <...>

Чтобы знать, учись. Чтобы узнать быстро — учись быстро; чтобы знать много — учись многому; чтобы знать правильно, учись правильно.

Учась, учись глубоко; чтобы о тебе можно было сказать, что не столько ты учился, сколько научился и выучился, т. е. знаешь. Лучше ведь, чтобы тебя называли умным, опытным, мудрым, нежели много учившимся. Это очевидно в ремесле, где обращают внимание не на то, сколько кто жил с мастером или как долго в состоянии рассуждать о его изделиях, но какие изделия он создает сам.

Чтобы учиться глубоко, учись с любовью. Редко бывает так, чтобы работа с охотой оказалась напрасной.

Если чего не знаешь, поспеши узнать: либо думая сам, либо от других, либо из наблюдений — если возможно, этот способ — самый лучший.

Венец же умения учиться — учиться надежно, быстро и приятно. Надежно, чтобы плод учения (знание), не оставлял места заблуждениям и сомнениям — но чтобы все держать в памяти точно и прочно. Быстро, не тратя много времени на изучение одной какой-либо вещи, освобождая его для занятия другими. Приятно, без тошноты и отвращения, ничего не делая против воли, учаь не в тягость, а в радость.

Есть три Средства учения: **Чувства, Рассудок, Вера**. Чувства верные, Рассудок здравый, Вера предусмотрительная.

Мы познаем вещи либо по ним самим, воспринимая их чувством; либо работая рассудком; либо с помощью других, получая их свидетельства и соображения. Разница между этими способами в том, что познание с помощью других, заимствова-

ние готовых плодов, сокращает время; самостоятельное рассуждение, разработка золотые жилы собственного ума дает более надежный плод; рассмотрение самих вещей дает наиболее верный результат.

Чувства нужны нам для непосредственного восприятия ясных вещей.

Рассудок — для исследования вещей, непосредственно отсутствующих, по их следам, а также для проверки свидетельств чувств.

Вера — для познания тех вещей, которые недоступны для чувств и рассудка, и через свидетельства других.

Должно, однако же, следить, чтобы чувства были верными, чтобы они схватывали свои предметы такими, каковы они суть сами по себе, без искажений. Нужен здравый рассудок для правильного образования душевных восприятий, суждение о понятых вещах необходимо выносить обосновано, одно из другого выводить последовательно и в силу необходимости. Вера должна быть предусмотрительной, чтобы, поверив легко, мы не обманулись. <...>

<...> Никто не может возлагать на другого вину в своем невежестве, а только на себя самого, поскольку средства избавиться от невежества наличествуют в изобилии, а он лишь не умеет или не может их применить.

УСТАНОВЛЕНИЕ ПОЗИТИВНЫХ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Межличностные отношения возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. Их можно условно объединить в следующие две большие группы:

1. *Конъюнктивные* чувства, сближающие и объединяющие людей.
2. *Дизъюнктивные* чувства, разъединяющие людей, когда другая сторона выступает как неприемлемый, а порой даже фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и иным позитивным отношениям.

Межличностные отношения в группах и коллективах могут быть официальными и неофициальными, отношениями руководства и подчинения, деловым и личными, горизонтальными и вертикальными, рациональными и эмоциональными.

Официальными называют отношения, возникающие между людьми на должностной основе. Они фиксируются законом, регулируются положениями, утвержденными официально, соответствующими правилами и нормами.

Неофициальные отношения складываются на базе личных, или частных, взаимоотношений людей. Для них не существует соответствующей юридической основы, общепринятых законов, твердо установленных норм.

Деловые отношения возникают в связи с совместной работой или по ее поводу, личные отношения складываются между людьми независимо от выполняемой работы.

В **рациональных** отношениях на первый план выступают знания людей друг о друге и объективные оценки, которые им дают окружающие.

Эмоциональные отношения — это, напротив, оценки субъективные, основанные на личном, индивидуальном восприятии человека человеком.

Отношения **руководства и подчинения** предполагают подчинение интересов одних интересам других в силу различных ситуаций и условностей.

Межличностные отношения зависят не только от включенных в них людей, но также и от социальной ситуации, в которой эти отношения формируются и развиваются.

Отношения складываются и развиваются только в результате **общения**, когда нечто становится *общим* в сознании обоих собеседников.

Определения понятия «общение»

Общение – взаимные сношения, деловая или дружеская связь.

Ожегов С.И. Словарь русского языка. М., 1990.

Общение представляет собой многогранный процесс взаимодействия и взаимовлияния людей друг на друга. Оно может рассматриваться не только как акт осознанного, рационально оформленного речевого обмена информацией, но и в качестве непосредственного эмоционального контакта между людьми.

Б.Д. Парыгин, Социальная психология.- СПб ИГУП, 1999. С. 29.

Акт общения имеет место тогда, когда человек, вступающий в контакт с другим человеком, видит в нем себе подобного и себе равного, т.е. субъекта же, и рассчитывает поэтому на активную обратную связь, на обмен информацией, а не на одностороннее ее отправление или снятие с объекта.

М.С. Каган. Человеческая деятельность.- М., 1974. С. 82.

Общение — процесс установления и развития контактов между людьми, обусловленный потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Краткий психологический словарь / Под ред. А.В. Петровского, М.Г. Яришевского. Ростов-наДону: Феникс, 1998. С. 229.

Выделяют общение **вербальное** (словесное, осуществляемое в форме устной и письменной речи) и **невербальное**, в свою очередь, разделяющееся на каналы информации: паралингвистический (интонация в широком понимании) и экстралингвистический (информация, получаемая от мимики, пластики, внешнего вида, прикосновений, запахов).

Различные ситуации общения определяют речевое поведение определенного стиля. Знание этих стилей позволяет ориентироваться в обстоятельствах общения и действовать адекватно им.

Русское слово «общение», включающее в себя помимо информационного обмена разнообразные психологические явления и процессы, происходящие как с собеседниками, так и между ними, соответствует иностранному термину «коммуникация».

Слово *коммуникация* происходит от лат. *communico* = делаю общим, связываю, общаюсь. Под коммуникацией в человеческом обществе подразумевают общение (почти синоним во всех языках, кроме русского), обмен мыслями, знаниями, чувствами, схемами поведения и т.п. Исследователи отмечают, что слово 'обмен' в данном случае является явной метафорой. На самом деле, если мы *обмениваемся идеями, обмениваемся словами* и т.п., то я не лишаюсь своих слов, а мой собеседник — своих, мы взаимно обогащаемся идеями другого, собеседника. Более правильно (по внутренней форме термина) говорить о том, что мы хотим *поделиться мыслями, разделить с кем то свои чувства* и т.п. (ср. англ. *exchange* и *share*).

Это весьма существенное замечание разделяет подход к коммуникации на две парадигмы: *механистическую* и *деятельностную*. Под парадигмой здесь подразумевается система близких взглядов ряда ученых, совпадающих по своим основополагающим принципам (термин американского физика и философа Т. Куна, автора известной книги «*Структура научных революций*»).

В механистической парадигме под коммуникацией понимается однонаправленный процесс кодирования и передачи

информации от источника и приема информации получателем сообщения. В деятельностном подходе коммуникация понимается как совместная деятельность участников коммуникации (коммуникантов), в ходе которой вырабатывается общий (до определённого предела) взгляд на вещи и действия с ними.

Коммуникативная сторона (обмен информацией) характеризуется:

- ✓ умением устанавливать психологический контакт,
- ✓ учетом особенностей коммуникативного воздействия,
- ✓ аргументированностью, логичностью и адекватностью ситуации общения,
- ✓ эффективностью использования вербальных и невербальных средств общения.

Интерактивная сторона (взаимодействие) характеризуется:

- ✓ уместностью принятия управленческих решений,
- ✓ четким распределением обязанностей среди сотрудников,
- ✓ умелым разрешением конфликтов.

Перцептивная сторона (восприятие, познание и взаимопонимание) включает:

- ✓ познание себя в процессе общения,
- ✓ познание и понимание собеседника,
- ✓ прогнозирование поведения партнера по общению.

Важным понятием является **коммуникативная компетентность**, по которым Е.В.Сидоренко понимает сочетание коммуникативных **способностей, умений и знаний**, адекватных коммуникативным задачам и достаточным для их решения.

Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. – СПб.: Речь, 2002. С. 60.

СТИЛИ ОБЩЕНИЯ

Бороздина Г.В. Психология делового общения. – М., 2001.

	РИТУАЛЬНЫЙ	МАНИПУЛЯТИВНЫЙ	ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ
Ситуации	Межгрупповые	Деловое общение	Межличностное общение
Задачи	Поддержание связи с социумом Подкрепление представлений о себе как о члене общества Повышение самооценки и самоуважения	<ul style="list-style-type: none"> • Обучение • Убеждение • Управление <p>т.е. организация совместной деятельности</p>	Удовлетворение потребностей личности в понимании, сочувствии, сопереживании
Партнер	Атрибут ритуала, индивидуальные особенности не существенны	Средство достижения внешних по отношению к нему целей	Равноправный субъект общения, воспринимаемый целостно
Важно	Распознать ситуацию общения	Отношение к манипулятивному воздействию и умение обратного воздействия. Существует риск манипулятивной деформации личности («одна роль»)	Определяется не столько снаружи, сколько изнутри. Механизм воздействия – внутреннее

СЛУШАНИЕ

В коммуникации кроме источника информации важную роль играет второй участник – приемник информации, аудитор. Слушание как деятельность является содержательным компонентом коммуникации

Умение слушать является одним из наиболее трудных коммуникативных умений, так как на пути восприятия и усваивания информации лежат фильтры сознания, рожденные всем опытом предыдущей жизни, а также иные помехи:

- Внешние помехи (шум, температура, комфортабельность мебели, акустические свойства пространства и т.п.)
- Физическое состояние человека (тонус, состояние здоровья)
- Образы прошлого и будущего, ассоциации, возникающие в ходе слушания речи собеседника
- Эмоциональное состояние
- Ответные мысли
- Коммуникативная установка (готовность к общению в целом, позитивная или негативная по отношению к собеседнику, теме разговора)
- Опыт предыдущей жизни (образования, профессии, иной деятельности)
- Жизненные ценности и смыслы
- Верования и предрассудки.

Очень важно развить в себе способность осознавать наличие подобных «слепых пятен», которые могут приводить к неэффективному поведению, и тогда у нас появится возможность понять свою систему убеждений, ценностей и установок.

Стремление к достижению профессионального успеха возникает еще в школе, когда мы учимся основным понятиям и навыкам поведения, которые призваны помочь нам в достижении желаемого. Сара У. Ландстин, специалист в области слухового восприятия в условиях аудитории, отмечает, что самые ранние языковые умения и навыки находят свое отражение в умении слушать. На работе человек, умеющий слушать эффективно, имеет существенные преимущества перед тем, кто таки-

ми навыками не обладает. Особенно важно умение слушать и слышать в сфере «человек — человек», где коммуникативные навыки являются частью профессиональной компетентности.

Исследования американских ученых показали, как распределяется время между реальными аспектами коммуникации (в среднем):

9% – письмо,

16% – чтение,

35% – говорение,

40% – слушание.

При этом в среднем люди являются «эффективными слушателями» лишь на 25%!

Умение слушать – это:

- восприятие информации от говорящих, других людей или самого себя, при котором человек воздерживается от выражения своих эмоций;
- поощряющее отношение к говорящему, подталкивающее продолжать акт общения;
- некоторое влияние на говорящего, способствующее развитию мысли последнего «на один шаг вперед».

Это определение подчеркивает роль слушателя и его ответственность в процессе коммуникации.

СТРУКТУРА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДСТРОЙКИ К ПАРТНЕРУ

По: Фомин Ю.А. Психология делового общения. – Мн., 2000.

Одним из ключевых элементов эффективного общения является психологическое присоединение к партнёру. В жизни мы осуществляем эти действия невольно, особенно тогда, когда увлечены темой разговора или личностью собеседника. В случае симпатии наблюдается «отзеркаливание» другого человека, что наиболее заметно у влюбленных. И наоборот – те, кто не имеют желания общаться, ведут себя автономно.

Психологические рекомендации помогут, управляя своим поведением, сделать более управляемой саму ситуацию беседы, мягко располагая собеседника к себе.

1. Принимайте позы, сходные с позами собеседника. Однако избегайте явного копирования, которое может быть расценено как передразнивание, что приведет к потере контакта.
2. Внимательно изучите характер жестов собеседника, ритм и динамику движений. Синхронизируя ритм, не старайтесь быть тенью.
3. Старайтесь использовать в речи такие же темп, громкость, тембр, интонации.

Задания:

1. Реализуйте приемы психологической подстройки (все или некоторые), наблюдайте за изменениями характера общения.
2. Ненавязчиво наблюдайте общение различных собеседников. Отмечайте согласованность их движений и речи в зависимости от общей тональности разговора.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ УБЕЖДЕНИЯ

14 правил, помогающих убедить собеседника и сделать общение более эффективным, атмосферу – приятной, а мнение о вас – как о хорошем человеке.

1. Правило Гомера: очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: Сильные — Средние — Самый сильный. Следствие: Начинать разумнее не с просьбы, а с аргументов.
2. Правило Сократа: Для получения положительного решения по очень важному для вас вопросу поставьте его на третье место, предпоставив ему два коротких, простых для собеседника, вопроса, по которым он без затруднения скажет «да».
3. Правило Паскаля: Не загоняйте собеседника в угол. Дайте ему возможность «сохранить лицо». «Ничто так не

- разоружает, как условия почетной капитуляции» (Б. Паскаль).
4. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего.
 5. Не загоняйте себя в угол, не принижайте свой статус.
 6. Не принижайте имидж и статус собеседника.
 7. К аргументам приятного нам собеседника мы относимся снисходительно, а к аргументам неприятного — критически. Будьте приятным собеседником.
 8. Желая переубедить собеседника, начинайте не с разделяющих моментов, а с того, в чем вы с ним согласны.
 9. Проявляйте эмпатию (способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания).
 10. Будьте хорошим слушателем.
 11. Избегайте конфликтогенов.
 12. Проверьте, правильно ли вы понимаете друг друга.
 13. Следите за мимикой, жестами, позой – своими и собеседника.
 14. Покажите, что предлагаемое вами удовлетворяет какую-то из потребностей собеседника.

Задание:

Проведите «Экспертизу деловой беседы», отмечая выполнение правил или отступление от них. Чем последнее было вызвано? Можно ли в будущем выполнить это правило? Что для этого нужно изменить в Вашем поведении?

ПРАВА УВЕРЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

Для эффективной речевой коммуникации важно осознать коммуникативную ситуацию как **взаимодействие партнёров**. Многообразие ситуаций и положений в конечном итоге сводится к действиям, которые можно описать такими словами: влияние, восприятие, реакция, состояние, эффект (результат).

Гуманитарная точка зрения на коммуникацию утверждает принципиальное равноправие всех субъектов общения. Мы

— люди, и стремление к партнёрскому, равноправному общению противопоставлено манипулятивному управлению. Начиная с античности, искушенные в общении люди формулировали советы, рекомендации, правила: потребность упорядочить коммуникативные процессы вызвала к жизни целую школу «учителей мудрости» — софистов, а в наши дни процветает Институт Дейла Карнеги...

Разговор о правилах и рекомендациях целесообразно начать с осмысления прав, которыми обладают собеседники. Рассмотрение различных точек зрения на права каждого из собеседников позволяет полнее включиться в коммуникативную ситуацию, быть точнее и тактичнее в разговоре. Возможно, некоторые положения вызовут вопросы, натолкнут на размышления — это значит, что начинается диалог с автором.

Дж. Келли составил список основных прав человека, которые поддерживают его уверенность в себе:

- 1) право на одиночество;
- 2) право на независимость;
- 3) право на успех;
- 4) право быть выслушанным и принятым всерьез;
- 5) право получить то, за что уплачено;
- 6) право иметь права, то есть право действовать уверенно;
- 7) право отвечать отказом на просьбу, не считая себя при этом эгоистичным и не чувствуя вины;
- 8) право обращаться с любыми просьбами;
- 9) право делать ошибки и отвечать за них;
- 10) право не самоутверждаться.

М. Смит полагает, что у каждого человека есть права, осознание которых позволяет быть уверенным, сохранять чувство собственного достоинства и спокойствие в разных ситуациях.

1. Вы имеете право судить о собственном поведении, мыслях, эмоциях и брать ответственность за их последствия на себя.

2. Вы имеете право не оправдываться и не извиняться за свое поведение.
3. Вы имеете право решать, должны ли вы брать на себя ответственность за чужие проблемы (есть ли вам дело до чужих проблем).
4. Вы имеете право передумать, изменить свое мнение.
5. Вы имеете право совершать ошибки и отвечать за них.
6. Вы имеете право сказать: «Я не знаю».
7. Вы имеете право не зависеть от того, как к вам относятся другие.
8. Вы имеете право быть нелогичным в принятии решений.
9. Вы имеете право сказать: «Меня не интересует...», «Меня не волнует...», «Мне наплевать...».

Задание:

1. Прокомментируйте свое отношение к перечисленным правам. Что вызвало сомнение? Какие формулировки показались сомнительными? Как можно сказать о том же, но иными словами?
2. Вспомните случай из жизни (ситуацию, свидетелем которой вы стали, или эпизод из литературы или кино), который мог бы проиллюстрировать важность какого-либо «права» из списка Келли или Смита.

Уверенность как свойство личности, с одной стороны, основывается на внутренних установках человека, а с другой – проявляется в способности управлять ходом разговора, улавливать изменения в поведении партнера и гибко на них реагировать. При этом важно крепко держать нить разговора, действуя ненавязчиво и органично.

КОММУНИКАТИВНЫЕ ПРАВА ЛИЧНОСТИ (С.Л. Братченко)

Базовые:

- На свою систему ценностей
 - Быть ответственным субъектом, соавтором общения
 - На достоинство и его уважение
 - На индивидуальность и своеобразие, на отличие от собеседника
 - На независимость и суверенитет
 - На свободную, ничем не регламентируемую мысль
 - На отстаивание своих прав
- Это основа, неперемное условие межличностного общения, без которого диалог никак не может состояться.

Частные:

- На позицию, на свою точку зрения
- На свободное изъяснение своей позиции (право голоса)
- На отстаивание своей позиции
- На доверие со стороны собеседника (презумпция искренности)
- На понимание собеседника, на прояснение для себя его позиции, точки зрения
- На вопрос к собеседнику
- На сомнение в отношении любых суждений
- На несогласие с позицией, точкой зрения собеседника
- На высказывание сомнения или несогласия
- На изменение, развитие своей позиции, точки зрения
- На поиск, искреннее заблуждение, право на ошибку
- На чувства и переживания и открытое их выражение в отношении лично-значимых проблем
- На сокровенное, на непубличную сферу в духовном мире
- Строить общение на принципах равноправия независимо от статуса собеседника
- На завершение общения.

Задание:

Прочитав каждое право, вспомните случаи ущемления его кем-либо по отношению к Вам или Вами в чей-нибудь адрес. Вспомните свои чувства в той ситуации. Предположите чувства партнера по отношению к Вам. Что Вы думаете об этом теперь?

ИСКУССТВО ДИАЛОГА

Диалог, выступая в коммуникативных стратегиях ориентиром, целью, показателем культуры участников общения, являясь смыслом человеческого взаимодействия, в технологическом смысле может быть интерпретирован как набор некоторых «искусств» (от греческого «техне» — умение, мастерство, искусство).

Ж.О. Андреева и Т.А. Николаева предлагают рассмотреть диалог как сочетание нескольких «искусств»:

1. **«Искусство слова»** — умение ясно и точно формулировать свою мысль. Критерием оценки овладения этим искусством может служить снижение количества и улучшение качества уточняющих вопросов со стороны воспринимающих информацию, а также точность воспроизведения прозвучавшей мысли слушающими.
2. **«Искусство вопроса»** — умение порождать, формулировать и задавать вопросы. Показателем настоящей интеллектуальной активности является переход от вопросов к окружающим людям к вопросам относительно проблемного материала и самого себя.
3. **«Искусство слушать и слышать»** — слушать значит обладать терпением сдерживать себя, дослушивать речь других до конца, не перебивая, не вставляя собственных реплик и комментариев; слышать — понимать суть высказывания, уметь уловить детали, фиксировать чужую точку зрения адекватно.
4. **«Искусство аргументации»** — умение аргументировать корректно, разнообразными доводами; умение предложить контраргументы, замечать противоречия в суждениях, вы-

страивать логику рассуждений обоснованно и непротиворечиво.

5. **«Искусство подготовки»** – относится к знаниям о предмете диалога: информированность в той области, по которой ведется обсуждение, является необходимым условием информационного взаимодействия. От подготовки зависит продуктивность диалога.
6. **«Искусство создания творческой атмосферы»** – связано с эмпатией участников, то есть со способностью к сопереживанию, пониманию чувств и состояний другого человека, ответному выражению своего понимания. Проявление несогласия в мягкой, неагрессивной форме.
7. **«Искусство компромисса»** – умение найти взаимоприемлемые варианты для сторон, придерживающихся противоположных позиций. Основным необходимым для этого свойством является гибкость, что не исключает определенности и ясности точек зрения участников диалога. Гибкость выражается не столько в уступчивости, сколько в поисках точек соприкосновения, совпадения взглядов. Определенная жесткость необходима только на этапе выявления существа обсуждаемой проблемы; но в деталях, частностях, субъективных моментах необходимо проявлять терпимость и уступчивость.

Задание:

В течение каждого дня недели реализуйте по порядку каждое «искусство», отмечая трудности и свои достижения: в понедельник – первое, вторник – второе и т.д. Следующую неделю начните со сдвигом на одну позицию (понедельник – второе...). Как изменилось ваше общение на четвертой неделе?

ГРЕХИ ЯЗЫКА

В отечественной традиции большое значение придавалось как «хорошо сказанному слову», так и нарушениям «добрословия». Русский язык сохранил такие синонимы «риторики», как «красноречие», «прекраснословие», «сладкогласие» и т.п.

Литературоцентричность русского менталитета отразилась в крылатой фразе «поэт в России больше, чем поэт». Требования культуры речи описаны достаточно полно. Тем интереснее узнать, как наши предки определяли речевое поведение, нарушающее гармонию общения – как межличностного, так и делового.

(См. подробнее: О грехах языка: Домашние поучения. Вып. 5. –СПб., М.: «Диоптра», «Лествица», 2002).

Божба,
Болтливость, многоглаголанье, многословие, празднословие, пусторечие, пустословие, суесловие,
Дерзость,
Досаждение,
Злоречие, злословие, злоязычие,
Клятва
Кошунство,
Лжеучительство, любоучительство
Ложь, оклеветание,
Лукавство,
Лесть, славословие,
Наговоры,
Оскорбление, хуление,
Осуждение,
Пересуды,
Прекословие, пререкание, препирательство,
Противоречие,
Начетничество, наушничество,
Разглагольствование,
Раздражительность,
Ропот,
Самомнение, самочинение,
Сквернословие, срамословие,
Смехотворство,
Укоры.

Задания:

1. Дайте толкование каждому слову из приведенного списка. Сравните свое понимание с определениями, которые

предлагают толковые словари (В.И. Даля, С.И. Ожегова и др.).

2. Проведите «экспертизу общения»: отмечайте речевые действия собеседников, совпадающие с указанными в данном списке (в качестве рабочего материала для исследования можно взять фрагмент произведения искусства – литературы, кино, телевидения). Возможно, такое наблюдение позволит избегать подобного поведения в дальнейшем.

КОНФЛИКТЫ

Конфликт (лат. *conflictus*) — столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с острыми отрицательными эмоциональными переживаниями. Любые организационные изменения, противоречивые ситуации, деловые и личностные отношения между людьми нередко порождают конфликтные ситуации, которые субъективно сопровождаются серьезными психологическими переживаниями. (Словарь-справочник «Управление персоналом»)

«Конфликт возникает тогда, когда некий субъект (какова бы ни была его природа), добиваясь некой цели, противостоит в своем предприятии другому субъекту (персоналу), сталкивается с психологическим или нравственным препятствием. Подобное противостояние находит свое выражение в борьбе между индивидуумами или в борьбе мнений...» (П. Пави. Словарь театра).

Вопросы драматического анализа:

1. Что хочет каждый участник события?
2. Что привело героев к столкновению (диалогу, встрече)?
3. Какую каждый герой имеет перед собой цель?
4. Какими средствами хочет ее достичь?
5. Что мешает достижению этой цели?

6. Какие герой осуществляет действия по отношению к другому участнику (участникам) события?
7. Где момент наибольшего напряжения (кульминация) взаимодействия?
8. Чем завершается действие (развязка)?
9. Как можно назвать это событие?

Задание. Вспомните ситуацию делового общения, которую вы наблюдали или участником которой вы были. Как переформулировать вопросы драматического анализа применительно к данной ситуации?

Исследователи пришли к выводу о том, что конфликты могут выполнять и позитивные функции, поэтому внимание должно быть перенесено на исследование (самоисследование) поведения в конфликте и, следовательно, управление конфликтом. Для этого необходимо выявить характерные способы поведения в конфликтной ситуации

Описывая поведение людей в конфликтных ситуациях, К. Томас использует два основных понятия – «кооперация», то есть внимание человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и «напористость», для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

- **соревнование** (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
- **приспособление**, означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- **компромисс**, то есть умение уступить в интересах улучшения взаимоотношений;
- **избегание**, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;

- **сотрудничество**, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Задания:

1. Распределите 30 баллов по предложенным стратегиям (индивидуально, используя только это количество баллов).
2. Проведите самоисследование поведения в конфликте, используя тест К. Томаса «Стратегии поведения в конфликте».

АЛГОРИТМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Опыт психологических консультаций и тренингов показывает, что даже в таких свободных областях как деловое и межличностное общение можно применить алгоритмы – последовательность шагов, выполнение которых приводит к ожидаемому положительному результату. Психолог Н.И. Козлов предлагает обратить внимание на закономерности эффективного поведения, в особенности, на цепочку **«цель — действия — результат»**. От грамотной постановки цели зависит точность действий и время их выполнения. Осознанность своего поведения, в частности, речевого, способствует повышению уверенности и развитию самоконтроля.

В итоге, рефлексия над результатом возвращает человека к началу, предлагая ответить на вопрос: как сопоставимы полученные результаты и первоначальная цель? Возможно, требуется уточнение действий, а может быть, помимо желаемого результата появились дополнительные эффекты, неожиданные и непредвиденные ранее?

АЛГОРИТМ «КАК ГОВОРИТЬ УБЕДИТЕЛЬНО»

1. Обратите на себя внимание и убедитесь в наличии контакта.
2. Обратите внимание человека на то, что у вас к нему просьба, убедитесь, что вас услышали.

3. Изложите проблему, сформулируйте требование (лучше в форме просьбы). Обоснование короткое и четкое, без дискуссий. Убедитесь, что просьбу поняли.
4. Выслушайте ответ и договоритесь до чего-то, что устроило бы обе стороны.
5. Если нужно, решите вопрос с мотивацией (как заинтересовать, чем привлечь).
6. Договоритесь о контроле – как Вы узнаете о выполнении.
7. Подтолкните к выполнению и эмоционально «подкормите» теплом или личным отношением.

Все это постарайтесь проделать на ровном фоне: спокойствие, теплота и требовательность (варьировать по ситуации). Не бойтесь делать паузы – Вашему партнеру необходимо время для осмысления новой для него информации, а Вам – для диагностики ситуации и корректировки тактики.

АЛГОРИТМ ОБРАЩЕНИЯ К РУКОВОДСТВУ

Прежде всего, несколько важных замечаний стратегического характера.

1. Чего делать нельзя:

1. Разыгрывать несчастную жертву.
2. Обвинять и обижаться (как утверждает астролог и философ Авессалом Подводный, «Обида – это факт твоей, а не его биографии»).

2. Необходимый минимум:

1. Я готов к этой ситуации (перечисли позитив своих ресурсов: что у тебя есть? – знания, опыт, возраст, таланты и т.п.).
2. Мне никто ничего не должен.

3. Максимум:

1. За получение помощи в этой ситуации отвечаю Я. Это – моя ответственность.
2. Я могу обратиться за помощью.

Если никто не помогает – смотри пункт 1.

Алгоритм обращения:

1. У меня к Вам просьба
2. Суть проблемы
3. Что нужно сделать
4. Как это можно сделать и почему это хорошо
5. Что могу сделать я и в чем просьба к нему.

АЛГОРИТМ ДЕКОНФЛИКТИЗАЦИИ

Поскольку партнер был неправ, а твоя обязанность помочь ему быть точнее, то имеет смысл:

1. Разъяснить ситуацию вообще и свое состояние в частности.
2. Признать свою ошибку (вину) и извиниться.
3. По возможности смягчить свою вину, не переваливая все на партнера.
4. По возможности смягчить его вину, оправдать (естественностью его промаха, обстоятельствами и т.п.).
5. Подсказать, как на будущее ему реагировать лучше (предложить несколько вариантов – среди 2-3 будет то, что он мог бы принять).

Собственно, ради последнего пункта разворачивается вся процедура: не важно, кто начал, а кто продолжил. Главное – как нам жить дальше.

Задания:

1. Проанализируйте действенную линию поведения героев басни И.А. Крылова (по Вашему выбору). Постарайтесь учесть все нюансы изменений в поведении каждого персонажа.
2. Возьмите для анализа сцену из произведения классической драматургии (Шекспир, А.Н. Островский, А.С. Пушкин, Лопе де Вега и др.) или прозы и проведите конфликтологическое исследование.
3. Опишите реальную ситуацию, участником или свидетелем которой Вы были. Прокомментируйте эту «пьесу жизни» с позиций конфликтологии.

ЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

Логическая культура, являющаяся важной составной частью общей культуры человека, включает многие компоненты. Но наиболее важным из них, соединяющим, как в оптическом фокусе, все другие компоненты, является умение рассуждать аргументированно.

Культуре мышления, логике рассуждения и умению сделать правильные, истинные выводы из истинных посылок учат сформулированные логикой основные законы мышления – *закон тождества, закон противоречия, закон исключения третьего и закон достаточного основания*. Любой акт мышления должен соответствовать законам логики. Это имеет большое значение для повышения эффективности мыслительной деятельности оратора, для предотвращения возможных ошибок. Нельзя построить осмысленное высказывание вопреки логическим правилам или игнорируя их.

Закон тождества выражает основное свойство мышления – его определённости; он гласит: *каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определённое, устойчивое содержание*, сколько бы раз она не повторялась.

Закон противоречия учит последовательности в мышлении и речи, непротиворечивости мыслей, так как *две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время, в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными*. Знание закона противоречия важно для того, чтобы в процессе рассуждения можно было прийти к верному выводу. Его использование помогает обнаруживать и устранять противоречия в показаниях подсудимых, свидетелей, в доводах истца или ответчика, в рассуждениях обвинителя и защитника.

По закону исключённого третьего, *из двух противоречивых суждений одно должно быть истинным, другое ложным, а третьего не дано*. Этот закон, как и закон противоречия, не

допускает противоречий в мыслях; он требует четких, конкретных ответов, особенно там, где необходимо категоричное решение вопроса, и является основой для косвенных доказательств и опровержения.

Закон достаточного основания требует, чтобы истинность каждого выдвигаемого в речи положения была доказана фактами: *всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана*. Суждения и выводы не могут быть необоснованными. Таково важнейшее требование, предъявляемое к речи участников судебных прений. Так, адвокат, выдвигая тезис о невиновности своего клиента, вынужден привести необходимые доказательства, обосновать истинность своего утверждения. В обвинительном приговоре должны быть приведены доказательства, достаточные для его вынесения. Таким образом, законы формальной логики учат тому, что мысль должна быть выражена ясно и точно, рассуждение должно быть последовательным, непротиворечивым и обоснованным. Отклонение от законов логики, неумение вести доказательное рассуждение значительно снижают убедительность речи, ведут к логическим ошибкам, затрудняют выяснение дела, а иногда приводят к ложным выводам и к несправедливому судебному решению.

Задания

1. Дайте определение понятия «мышление».
2. Назовите основные законы мышления. Зачем их надо знать и понимать?
3. Прочитайте, запомните; четко и кратко расскажите суть каждого из четырёх законов мышления.
4. В какой области общественной жизни наиболее важно строго следовать законам логики? Аргументируйте ваше высказывание, приведите примеры.
5. К чему приводит нарушение законов логики в судебной практике? А в споре на жизненно важные темы? Приведите примеры.
6. Прослушайте прочитанный вами текст по частям: а) сформулируйте основное суждение автора в каждой части; б) проверьте

друг у друга написанное: соответствует ли оно содержанию текста?

7. Самостоятельно проанализируйте предложенный преподавателем текст: всегда ли автор соблюдает изученные вами законы мышления, прокомментируйте имеющиеся нарушения.

Аргументация – это приведение доводов, или аргументов, с намерением вызвать или усилить поддержку другой стороны (аудитории) к выдвинутому положению. «Аргументацией» называют также совокупность таких доводов.

Цель аргументации – принятие аудиторией выдвигаемых положений. Промежуточными целями аргументации могут быть истина и добро, но конечной ее целью всегда является убеждение аудитории в справедливости предлагаемого ее вниманию положения и, возможно, действия, предполагаемого им. Это означает, что оппозиции «истина – ложь» и «добро – зло» не являются центральными ни в аргументации, ни, соответственно в её теории. Аргументы могут приводиться не только в поддержку тезисов, представляющихся истинными, но и в поддержку заведомо ложных или неопределенных тезисов. Аргументирование отстаивать могут не только добро и справедливость, но и то, что кажется или впоследствии окажется злом. Теория аргументации, исходящая не из отвлеченных философских идей, а из реальной практики и представлений о реальной аудитории, должна, не отбрасывая понятий истины и добра, ставить в центр своего внимания понятия «убеждение» и «принятие».

Структура доказательства:

Тезис – мысль или положение, истинность которого требуется доказать или опровергнуть.

Аргументы – доводы, положения, с помощью которых обосновывается тезис.

Демонстрация – способ доказательства.

Теория аргументации, начавшая складываться еще в античности, прошла долгую историю, богатую взлетами и падениями. Сейчас можно говорить о становлении *новой теории аргументации*, складывающейся на стыке логики, лингвистики, пси-

хологии, философии, герменевтики, риторики, эристики и др. Актуальной является задача построения общей теории аргументации, отвечающей на такие вопросы, как: природа аргументации и ее границы; способы аргументации; своеобразие аргументации в разных областях познания и деятельности, начиная с естественных и гуманитарных наук и кончая философией, идеологией и пропагандой; изменение стиля аргументации от одной эпохи к другой в связи с изменением культуры эпохи и характерного для нее стиля мышления и др.

Центральными понятиями общей теории аргументации являются: убеждение, принятие (утверждения или концепции), аудитория, способ аргументации, позиция участника аргументации, диссонанс и консонанс позиций, истина и ценность в аргументации, аргументация и доказательство и др.

Общие контуры новой теории аргументации наметились в два-три последних десятилетия. Она восстанавливает то позитивное, что было в античной риторике и иногда называется на этом основании «новой риторикой». Стало очевидным, что теория аргументации не сводится к логической теории доказательства, которая опирается на понятие истины и для которой понятия убеждения и аудитории совершенно инородны. Теория аргументации не сводима также к методологии науки или теории познания.

Аргументация – это определенная человеческая деятельность, протекающая в конкретном социальном контексте и имеющая своей конечной целью не знание само по себе, а убеждение в приемлемости каких-то положений. В числе последних могут быть не только описания реальности, но и оценки, нормы, советы, декларации, клятвы, обещания и т.п. Теория аргументации не сводится и к *эристике* – теории спора, ибо спор – это только одна из многих возможных ситуаций аргументации.

Аргументация — это полное или частичное обоснование какого-либо утверждения с использованием других утверждений. Предполагается, что в хороших (правильных) аргументациях другие утверждения полностью или хотя бы частично обоснованы и обосновываемое положение из них логически следует или, по крайней мере, они подтверждают его.

Задачей аргументации является выработка убеждения (мнения) в истинности какого-либо утверждения. Убеждение — полная уверенность в истинности, мнение — тоже уверенность, но неполная. Убеждение и мнение могут, конечно, вырабатываться также на основе веры и т.д.

Методы рассуждения:

Дедукция – рассуждение от общего к частному,

Индукция (обобщение) – от частного к общему,

Аналогия (сравнение) – умозаключение о принадлежности предмету определенного признака на основе сходства с другим предметом в существенных признаках.

Правило аналогии 1: аналогия действительна лишь тогда, когда два предмета или явления сходны между собой в существенных признаках. Если указываются далекие признаки, мы имеем дело с метафорой – художественным приемом. Например:

Лес, точно терем расписной,
Лиловый, золотой, багряный... (И.А. Бунин)

Правило аналогии 2: при уподоблении двух явлений следует учитывать различия между ними.

Пример. Каковы тезис, аргументы и форма следующей аргументации: «...все сыновья наследодателя являются его потомками, все потомки наследодателя являются наследниками, которые не могут быть лишены наследства, следовательно, все сыновья наследодателя являются его наследниками, которые не могут быть лишены наследства»?

Тезис — суждение «Все сыновья наследодателя являются его наследниками, которые не могут быть лишены наследства». Аргументы — «Все сыновья наследодателя являются его потомками» и «Все потомки наследодателя являются его наследниками, которые не могут быть лишены наследства». Форма — дедуктивное рассуждение, в силу которого из истинности аргументов вытекает истинность тезиса.

Виды аргументов

1. Аргументы *к существу дела*: документы, факты, статистика, уже доказанные положения. Данные доводы носят объективный характер и не зависят от человеческих эмоций.
2. Аргументы *к человеку*:
 - К авторитету: цитаты, мнения, высказывания важных источников
 - К публике: чувства, настроения, мнения слушателей (задача – привлечь на свою сторону)
 - К личности: вкусы, особенности личности оппонента или его внешности, факты биографии, достоинства или недостатки и т.п.
 - К жалости: возбуждение сочувствия
 - К тщеславию: лесть, комплименты в надежде смягчить оппонента
 - «Аргумент кулака»: угрозы, запугивание.

Эти аргументы оказывают эмоциональное воздействие, и это необходимо иметь в виду в деловых переговорах и совещаниях.

Логические ошибки

1. Относительно тезиса: *подмена тезиса* (обращение к человеку или изменение содержание понятия).
2. Относительно аргументов:
 - *Ложное основание*
 - *Поспешное умозаключение* или *предвосхищение*
 - *«Порочный круг»* (аргумент равен тезису)
3. Относительно демонстрации:
 - *Мнимое следование* (вывод «от фонаря»)
 - *Чрезмерное обобщение*
 - *Игнорирование существенных условий*
 - *«После этого – значит, вследствие этого»* (нарушение причинно-следственной связи)
 - *По аналогии*
4. *Софизмы и парадоксы.*

Примеры.

По результатам социологического опроса самым популярным изданием среди народа являются деньги. (*подмена тезиса*)

- Я нашел новый способ разбогатеть!
- Очень хорошо! Но ты у меня уже занимал... (*ложное основание*)

Мужчины – как мыши: вроде смотришь – хороший, пушистый зверек, а как в доме заведется – сразу хочется отравить. (*по аналогии*)

Контрольные вопросы:

1. Какая задача стоит перед вступительной частью публичной речи?
2. Каковы основные приемы привлечения внимания слушателей?
3. Почему в заключении наиболее важны последние слова выступающего?
4. Какое основное правило композиции необходимо соблюдать в основной части устной речи?
5. В каком соотношении находятся «тезис» и «аргументы»?
6. Какие аргументы считаются наиболее сильными?
7. Что мешает восприятию аргументации оратора?
8. Каковы основные правила эффективной аргументации?

Задания:

1. Среди анекдотов и афоризмов найдите примеры логических ошибок. Обоснуйте ваш выбор.
2. Сформулируйте тезис (утверждение) и обоснуйте его, используя речевые конструкции: [Тезис], *так как* (Арг. 1, Арг. 2, Арг. 3). [Тезис], *потому, что, во-первых*, (Арг. 1), *во-вторых*, (Арг. 2), *в-третьих*, (Арг. 3).
3. Постройте рассуждение, используя один из методов (дедукция, индукция, аналогия).

НАКАЛ СТРАСТЕЙ — РОЖДЕНЬЕ ИСТИН

Любое столкновение точек зрения, мнений, позиций может быть названо по-разному. С античных времен разделяют «спор», направленный на выяснение истины, и речевое противостояние, в котором главное – одержать победу любой ценой или вести «спор ради спора». Участники словесных состязаний обращались за помощью к Пейто – богине убеждения, у которой, в свою очередь, были две помощницы – Эрида благая и Эрида злая.

Эрида благая помогала в разностороннем обсуждении найти истину, способствовала гармонизации. Этот способ словесного взаимодействия получил название «диалектика».

Эрида злая, напротив, сталкивала соперников, подначивала их на использование нечестных приемов и уловок. Такая стратегия была названа «эристика».

СПОР – всякое столкновение мнений; разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу; борьба, при которой каждая сторона отстаивает свою правоту.

ДИСКУССИЯ (лат. discussio – исследование, рассмотрение) – публичный спор, цель которого – выяснение и сопоставление различных точек зрения.

ДИСПУТ (лат. disputar – рассуждать, disputatio – прение) – публичный спор на научную и общественную тему.

ПОЛЕМИКА (гр. polemikos – воинственный, враждебный) – противоборство сторон, идей, речей.

ДЕБАТЫ (фр. debat – спор, прения) – обмен мнениями.

ПРЕНИЯ (рус. с 17в.) – обсуждение какого-либо вопроса публично (научные доклады, сообщения на заседаниях).

ВИДЫ СПОРА

Цель:

- Поиск истины
- Убеждение оппонента
- Победа над оппонентом
- Спор ради спора

Значимость проблемы (интересы):

- Личные
- Национальные
- Общественные (социальных групп)
- Групповые

Количество участников:

- Монолог («внутренний спор» с самим собой)
- Диалог
- Полилог

Форма проведения:

- Устная (ограниченность во времени и замкнутость в пространстве; имеют значение внешние и психологические особенности оппонентов)
- Письменная, опосредованная (для выяснения истины, характеризуется продолжительностью во времени)

Организованность:

- Организованный
- Стихийный

Задания:

1. Прочитайте определения, данные толковыми словарями. Укажите различия в понимании этих терминов. Всегда ли верно вы употребляете эти слова?
2. Вспомните ситуации парного или группового обсуждения какого-либо вопроса. Дайте характеристику этому «спору» по предложенным параметрам.

ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Поздравление в контексте корпоративной культуры является хорошим инструментом для того, чтобы создать положительную атмосферу, отметить достижения коллектива в целом и кого-то из сотрудников персонально.

Поздравительная речь – это прекрасная возможность публично заявить о себе, произвести положительное впечатление, запомниться присутствующим и оставить добрую память. Кроме того, в деловых отношениях большую роль играет умение поддерживать человеческие связи, создать атмосферу доверия и доброжелательности. Краткое выступление на собрании, совещании, за праздничным столом дает подобный шанс и руководителю, и каждому сотруднику.

Поздравление может быть озвучено как устная речь, может быть вручено в виде открытки или поздравительного адреса, а может быть произнесено в форме застольной речи – тоста. В любом случае имеет смысл ориентироваться на предлагаемый алгоритм, который, тем не менее, дает простор для творчества и фантазии автора.

АЛГОРИТМ ПОЗДРАВЛЕНИЯ

1. Обращение

Может быть различным, зависящим от статуса, характера отношений, возраста и т.п.: официальным, дружеским, шуточным. Например: *Многоуважаемый...! Милейшая...! Милая...!* Существуют специальные формы обращений, например, к лицам духовного звания: *Ваше Высокопреосвященство!*

2. Повод

Непреренно укажите, с каким праздником Вы поздравляете, или каков повод Вашего выступления. Вступительные слова создают у слушателей соответствующий настрой, формируют отношение к говорящему.

3. Несколько слов о празднике

Раскройте значение данного события, приведите исторические сведения (факты, анекдоты, примеры), отметьте роль праздника или человека в нашей жизни. Украшением текста станут ассоциации, сравнения, метафоры, например, поздравляя с Новым годом или Днем рождения, можно обратиться к разнообразным астрологическим системам – западной, восточной, гороскопам друидов или цветов.

4. Compliment

По определению, комплимент – элемент речевого этикета, содержащий некоторое преувеличение положительных качеств человека. Сильные преувеличения и фантазия – это лесть, и ее стоит избегать. Compliment может быть основан:

- На внешности человека
- На его личных качествах
- На деловых чертах, соответствующих профессии или занимаемой должности
- На увлечениях или хобби.

Психологи отмечают суггестивную (внушающую) роль комплимента, которая заключается в формировании ассоциативной связи между речью и обликом говорящего и ощущением позитивного настроения слушающего.

5. Пожелания

После того, как сформулирован комплимент, пожелания на его основе, безусловно, будут носить лично ориентированный характер и запомнятся надолго.

6. Финал

А) устный:

Тост – в конце речи формулируется краткое резюме, выраженное одним-двумя словами;

Поздравительная речь – завершается «формулами надежд» (*...И мы надеемся на развитие наших отношений... Позвольте выразить надежду на продолжение нашего сотрудничества... И т.п.*)

Б) письменный: открытка, факс, поздравительный адрес завершаются «формулами надежд» и «формулами прощания» (*Искренне Ваш... С наилучшими пожеланиями... и т.п.*).

7. Дата (слева под текстом), подпись (справа, с расшифровкой)

Если текст набран на компьютере, несколько слов непременно пишутся от руки! Это говорит о том, что автор принял личное участие в поздравлении.

Практикуясь в застольных речах, используйте каждую возможность произнести тост – и это станет наилучшим тренингом светской риторики и уверенности в себе. Для того, чтобы говорить громче, встаньте – и это будет не только знаком вашего уважения к присутствующим, но и дополнительной поддержкой дыханию и голосу. Думайте о том, что ваши слова несут всем радость и доставляют удовольствие, старайтесь понастоящему сделать своей речью приятное – и результат не заставит себя ждать.

Если вы выбираете письменную форму поздравления, немаловажно, как оформлен текст:

- Какую вы выбрали бумагу для письма или адреса?
- Как расположен текст на странице?
- Написан текст от руки или набран на компьютере? В последнем случае – какой использован шрифт?
- Есть ли помарки или исправления?
- Какой выбран конверт и как он оформлен?

В прошлом существовали целые книги – «письмовники» – с образцами писем «на разные случаи жизни»: поздравление родителям, начальству, родственникам с праздниками, выражение благодарности за оказанные знаки внимания или услугу, выражение соболезнования в случае болезни или траура и т.д. Сегодня широко распространены открытка с готовым текстом поздравления в прозе или стихах. Однако стоит помнить, что опосредованное общение служит поддержанию межличностных отношений, человеческих связей, а потому подразумевает лич-

ное участие пишущего, его словесное творчество в выражении своих мыслей и чувств. Поэтому лучше написать (напечатать) несколько искренних слов, но своих, чем пользоваться чужими, пусть даже и рифмованными.

В конце концов, вы всегда можете процитировать хорошего поэта (не забудьте только указать авторство, а то может быть конфуз!) – и это станет оригинальной изюминкой вашего текста!

И еще одно замечание: **перед отправкой поздравление (письмо) необходимо перечитать!**

Ваша грамотность – показатель уважения к адресату и к самому себе.

Задания:

1. «Поиграйте» с известными вам праздниками: на что похож? С чем связан? Какие существуют традиции у разных народов? В какое время года отмечается? И т.п.
2. Составьте комплимент: самому себе, своему другу (подруге), начальнику, просто прохожему, человеку, с которым у вас натянутые отношения... Что изменилось в вас?
3. Составьте 2-3 варианта речей и тостов к ближайшему празднику, используя анекдот, пословицу, афоризм или случай из жизни. Наиболее интересный вариант реализуйте. Каков результат вашего выступления?

ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

О том, как важно уметь произвести первое впечатление, написано немало. Имиджелогия как область научно-практического знания находится на пересечении таких наук как философия, культурология, психология, социология, политология, педагогика, риторика, лингвистика. Различные научные подходы по-разному толкуют основное понятие «имидж».

Задание:

Прочитайте определения имиджа. С какими научными областями можно их соотнести? Как это понятие соотносимо с вашей профессией?

Имидж – (от англ. *Образ*) – индивидуальный облик или ореол, создаваемые средствами массовой информации, социальной группы или собственными усилиями личности в целях привлечения к себе внимания.

Шепель В.М. Человековедческая компетентность менеджера. Управленческая антропология. М.: Дом педагогики, 2000.

...Когда говорят об имидже человека, то говорят о том его образе, который возник у других людей. <...> в русском языке есть такой термин, который трактуется почти так же, как и обсуждаемый нами английский термин «имидж». Это – «**мнение**» как «суждение, выражающее оценку чего-нибудь, отношение к чему-нибудь, взгляд на что-нибудь» (С.И. Ожегов). Имидж может быть у какого-то конкретного человека, и мнение может быть о каком-то человеке; имидж может формироваться на основе данных не только о внешности человека, но и о его психике, и мнение может создаваться как по первому впечатлению, так и на основе оценки характера, темперамента... Так что это термины – «имидж» и «мнение» – достаточно близки по своему содержанию. <...> «Имидж» правильнее употреблять в словосочетаниях типа «имидж человека (политика, адвоката)», а «мнение» – в

словосочетаниях типа «мнение о человеке (политике, адвокате)». <...> Понятие «имидж» может быть применимо не только к человеку, но и к организации, и даже к стране («имидж России на Западе...»).

Панасюк А.Ю. Вам нужен имиджмейкер?
Или о том, как создавать свой имидж. – М: Дело, 2001.

Образ – одна из основных категорий психологии. Когда мы говорим об имидже как образе, то в основном имеем в виду два аспекта образа: формирование представлений о внутренних качествах через внешние и побудительную (мотивационную) силу образа. В этом смысле имидж может быть не только у человека (политика, бизнесмена, артиста), но и у товара, фирмы, идеи. Законы имиджирования распространяются и на рекламу.

Удачный имидж – это способность внушить окружающим, что его носитель является воплощением тех идеальных качеств, которые они хотели бы иметь, если бы были на месте этого человека.

Цель создания имиджа – заставить людей реагировать или вести себя так, как это необходимо обладателю имиджа, но чтобы при этом они считали свое поведение независимым.

Практическая психология для экономистов и менеджеров /
Под ред. М.К. Тутушкиной. СПб., 2002.

Имидж – стереотипизированный образ конкретного объекта, существующий в массовом сознании. Как правило, понятие имиджа относится к конкретному человеку, но может также распространяться на определенный товар, организацию, профессию и т.д. В основе имиджа лежит формальная система ролей, которые человек играет в своей жизни, дополняющаяся чертами характера, интеллектуальными особенностями, внешними данными, одеждой и т.п. Имидж формируется как на основе реального поведения индивида, так и под влиянием оценок и мнений других людей. При формировании имиджа реальные качества тесно переплетаются с теми, которые приписываются ему окружающими.

Современный словарь по педагогике / сост. Рапацевич Е.С.
Мн., 2001.

Имидж – 1. Совокупность представлений окружающих о данном человеке, его видимый со стороны психологический портрет, сопряженный с внешностью и манерами. 2. Целенаправленно формируемый образ лица, явления или предмета, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо в целях популяризации, рекламы и т.п.

Новейший словарь иностранных слов и выражений.
– М., Мн., 2002.

Все без исключения исследователи подчёркивают, что «имидж», «репутация», «мнение» и другие понятия этого ряда не имеют материального воплощения – они относятся к так называемой «символической реальности». Так, например, «звезда» как геометрическая фигура представляет собой «предмет с треугольными выступами по окружности», но на флаге, гербе или на погонах она становится знаком отличия, символом. Поэтому жизнь человека протекает как бы в двух измерениях, двух мирах – мире предметном, вещном и материальном, и мире символическом, в котором некоторые предметы имеют материальный носитель, а некоторые – нет.

С позиций педагогики и культурологи можно дать определение, ориентирующее на способы работы и практического воплощения.

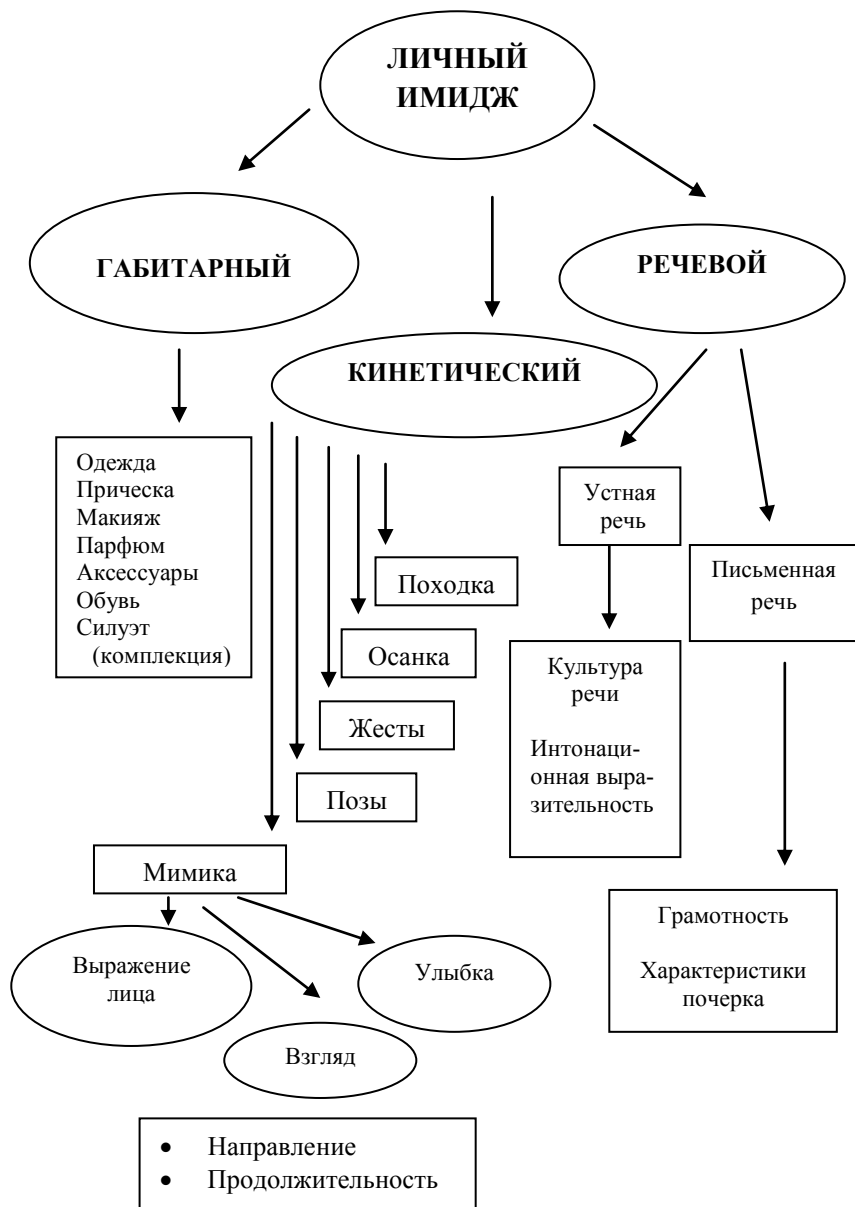
Имидж – феномен символической реальности, цель и/или результат усилий, направленных на выявление и презентацию определенных черт субъекта или объекта целевой аудитории в условиях массовой и деловой коммуникации. Одними из основных способов формирования имиджа являются *визуализация, вербализация и создание события.*

Профессиональный имидж специалиста – презентация аудитории его **профессионального качества** (сущности профессии).
В.Г. Орешкин.

Задание:

Составьте список черт и характеристик личности, которые важны для вашей профессии. Как сделать их «прочитываемыми» теми, кто общается с вами как с профессионалом (клиентами, сотрудниками, начальством)? Для исследования воспользуйтесь схемой «Структура личного имиджа».

СТРУКТУРА ЛИЧНОГО ИМИДЖА



САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ: ПЕРВЫЕ ШАГИ

Любое знакомство начинается с представления: мы называем свое имя, отчество, возможно, добавляем фамилию, должность или звание. Начало делового общения подразумевает информирование партнера о своем статусе, месте работы или роде занятий. Иногда личной встрече предшествует заочное информирование – этой цели служат визитные карточки и резюме. Для различных ситуаций деловых встреч специалисты по деловому этикету советуют заготовить визитки различного содержания, так же как и для подготовки к собеседованиям стоит приготовить различные резюме.

ВИЗИТКА

Визитка – род полупфрака, кафтанчика особого покроя, придуманного щеголями для утренних разъездов. **Визитный** – к посещению относящийся (*визитный билет* или *карточка*).

Толковый словарь В.И. Даля.

Маленький прямоугольник бумаги, которому надлежит быть одновременно выразительным и лаконичным, классическим и оригинальным, неповторимым и традиционным... Это – Ваша визитная карточка!

Широкое хождение визитные карточки приобрели в Европе после 1786 года, прежде всего в Германии. В XIX столетии ими широко пользовались во всех странах, в том числе и в России. Сразу же появились некоторые отличия в правилах. Например, европейская супружеская пара имела общую визитную карточку, а в России у каждого супруга была своя, и когда они наносили визит, то передавали для доклада обе карточки. Женщине следовало указывать и девичью фамилию («...урожденная такая-то»).

На современных **семейных визитках** имя жены ставится перед именем мужа. Визитки детские, отрывные типа «прочел сам – передай кусочек товарищу», визитки творческих работников могут быть самых разнообразных видов и форм. Здесь нет предела совершенству.

Что же касается **business card**, то здесь совершенство в целом достигнуто. Размер ее – 5 x 9 см для мужчин и 4(4,5) x 8(8,9) см для дам. Дело в том, что кляссеры для визиток имеют размер 5,5 x 9,5 см. Именно такой размер популярен в таких странах, как Швеция или Германия, а в странах дюймовой шкалы, таких как Англия, Франция, Италия и др., визитки часто имеют размер 5,2 x 8,9 см.

Если женщина «представляет» себя как должностное лицо, а не как жену, то визитка у нее должна быть стандартного размера. Крупные руководители могут позволить себе визитку 6 x 9 см. А неофициальная визитная карточка супругов (когда один из супругов – официальное лицо) – 6 x 10 см.

Главное в визитной карточке – качество бумаги. По нему ваш собеседник сразу же определит, с кем имеет дело, и никакие пурпурные и золотые оттенки не спасут вас от разоблачения, если вы решили сэкономить. В Европе для оформления принято использовать белый, розовый или голубой фон, по которому идет черный, темно-синий или темно-коричневый текст. Так как на визитках принято делать пометки и записи, то глянцевая и мелованная бумага – не лучший вариант. Бумага в идеале должна быть матовой, по крайней мере, на оборотной стороне, – тогда партнеру будет удобно делать на вашей визитке свои пометки.

Если раньше визитки были исключительно односторонние, то сегодня в случае двуязычной информации практичнее использовать двусторонние карточки.

Информационное наполнение визитной карточки может изменяться в зависимости от целей и ситуаций самопрезентации:

- **Фамилия, имя, отчество** – в русской транскрипции, как правило, указывается полностью, начиная с фамилии. В латинской, напротив, сначала имя, затем инициал отчества и фамилия.
- **Должность** – в случае совмещения обязанностей в одной организации указывается соответствующая более высокой должности. В случае выполнения обязанностей в разных структурах целесообразно иметь несколько ви-

зитных карточек. В отдельных случаях специалист может указать род деятельности и/или специализацию («Адвокат. Ведение гражданских дел»; «Предприниматель. Оптовые поставки.....»).

- **Степени и звания:** обычно указывается более высокая степень или звание и опускается более низкая. Традиции таковы: чем выше ранг или известность персоны, тем меньше перечислений (визитка Кристиана Диора: на лицевой стороне факсимиле, на обратной – телефон. И все).
- **Реквизиты:** почтовый индекс, город, адрес; телефон, факс, e-mail и адрес в Интернете. В случае международных контактов перед номером телефона указывается код страны и города.
- **Слоган (девиз фирмы)** – иногда указывается на строго предписанном фирменным стилем месте.
- **Дополнительная информация** – на обороте могут быть указаны виды товаров и/или услуг.

На корпоративных визитных карточках уместен логотип предприятия. Стоит очень внимательно относиться к выбору фирмы, которая будет печатать визитки: цвета логотипа должны соблюдаться идеально. Если карточки мелкого дилера и крупного поставщика, напечатанные в разных городах, а то и странах, абсолютно идентичны, это производит благоприятное впечатление.

Деловая карточка без адреса – непозволительное нарушение этикета: такое могут позволить себе только дипломаты и государственные деятели. Если у вас сменился телефон, его можно исправить на старой визитке; если сменилась должность – не позорьтесь, закажите новые.

И всегда учитывайте, что визитки не заверяются отделом кадров, и карточковладелец может писать на них всё, что его душе угодно, – они не являются документом.

В деле неординарности главное – не переборщить. Не стоит заказывать себе визитки необычных, вычурных форм. Конечно, она запомнится вашему собеседнику, но организованные люди предпочитают хранить карточки в визитнице, обычно рас-

считанной на стандартные размеры. Так что ваша визитка может в решающий момент оказаться не под рукой у партнера, а где-нибудь в весьма необычном месте...

Не увлекайтесь виньетками и декоративными украшениями. Эмансипированные девушки любят украшать визитки своими фотографиями, но, вероятно, не все они знают, что в Европе такие карточки раздают налево и направо представители древнейшей профессии.

Если же вам все-таки хочется выделиться, попробуйте изобразить на своей визитке что-нибудь оригинальное, но неброское: например, замените в своем электронном адресе знак @ на схематичное изображение собаки. Весело и со вкусом.

Надписи на визитных карточках имеют свою историю и правила. В России международная система сокращений для визитных карточек пока не слишком распространена, но во всем мире она существует. Итак, надписи делаются на французском языке (международный язык почтовой связи) в левом нижнем углу карточки простым карандашом:

❖ Если вы хотите поздравить партнера, то так и пишите: **P.F.** (сокращенное от *pour feliciter* – «**чтобы поздравить**»). Такое послание требует ответа – берите свою визитку и подписывайте.

❖ **P.R.** (*pour remercier* – «**чтобы поблагодарить**»). Выражать благодарность следует в течение 24 часов.

❖ Новый год – особый праздник. Поэтому пишем: **P.F.N.A.** (*pour feliciter le Nouve An*) – «**чтобы поздравить с Новым годом**». Не забудьте ответить и, в свою очередь, поблагодарить: **P.R.F.N.A.** (*pour remercier le Nouve An* – «**чтобы поблагодарить и поздравить с Новым годом**»).

❖ Но в жизни бывают не только праздники: **P.C.** (*pour condoléance* – «**для соболезнования**»). Визитку с такими буквами уместно послать в случае смерти партнера или национально-го траура. В ответ стоит выразить благодарность – P.R.

❖ Если вы побывали с визитом у партнера в другом городе или стране, не успели проститься с ним – пошлите ему визитку с двумя буквами **P.P.C.** (*pour prendre conge* – «**в знак**

прощания)). Тогда у него не будет повода считать вас невежливым. Такая визитка не требует ответа.

❖ Если вы хотите познакомиться с кем-нибудь заочно, то пошлите ему свою визитку вместе с визиткой человека, известного интересующей вас персоне. На своей карточке напишите: **P.P.** (pour presenter – «**разрешите представиться**»). Воспитанный человек будет просто обязан прислать вам в ответ свою визитку.

❖ Если вас переполняют теплые деловые чувства к новому партнеру, напишите ему: **P.F.C.** (pour faire connaissance – «**чтобы выразить радость от знакомства**»). И он ответит вам: **P.R.** – «**благодарю**».

Когда отношения деловых партнеров перестают быть строго официальными, можно обойтись и **русским языком**. Пишите на оборотной стороне визитки, обязательно в третьем лице: «**Благодарит за приглашение**», «**Благодарит за поздравление**», «**С наилучшими пожеланиями**».

Этикет вручения визитных карточек также выработан временем. Особый шик – это зайти лично к деловому партнеру в его отсутствие и оставить визитку. Это будет означать, что вы очень уважаете этого человека. Не забудьте в этом случае загнуть и расправить **верхний правый угол** визитки. Но не вздумайте отправлять записку с загнутым углом с курьером – это серьезное нарушение делового этикета.

Общие правила современного этикета гласят, что **первым подает карточку**:

- визитер,
- младший по положению,
- младший по возрасту,
- мужчина, женщина,
- тот, кто вежливее.

Более строгие правила дипломатического протокола регламентируют время ответа (не позднее, чем в течение 24 часов), традиции количества карточек (например, «в резиденции супругов неженатые мужчины должны оставлять две карточки»; «супруги, оставляющие визитные карточки в доме другой супружеской пары, должны оставить одну из визитных карточек

супруга для мужа и одну совместную карточку для жены. В Англии оставляются две карточки супруга и одна карточка жены») и др. Более подробно об этом можно прочитать в книге Джона Вуда и Жана Сера «Дипломатический церемониал и протокол».

Хранению визиток также стоит уделить внимание. Хранить визитные карточки следует в специальных настольных или карманных футлярах. В обычном портмоне или кармане пиджака карточки обязательно затрутса и потеряют вид.

В офисе карточки покоятся в специальных подставках, которые подбираются под стиль кабинета.

В последние годы стала распространяться западная мода на отрывные визитные карточки в сменных книжках и кожаных футлярах. Благодаря специальной насечке они без труда и заусенцев отрываются одним легким движением.

Для тех, кого интересуют подробности данного вопроса, укажем литературу:

Бемоль Б. (Борис Гуревич). Табель о рангах визитных карточек. – СПб., 2004.

Кирсанова Р.М. Сценический костюм и театральная публика в России XIX века. – М., 1997.

Лаврентьева Е. Светский этикет пушкинской поры. – М., 1999.

РЕЗЮМЕ

Резюме (фр.) – 1) краткое изложение сути речи, статьи и т.п.; 2) обобщение; заключительный итог речи, доклада; краткий вывод из сказанного.

*Новейший словарь иностранных слов и выражений.
– М., Мн., 2002.*

Задача составления резюме как деловой бумаги – представить будущему работодателю структурированную информацию о соискателе. Жанр резюме отличается от автобиографии (которая пишется более свободным стилем) и перечня мест учебы и работы (там важна строгая хронология).

Необходимо, прежде всего, указать должность, на которую хочет устроиться соискатель: после имени, отчества, фами-

лии нужно указать «цель». Если есть выбор, и претендент может работать на разных должностях, нужно заготовить варианты для каждой должности (даже если они предлагаются одной фирмой).

Отличительной особенностью перечисления мест учебы и работы является **обратная хронология**: вначале указывается последнее или настоящее место работы (учёбы), а затем – в обратном порядке. Удобнее читать бумаги, в которых информация разведена по блокам «Опыт работы» и «Образование». В последний включается весь опыт получения образования – от школы до всевозможных курсов повышения квалификации. Ведь эта информация говорит о способности человека учиться и развиваться, возможно, не только в одном направлении.

Указывая место работы и должность, в резюме желательно кратко указать выполняемые обязанности, положительные результаты, достижения. Формулировки должны быть чёткими, конкретными и обязательно правдивыми (возможно, у работодателя возникнет желание проверить эту информацию).

В разделе «Умения и навыки» стоит указать те черты многогранной личности, которые **подходят для данной должности** (см. выше!). «Творческий подход к делу» у главного бухгалтера – это криминал!.. В век информационных технологий и межкультурных коммуникаций стоит указать, какими владеете программами и иностранными языками. Возможно, дополнительным плюсом является умение водить машину (указать категорию прав).

Портрет личности украсит список «Увлечения». Стоит также подумать, как согласуются хобби и занятия на досуге с профессиональными обязанностями нового места работы.

Если позволяют технические возможности, в правом верхнем углу можно поместить свою фотографию – менее официальную, чем на документах, с оптимистичным выражением лица и деловым стилем одежды (эротический топик уместен только в том случае, если цель соискательницы – манекенщица).

И главное – резюме должно быть оформлено аккуратно, а грамотность – безупречной!

Сегодня практика подбора персонала использует такие возможности как посылка резюме по факсу или в электронном виде. Поэтому стоит иметь под рукой электронные носители с несколькими файлами для оперативной отправки или распечатки.

Задания:

1. Ориентируясь на предложенный образец, составьте свое персональное резюме, ориентируясь на две-три различные вакансии.
2. Сделайте перевод своего резюме на иностранный язык (по вашему выбору).

СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ

ЦЕЛЬ (желаемая должность)

Анкетные данные:

Дата рождения, место рождения
Адрес прописки (проживания), с индексом
Гражданство
Семейное положение
Координаты для связи (телефоны, e-mail)

Опыт работы 1990–1994 Предприятие «Башмачок»

Руководитель планового отдела

- Введена новая система планирования.
- Увеличены объемы продаж на 13%.
- Уменьшены издержки производства на 23%.

1985–1990 Предприятие «Башмачок»

Заместитель руководителя планового отдела

- Увеличены объемы продаж на 7%.
- Организована единая компьютерная сеть.
- Введены в строй 4 филиала предприятия.

1980–1984 Трикотажная фабрика № 3

Старший экономист

- Введена новая система расчетов с торговлей.
- Улучшена связь с поставщиками.
- Стажировка на головном предприятии.

1975–1980 Трикотажная фабрика № 3

Экономист

- Рост числа продаж на 40%.
- С отличием закончены курсы повышения квалификации.

Образование 1971–1975 Институт легкой промышленности

- Факультет: Экономика легкой промышленности.
- Специальность: Экономист.

Умения и навыки Пользователь ПК (программы), работа с коллективом, ответственность, дисциплинированность и т.п.

Увлечения Компьютеры, автомобили, чтение.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Деловое общение во многом требует письменной фиксации, чтобы избежать потерь и искажений информации. Составлением деловых писем занимаются не только секретари-референты, но практически все сотрудники, используя различные жанры деловой переписки. Помимо формализованной структуры деловой бумаги («заявление», «служебная записка», «объяснительная записка» и т.п.) существует «Письмо соискателя», которое может посылаться вместе с резюме (задача – проинформировать о своей заинтересованности в данной работе и просить о собеседовании), а также может быть послано после личной встречи (задача – выразить благодарность за уделенное время и возможность познакомиться с некоторыми сотрудниками фирмы, а также выразить надежду на положительное решение вопроса о дальнейшем сотрудничестве).

Пусть практика подобной переписки распространена не очень широко, есть надежда, что культура деловых взаимоотношений со временем станет повсеместно высокой.

ВИДЫ ДЕЛОВЫХ ПИСЕМ

По: Л. Иванова. Деловое письмо. Правила составления.

Письмо-просьба. Просьбу формулируйте чётко и ясно, по возможности сжато, давая пояснения. Стоит подчеркнуть личную заинтересованность и заранее поблагодарить за исполнение.

Письмо-извещение. Посылается из вежливости, в знак благодарности за скорый ответ, как выражение готовности к сотрудничеству и т.п. или в качестве определенного информационного сообщения. Под таким письмом достаточно поставить подпись референта.

Письмо-напоминание. Направляется в тех случаях, когда с помощью телефонных переговоров или личного контакта не удастся получить желаемый результат своевременно. Цель такого письма – тактично напомнить о необходимости выполнить некие взятые на себя обязательства.

Письмо-подтверждение. Чаще всего является гарантией ранее данных обещаний или уже оговоренных условий. Такое письмо является выражением вежливости и глубокого уважения к партнеру.

Письмо-претензия – как бы официальное предупреждение. В нём должны содержаться основания для предъявления претензии и конкретные требования.

Письмо-отказ – это ответ на претензию. Будучи написанным правильно, оно помогает поддерживать нормальные отношения с клиентом или партнером, несмотря на отказ. Начинать такое письмо лучше всего с позитивной информации: например, перечислением того, с чем вы согласны. А затем нужно объяснить причины отказа. Концовка письма также должна быть позитивной.

Письмо-извинение обычно содержит изложение причин, по которым внезапно нарушается какая-то предварительная договоренность. В ряде случаев такое письмо направляется после предварительного уведомления по телефону.

Гарантийное письмо – это особая форма письма, которое направляется как обязательства оплаты за покупку, оказанную услугу и т.п. В нем обязательно указывается вид операции, которую предстоит произвести. Письмо заканчивается фразой «Оплату гарантируем» и указанием своих банковских реквизитов. Такое письмо обязательно имеет две подписи – руководителя и главного бухгалтера.

Циркулярные письма. Их цель – донести информацию одного содержания до нескольких адресатов. Рассылаются такие письма обычно внутри организации за подписью руководителя по общим вопросам.

Задание:

Используя «Выражения деловой переписки», составьте «Письмо соискателя» – два варианта, а также два деловых письма («Виртуальная переписка двух фирм»).

ВЫРАЖЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ДЕЛОВОЙ ПЕРЕПИСКЕ

1. Вопросы осведомления.

Я был бы рад узнать...

Пожалуйста, сообщите, если...

Мы будем очень рады, если Вы сможете известить нас...

Будем признательны, если Вы сообщите нам, заинтересованы ли Вы по-прежнему в...

Мы очень заинтересованы узнать Ваши комментарии по поводу этого проекта...

Для нас важно получить информацию о том, как наша продукция встречена рынком.

Мы были бы рады, если бы Вы прислали нам Ваш новый каталог.

Заинтересовала ли Вас эта идея?

После моего разговора с Вашим представителем...

Просим сообщить нам, сможете ли Вы поставить...

Мы интересуемся ... , который Вы рекламируете, и будем рады, если Вы пришлете нам подробную информацию.

Будем признательны за любую помощь, которую Вы можете оказать нам в этом деле.

Будем признательны за скорейший ответ.

2. Сообщения, извещения

В связи с вышеизложенным...

Мы хотим сообщить...

Ваше письмо от ... получено...

Нами изучены Ваши предложения...

Примите, пожалуйста, к сведению, что...

Для нас важно, чтобы...

Обратите, пожалуйста, внимание на...

Ставлю Вас в известность, что...

Пишу, чтобы подтвердить, что...

Возможно, мне следует отметить, что...

Как Вам известно... (Как Вы увидите из...)

Как вы знаете из предыдущей переписки, ...

Мы согласны на Ваше предложение.

Я бы хотел сообщить Вам, что наша фирма намеревается...
Обращаем Ваше внимание на то, что...
Что касается Вашей просьбы о...
В ответ на Ваш телефонный запрос сообщаю, что...
В соответствии с Вашей просьбой... (В ответ на Вашу
просьбу...)
В соответствии с письмом заказчика... (с протоколом...)
В подтверждение нашего телефонного разговора (нашей до-
говоренности)...
Мы тщательно рассмотрели Ваше предложение.
Мы придерживаемся другого мнения относительно...
Считаем целесообразным обратить Ваше внимание на...
Я, разумеется, дам Вам знать, если ситуация изменится.

3. Уверения, предложения помощи, услуг

Можете быть уверены, что я предприму...
Мы сделаем все возможное, чтобы...
Мы будем рады ответить на любые технические вопросы
относительно...
Сообщите, пожалуйста, если Вам потребуется дальнейшая
информация или помощь.

4. Выражения надежды

Мы надеемся, Вы не будете возражать...
Мы очень надеемся, что Вы придете к положительному ре-
шению относительно...
Мы рассчитываем на Ваше внимание к вопросу о...
Я рассчитываю получить Ваши предложения по...
Мы рассчитываем услышать вскоре Ваши дальнейшие пред-
ложения...
Я рассчитываю на сотрудничество с Вами в этом новом
предприятии.

5. Выражение сожаления

К сожалению...
С сожалением сообщаем, что...
К сожалению, вынужден сообщить Вам, что...

... мы не в состоянии...
... у нас не было возможности...
... в настоящее время у нас нет каких-либо...
... мы не сможем прибыть (дата), как планировалось.
Сожалею, что на сегодня у меня нет для Вас лучших новостей.

6. Извинения

Приношу свои (наши) извинения за...
Приносим извинения за...
Примите, пожалуйста, мои извинения за...
Хочу принести свои самые искренние извинения за...
... то, что долго не отвечали на Ваше письмо.
... задержку в... , которая произошла не по нашей вине.
Прошу извинить за то, что...
Должен извиниться за то, что...
Я искренне сожалею, что...

7. Просьбы

Пожалуйста, сообщите...
Просим выслать нам...
Просим сообщить нам о...
Просим заметить, что...
Просим телеграфировать нам...
Мы хотим, чтобы Вы выслали нам...
В дополнение к нашей телеграмме, просим сообщить...
Пожалуйста, укажите Ваш почтовый индекс, номера телефона и факса.
Просим принять все необходимые меры для...
Сделайте, пожалуйста, все возможное, чтобы привести дело к положительному финалу.
Вышлите нам, пожалуйста, срочно ... в соответствии с нашим контрактом.
Мы будем благодарны, если Вы...
Мы будем благодарны Вам за сообщение Вашего решения относительно...

Мы очень рассчитываем на Ваш ответ, чтобы иметь возможность...

Будьте добры прислать мне (нам)...

Мы бы попросили обеспечить нас...

В соответствии с законом я прошу (требую)...

8. Благодарности

Очень любезно с Вашей стороны...

Пишу, чтобы поблагодарить Вас за...

Позвольте воспользоваться случаем, чтобы поблагодарить Вас за...

Мы очень благодарны Вам за помощь...

Благодарим за сообщение...

Благодарим Вас за письмо...

Благодарю за приглашение посетить контору Вашей фирмы.

9. Выражение удовлетворения

С удовольствием...

Мы очень рады, что...

Буду рад обсудить с Вами...

Рады выслать Вам экземпляры...

Нам было очень приятно узнать, что Вы решили предпринять...

Нам было очень приятно узнать из Вашего письма, что Вы решили...

Мы рады сообщить, что...

10. Выражение неудовлетворения

Я очень обеспокоен тем, что...

Это вызывает цепь определенных затруднений...

Я писал Вам, выражая наш интерес в ..., но не получил никакого ответа.

Мы не удовлетворены предложенными Вами условиями.

Данным письмом я выражаю категорический протест против...

В случае Вашего отказа...

В противном случае мы вынуждены будем...

11. Окончание письма

Большое спасибо за Ваше доброе содействие.

Заранее благодарю за содействие в...

Мы очень рассчитываем на Ваш ответ.

Мы будем очень благодарны за скорый ответ.

Мы были бы очень благодарны, если бы Вы ответили при первой возможности.

С наилучшими пожеланиями...

Наши искренние пожелания...

Мы рассчитываем на успешное продолжение сотрудничества.

СОБЕСЕДОВАНИЕ

Личная встреча с соискателем является формой знакомства, по итогам которого работодатель принимает решение о дальнейшем сотрудничестве или отказе. Возможно, для некоторых должностей требуется прохождение нескольких этапов собеседований с различными людьми – ответственными начальниками, психологами, специалистами. Не исключено, что для определения степени выраженности тех или иных черт потребуются пройти тест или выполнить проверочную (квалификационную) работу. В условиях рынка труда каждый работодатель хочет получить такого сотрудника, который мог бы сразу войти в работу без дополнительных затрат на обучение и подготовку.

Поэтому важна психологическая подготовка соискателя, особенно молодого, к ситуации «вопрос-ответ». Положительное впечатление производят те, кто отвечает на вопросы развернуто, дает свои комментарии, задает встречные вопросы – то есть участвует в беседе на равных, корректно и уважительно.

ОБЫЧНЫЕ ВОПРОСЫ НА СОБЕСЕДОВАНИИ

- Почему Вы обратились о приеме на работу именно по этой профессии?

- Что Вы знаете об этой работе или о нашей фирме (организации)?
- Почему Вы выбрали именно эту карьеру?
- Что Вы хотите рассказать мне о себе?
- Как Вы могли бы описать самого себя?
- Каковы Ваши главные сильные стороны?
- Каковы Ваши основные слабости?
- Какого типа работу Вы не любите делать больше всего?
- Какого типа работу Вы любите делать?
- Каковы Ваши интересы вне работы?
- Какие достижения или результаты работы доставляют Вам наибольшее удовольствие?
- Какая была Ваша самая серьезная ошибка?
- Что бы Вы хотели изменить в своем прошлом?
- Каково состояние Вашего здоровья?
- Какие предметы вам нравились больше всего и меньше всего в школе?
- Что Вам нравилось больше всего и меньше всего на прежней работе?
- Почему Вы оставили прежнюю работу?
- Какое отношение имеют Ваше образование или опыт трудовой деятельности к данной работе?
- На какие изменения в Вашей профессиональной карьере и жизни вообще Вы рассчитываете?
- Каковы Ваши цели в жизни?
- Как Вы планируете их достичь?
- Чем Вы надеетесь заниматься через 5-10 лет?
- На какую зарплату Вы рассчитываете?

ВОЗМОЖНЫЕ ВОПРОСЫ СОИСКАТЕЛЯ

- Как будет примерно выглядеть мой рабочий день?
- Кому я буду непосредственно подчиняться? Могу ли я с ним встретиться?
- Будет ли кто-то в подчинении у меня? Могу ли я с ним встретиться?

- ❑ Насколько важна эта работа для фирмы?
- ❑ Какие имеются возможности для служебного или профессионального роста?
- ❑ Могу ли я рассчитывать на повышение квалификации или обучение за счет организации?
- ❑ Почему это место оставил прежний работник?
- ❑ Чем этот работник занимается теперь?
- ❑ В чем состоит главная проблема (задача) работы?

Заканчивая собеседование, следует выяснить, каковы будут ваши последующие действия. Возможно, нужна дополнительная информация о вас. Постарайтесь определить сроки окончательного решения с обеих сторон и то, каким образом вы будете поддерживать связь с этим работодателем.

Постарайтесь закончить вашу встречу в позитивном тоне, подтвердите свою заинтересованность в получении данной работы, отметьте еще раз, почему именно ваша кандидатура будет хороша для данной фирмы. Не забудьте поблагодарить вашего собеседника за любезность, оказанное внимание и потраченное на вас время.

ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА

По: Огнев А.С. Как совместить оценку деловых качеств соискателя и процедуру введения в должность // Управление персоналом, 2003. № 8(85). С. 18-19.

Предлагаемый метод позволяет увидеть возможности претендента на этапе собеседования и совместить его с процедурой ознакомления с предлагаемой должностью. Его суть сводится к развернутым ответам соискателя на следующие вопросы:

1. Как вы представляете себе план своей работы на ближайший год?
2. Что вы собираетесь делать в рамках вашего плана в ближайшее полугодие?
3. Как бы вы развернули план своей работы на ближайший квартал?

4. Что конкретно вы собираетесь делать в течение ближайшего месяца?
5. Что именно необходимо сделать в первую очередь?
6. Как бы вы описали по часам план своего первого дня?

Практика показала, что при анализе письменных ответов удобно использовать следующий набор личностных качеств в качестве критериев оценки соискателя:

- Уровень инициативности (удобными качественно-количественными оценками в этом случае являются выделение высокого, среднего и низкого уровней).
- Степень ответственности (также удобно подразделять на три уровня).
- Преобладающий тип мотивации (в данном случае можно оценить преобладание либо ориентацию на получение результата, либо ориентацию на получение положительных отзывов от окружающих, либо ориентацию на избегание неудач, стремление к минимизации рисков).
- Система базовых ценностей с выделением того, к каким результатам человек будет стремиться и какими средствами предпочитает это делать.
- Уровень самоорганизации как способность вносить порядок в собственную активность для достижения намеченной цели (в этом случае также уместно выделять высокий, средний и низкий уровень самоорганизации).

При оценке базовых ценностей соискателя важно посмотреть, в какой степени они совместимы с корпоративной культурой данной организации. Важно также соотнести выбираемые соискателем направления движения с миссией организации, то есть основной причиной ее существования. Чтобы такой анализ носил содержательный характер, можно воспользоваться следующим перечнем вопросов.

1. Помогают или мешают предлагаемые пути и средства решения заявленных задач удовлетворению тех потребностей клиентов, на которые ориентирована организация в целом?

2. То, что предлагает соискатель, будет повышать или снижать качество производимых организацией товаров и услуг?
3. Предлагаемый план сделает организацию более сильной по сравнению с конкурентами или будет ослаблять ее в конкурентной борьбе?

ДЕЛОВОЙ КОСТЮМ

Подготовка к деловым встречам включает в себя такой способ управления впечатлением партнеров по деловому общению, как внешний вид.

Аналитик Кристи Энджиманн и экономист Майкл Оуянг из Федерального резервного банка в американском городе Сент-Луис исследовали возможную связь между привлекательной внешностью человека и уровнем его доходов. Они пришли к выводу, что красивые люди, как правило, имеют более высокий статус и лучше материально обеспечены.

В своей работе авторы основывались на анализе предыдущих опросов и исследований. Оказалось, что высоким и стройным людям с симпатичным лицом обычно платят больше, чем гражданам со «средней» внешностью.

Привлекательные люди уверены в себе и быстро развивают необходимые социальные навыки, которые просто повышают их конкурентоспособность, заработную плату и ускоряют продвижение по карьерной лестнице.

К примеру, выяснилось, что «штраф за простоту во внешности» составляет 9% от заработка, тогда как «премия за красоту» может быть 5%-ной прибавкой к жалованью. Женщины с лишним весом зарабатывают на 17% меньше, чем их стройные коллеги. Рост также имеет значение. Одно из исследований показало, что более высокие подростки получали за каждый дополнительный дюйм в среднем на 2,6% больше (по материалам интернет).

Современная индустрия имиджевых услуг (от салонов красоты до фитнес- и шейпинг-залов) предлагает широкий

набор возможностей для поддержания здорового образа жизни, коррекции внешнего облика.

Каждый, кто заинтересован в своем самопродвижении, имеет возможность превратить свои недостатки в достоинства, найти способы выразить и подчеркнуть те особенности, которые привлекут положительное внимание и создадут приятное впечатление. Недаром психологи утверждают, что «наши недостатки – это продолжение наших достоинств».

Опыт имидж-консультирования показывает, что несмотря на возрастающий интерес к информации о модных тенденциях (подогреваемый и отчасти удовлетворяемый СМИ, изданиями по этикету и сетью Интернет), остается важным умение составить деловой костюм классического стиля.

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ЦВЕТОВЫЕ СОЧЕТАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ

Автор: Международное общество менеджеров «Планета»

Костюм	Рубашка	Галстук	Ботинки	Носки
Серый	Белая, голубая, розовая, цвета слоновой кости	Любого цвета	Черные	В тон галстуку
Темно-серый	Белая, светло-розовая, слоновой кости	Красно-черный	Черные	Черные
Темно-голубой	Белая, слоновой кости	Серо-красно-бордовый	Черные, темно-коричневые	Серые, бордо
Темно-синий	Белая	Бело-красно-голубой	Черные	Темно-голубые, темно-бордовые
Темно-зеленый	Слоновой кости, светло-розовая	Красно-зелено-коричневый	Коричневые	Коричневые
Песочный	Светло-голубая	Темно-голубой	Светло-коричневые	Светло-голубые
Светло-коричневый	Белая, розовая, табачная	Зеленый, бордовый, красно-черный	Кофейные, красно-коричневые	Бордо
Темно-коричневый	Белая, бежевая, светло-розовая	Зелено-коричневый, красно-черный	Коричневые	Кофейные, бордо
Черный	Белая	Серебристо-серый, красно-черный	Черные	Дымчатые, черные, темно-фиолетовые

Нужно также заметить, что женский деловой костюм также имеет свои ориентиры. Специалисты по стилю рекомендуют классическое сочетание прямой юбки, блузки и жакета пастельных тонов, избегая ярких расцветок и массивных украшений. При этом большую роль играют детали, которые могут сделать облик сотрудницы запоминающимся, придать неотразимый шарм – брошь, платок, кулон...

Более подробную информацию о деловой одежде можно найти в литературе по этикету. В качестве примера того, как организация подходит к формированию имиджа фирмы через советы своим сотрудникам, приведем материал, любезно предоставленный К. Глейзером, ведущим менеджером страховой компании «Росно».

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО (ИНСТРУКЦИЯ) ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ГРУППЫ «РОСНО»

Уважаемые господа! В нынешнем году наша компания будет отмечать свое пятидесятилетие. За эти годы мы достигли огромных успехов! «РОСНО» входит четверку сильнейших компаний России. Наша задача на 2006 год – войти в тройку лидеров. И мы ждем от всех сотрудников компании участия в реализации этой задачи, причем не только в разрезе финансовых показателей, но и в части высокой бизнес-культуры.

Если мы говорим о том, что компания ответственно относится к выполнению своих обязательств перед клиентом и поддерживает европейский уровень сервиса, то сотрудники компании не могут выглядеть так, как будто они случайно забрели в офис по дороге на вечеринку или на прогулку – в декольте или драных джинсах, в бусах-ожерельях килограммового веса или альпинистских ботинках и пропахшем прошлогодней прогулкой свитере. Неопрятный и неуместный внешний вид демонстрирует неуважение человека к клиентам, к компании, в которой он работает, к своим коллегам и к самому к себе. Более

того, такой внешний вид людей, которых потенциальный партнер встречает в нашем офисе, может помешать нашим общим усилиям в создании положительного мнения о деятельности нашей компании.

Отсюда следует ряд требований к внешнему виду сотрудников компании. Эти требования уже давно являются международным стандартом для сотрудников офисов. Подчеркиваем, что речь не идет о жёстком дресс-коде, в рамках которого регламентируется оттенок костюма с точностью до полутона и ширина обручального кольца с точностью до полумиллиметра! Мы обращаем наше внимание исключительно на разумные ограничения, накладываемые на всех нас понятием «деловой имидж».

1. Сотрудники компании (и мужчины, и женщины) не должны появляться на работе в джинсах (кроме пятницы). Джинсовая ткань не является символом респектабельности и делового стиля, в связи с чем рекомендуем избегать джинсовой одежды в офисе.
2. Мужчина должен приходить на работу в рубашке, галстуке (желательно) и в пиджаке. Допустимое отклонение: в пятницу или в день, когда вы уезжаете в командировку или приезжаете из нее, вы можете надеть под пиджак водолазку, футболку, джемпер под горло или с застежкой поло. Спортивные майки, сетчатые полупрозрачные футболки, шорты, бермуды – НЕ ДЛЯ ОФИСА, даже в пятницу.
3. Рубашка должна быть однотонной или иметь мелкий рисунок – тонкая полоска или тонкая одноцветная малозаметная клеточка. Рубашки с изображением Гавайских островов и тропических джунглей следует носить в выходные на даче или на пляже в отпуске.
4. Ботинки на толстой рифленой подошве в офисе следует сменить на ботинки классического типа на тонкой или средней толщины подошве. Кроссовки также рекомендуются надевать не в офис, а использовать по назначению – для пробежек и т.д. Вся обувь, в которой вы приходите в офис, должна быть чистой и ухоженной.

5. Дамам не следует даже в жаркое время года приходить на работу полуобнаженными. Милые леди! Вы несомненно обладаете красотой, которую подарила вам мать-природа, и ваша фигура, безусловно, заслуживает восхищения, но... В глазах клиентов и бизнес-партнеров, которые видят вас в офисных помещениях, вы являетесь не потенциальным объектом чьей-то личной симпатии, а сотрудником компании. Страхование – это сфера финансовых услуг, в которой как нигде ценятся традиции серьёзного подхода к делу, к бизнесу. От нас с вами ждут профессионализма, взвешенного подхода к договорным отношениям, высокой бизнес-культуры. Вряд ли клиент отнесется с пониманием, что в решении серьезных проблем ему придется иметь дело с эфирным созданием в индийско-крестьянских кружевах, оборочках и рюшечках. И т.д. и т.п.

ВЫБОР РУБАШКИ – НЕЛЕГКОЕ ДЕЛО

Марк Северянин по материалам «Stern»

Семь лет назад Игнатиус Джозеф основал свой собственный лейбл рубашек. Сегодня его итальянские рубашки известны во всём мире. «Сорочка, – говорит он, – “украшение мужчины”, если мужчина следует следующим правилам».

1. Перед покупкой рубашки нужно повертеть пуговицы. Если они плохо держатся и их можно легко оторвать, то лучше всего также легко и забыть об этой рубашке.
2. Обратите внимание на то, сколько стежков приходится на один сантиметр. Чем тоньше, мельче и изящнее шов, тем он прочнее. Если стежков меньше семи – это не очень хорошо, об отличном качестве шва можно говорить, когда стежков около двенадцати.
3. У рубашек в клетку или полоску проверяйте симметричность полосок. При переходе с передней к задней части рубашки полоски или рисунки должны точно примыкать друг к другу. Также немаловажно, приклеен или пришит воротник. Пришитый воротник объёмистее и в произ-

- водстве обходится намного дороже, чем приклеенный - плоский и дешёвый.
4. Никогда не покупайте рубашку из синтетики, и здесь всё равно дешёвая она или дорогая. Такая рубашка выглядит ужасно. Хлопок – вот, лучший материал для мужских сорочек. Материал должен быть мягким. Рассматривайте его с помощью лупы. Видны ворсинки? Это дешёвая рубашка.
 5. Кто пришивает пуговицы, должен оставить немного места между пуговицей и материалом, пару раз перемотать и нитки спрятать во внутренней стороне, где и завязать их узлом.
 6. Под рубашкой должна быть майка с рукавами до плечевого шва.
 7. В неделю семь дней, таким образом, у мужчины должно быть семь рубашек. Минимум. Впрочем, если вы идёте на вечернее свидание, нужно надеть другую сорочку. Никогда не появляйтесь в одной рубашке два раза, иначе могут подумать: «Ах, это уже было». И даже в не наутюженной. Это отвратительно.
 8. В этом сезоне снова в моде рубашки, сшитые в талию. Но не нужно покупать слишком узкие сорочки, чтобы они были натянуты на живот.
 9. Не застёгивайте рубашку до последней пуговицы, как это любит делать принц Чарльз. Сейчас рекомендуются акулий воротник, при котором хорошо смотрится галстучный узел.
 10. Рукава рубашки должны быть всегда на сантиметр длиннее пиджака.
 11. Никогда не носите часы поверх манжета, как это делает босс «Фиата» Агнелли, даже если они очень дорогие. Пожалуйста, не позволяйте «Ролексу» болтаться на запястье. Это примитивно.
 12. Пуговицы на манжетах должны быть настолько неброски, насколько это возможно. Лучше всего из серебра. Золото тоже пойдёт, но такое, чтобы не бросалось в глаза. И ни в коем случае диаманты и прочие камешки.

13. Никогда не носите рубашки с дикими рисунками, пальмами или голыми женщинами. И даже на пляже. Это производит плохое впечатление.
14. Цветная сорочка и белый воротник незаслуженно считаются плохим сочетанием. Вы будете выглядеть отлично в голубом блейзере и красном галстуке.
15. Рубашку можно выпустить поверх брюк, к примеру, поверх джинсов с пиджаком. Но сорочка не должна быть длиннее этого самого пиджака. Это выглядит неудачно. Немецкие мужчины, кстати, этого ещё не поняли.
16. Джентльмен всегда носит рубашки с длинным рукавом, он придерживается стиля даже при сорока градусах тепла в тени.
17. Галстук нужно носить не всегда, в свободное время рубашку можно расстегнуть, но до тех пор, пока ещё не видно волос на груди.
18. К однотонным рубашкам подойдёт маленький узорчатый галстук, но, пожалуйста, без толстых слонов и пёстрых попугаев! К сорочкам в клетку или полоску я рекомендую одноцветный галстук.
19. Рубашке совсем не требуются карманы для авторучек или билетов. Это безвкусно. У пиджака семь карманов, у брюк четыре. Этого достаточно.
20. Нельзя носить какое-либо украшение поверх рубашки. Даже золотую цепочку прячьте вовнутрь.
21. Сорочку нужно стирать в стиральной машине при 40°C с хорошим мягким средством. Ещё лучше стирать руками. Но тогда нужно заранее обработать манжеты и воротник специальным галлийным мылом. Не нужно слишком тщательно выжимать сорочку, лучше оставить её влажной. При этом она помнётся меньше.
22. Рубашку нужно сушить на воздухе, и никогда в сушилке, так как она может сесть.
23. Рубашки нужно гладить, пока они сырые. Впрочем, можно использовать «брызгалку», но ни в коем случае не отпаривайте. Сначала нужно гладить плечи. Потом манжеты. Всегда изнутри. Затем рукава, с помощью спе-

- циальной гладильной доски для рукавов вы избежите ужасных углов. Ну, под конец спинку, воротник и переднюю часть.
24. Кто получил в своё время хорошее воспитание, обучен сам стирать свои рубашки, неплотные пуговицы пришивать и собственноручно гладить.
 25. Сорочка должна висеть на вешалке. Для хороших рубашек джентльмен всегда должен иметь достаточно места в шкафу.

ГАЛСТУК – АКСЕССУАР ЭЛИТНОЙ МОДЫ

Галстук в мужской одежде занимает особое место. Его носят государственные чиновники и бизнесмены, банкиры и дипломаты. В последнее время всё чаще и женщины заимствуют его у мужчин в создании своего стиля одежды. Отсутствие галстука подчёркивает свободный стиль жизни и поведения, характерные для художников, писателей, актёров — хотя и они прибегают в особых случаях к своего рода галстукам — шейным платкам. Галстук-бабочка является непременным атрибутом одежды музыкантов, лиц некоторых других профессий.

Наконец, приглашая гостей "без галстуков", хозяин подчёркивает неформальный характер встречи, располагающий к прямому обмену мнениями, характерному для друзей. В целом, мужская одежда для официальных случаев оставляет не так уж много возможностей для самовыражения. Галстук — это одна из немногих деталей мужского гардероба, которая позволяет мужчине подчеркнуть настроение, привлечь внимание или выразить особые чувства. Галстук может рассказать окружающим о том, что его обладатель находится на вершине карьеры, или же что он принадлежит к узкому кругу выпускников престижного университета. Неудачно выбранный или небрежно повязанный галстук наглядно демонстрирует плохой вкус своего хозяина.

История галстука

Галстуки современной формы существуют немногим более ста лет, но их предшественники и несомненные «родственники» — шейные платки имели широкое распространение на протяжении многих веков. Изображения шейных платков находили в Китае — они относятся к 260-209 годам до н. э., шейные платки носили и древние римляне. У Людовика XIV был даже специальный поставщик шейных платков.

Считается, что современный галстук появился в Англии около 1860 года, когда из моды вышли стоячие воротнички и появились сорочки с отложным воротником. С тех пор мода на галстуки постоянно менялась, менялись их длина и ширина, материал и манера узла, но принцип галстука остался неизменным.

Как подобрать галстук

При выборе галстука основное внимание следует уделить его качеству. Высоко ценятся шёлковые галстуки ручной работы. В большинстве ситуаций следует избегать слишком ярких галстуков с броским рисунком, картинками или незнакомыми вам гербами и символами (они могут вас поставить в неудобную ситуацию). Большую популярность в последнее время получили галстуки в «американском» стиле — в диагональную сине-красную полоску.

В официальной одежде практически повсеместно правилом является галстук тёмных тонов в сочетании со светлой сорочкой. Чёрный галстук к белой рубашке обязателен при выражении скорби и соболезнования.

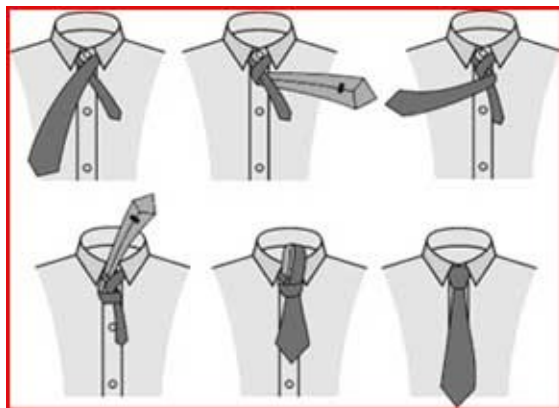
По длине в большинстве случаев стандартный галстук завязывается так, чтобы он слегка перекрывал пряжку брючного ремня.

С галстуком можно носить специальный зажим или булавку-заколку, фиксирующие концы галстука и не дающие им разбалтываться.

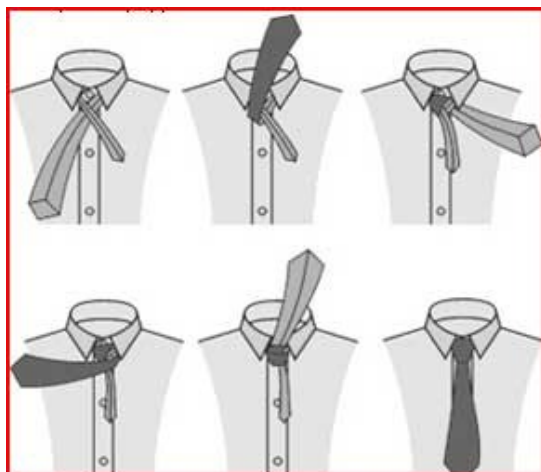
Как завязать галстук

Самый простой и популярный узел — это **простой узел**, который был изобретён в Англии в конце XIX века. По-другому

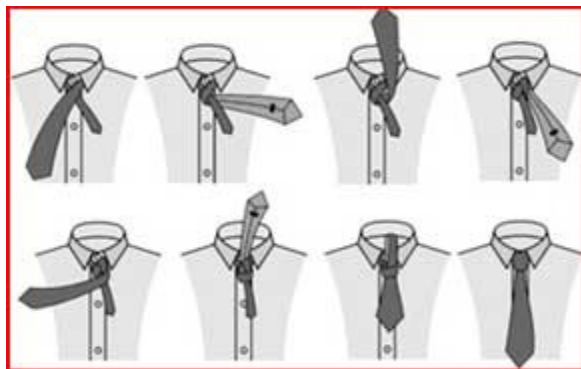
он называется «четвертной» (от англ. four-in-hand). Завязывается в четыре движения, откуда и название.



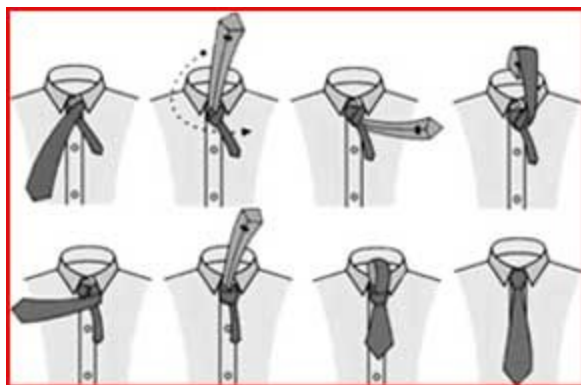
«Американский» узел или узел «Пратт» был изобретён в 1985 году и назван по имени автора. Узел объёмный, выдаётся вперёд, снизу узкий. Галстук в месте выхода из узла имеет овальный выступ вперёд.



«**Половинный виндзорский**» узел, или «полувиндзор» выглядит более симметрично, чем простой узел, и в то же время он не слишком велик.



«**Полный виндзорский узел**», или «виндзор» — это самый симметричный и несколько более крупный узел. Основной его отличительной особенностью является двойной пропуск широкого конца галстука через петлю при завязывании.



Задание:

Продумайте, какой костюм будет уместен а) на экзамене, б) на торжественном вечере, в) для посещения театра, г) для романти-

ческого свидания с перспективой знакомства с родителями избранницы (избранника), д) для деловой встречи.

ЗАПАХИ НА СЛУЖБЕ У ИМИДЖМЕЙКЕРА

Воздействуя на тонком подсознательном уровне, аромат вызывает те или эмоции, которые связываются с обликом человека. Желание произвести благоприятное впечатление приводит и женщин и мужчин в парфюмерные отделы. Как ориентироваться в мире ароматов? Специалисты по арома-маркетингу советуют...

Лёгкий аромат туалетной воды, как минимум, означает, что его обладатель чистоплотен, обеспечен и хочет нравиться окружающим. При выборе запахов лучше рассчитывать только на себя, даже если ты полностью уверен, что не сможешь отличить «Chanel № 5» от «Faigu». Учёными доказано, что обоняние у человека гораздо тоньше во второй половине дня. Поэтому покупать парфюм с утра нежелательно. Они также установили, что обоняние легко развивается. Даже если рабочий день проходит в сигаретном дыму, ты сможешь научиться различать нюансы аромата.

Прежде чем отправится к ближайшему парфюмерному прилавку, необходимо знать, что надписи «pour homme» и «per uomo» означают «для мужчин», а «eau de toilette» и «eau de Cologne» переводятся как «туалетная вода» и «одеколон». Различие, как правило, в их концентрации и, соответственно, цене. В одеколоне они выше, чем в туалетной воде. Прежде чем отовариться благовонием, необходимо определиться с одной из пяти основных групп, на которые специалисты делят ароматы.

Свежие запахи – это лёгкие ароматы, рассчитанные на каждый день, они хорошо подходят для офиса. В их состав обычно входят ароматы специй: лавра, корицы и мускатного ореха, а также цитрусовых. Например: Polo Sport от Ralph Lauren; Paco от Paco Rabanne; Elements Aqua от Hugo Boss.

Душистые запахи – это ароматы спокойных тонов и они прекрасно подходят для вечера. В их основе, как правило, ароматы мха или древесных смол, например берёзы. Это: Nobile от

Gucci; Bel Ami от Hermes; Dolce & Gabbana pour Homme; Paco-energy; Fahrenheit от Christian Dior.

Изысканные запахи – это аромат, имеющий лесные нотки, он хорошо подходит для выхода в ночную жизнь. В их составе используются ароматы кедра или сандалового дерева. Например: Le roy soleil; Boucheron pour Homme; Xerius Rouge от Givenchi; Drakkar Noir от Guy Laroche.

Романтические запахи – это легкий, нежный аромат, основанный на лавандовом масле. Это дневной парфюм для влюбленного. Например: Lalique pour Homme; Eternity for Man от Calvin Klein; Davidoff; Le Male от Jean-Paul Gaultier; Feraud pour Homme.

Эротические запахи – это ароматы экзотических цветов и растений. Когда его использовать, понятно всем. Это: Homme от Joop!; Opium pour Homme от Yves Saint Laurent; Hugo от Hugo Boss.

Делая свой выбор, важно не забыть, что хороший парфюм имеет три четко выраженных уровня запаха. Первый – ты ощущаешь, едва открыв флакон. Этот аромат будет высшей нотой парфюма. Нанеси пару капель на запястье. Пока одеколон высыхает, ты сможешь насладиться его второй нотой. Ну а когда он высохнет, ты ощутишь его третью ноту – полный букет аромата, которым ты будешь пахнуть следующие несколько часов.

При пользовании парфюмами следует помнить, что запах распространяется снизу вверх, поэтому главными зонами нанесения одеколona являются запястья, локтевые сгибы, шея и ключицы. Следует избегать смешивания запахов одеколona с дезодорантами и мылом, если они не одной парфюмерной линии.

Хранить одеколон желательно в тёмном, прохладном месте и не больше года, после чего его можно просто выкинуть.

И последнее правило: все хорошо в меру, ведь применение запахов рассчитано, в первую очередь, на людей близких. Поэтому не стоит играть роль общественного освежителя воздуха. Запах должен быть легким и ощущаться лишь на очень близком расстоянии от тебя. Поэтому идеальный вариант на

каждый день – это свежевымытые волосы, чистое тело и совсем чуть-чуть парфюма.

ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Деловое общение может быть исследовано с точки зрения коммуникативных задач и речевых действий, осуществляемых для их решения. Эффективными становятся такие действия, которые приводят к желаемому результату при наименьших затратах времени, сил, нервов и, возможно иных ресурсов. Здесь и далее сочетание «деловое общение» во многом совпадает с понятием «деловая коммуникация».

СТРУКТУРА (КОМПОЗИЦИЯ) ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Деловая беседа	Деловые переговоры	Деловое совещание
1) Установление контактов 2) Уточнение задач 3) Сообщение информации (изложение позиции) 4) Постановка проблемы 5) Объяснение позиции 6) Обмен мнениями 7) Подведение итогов	1) Установление контактов 2) Уточнение задач, цели и содержания (переговоров) 3) Предъявление информации (изложение позиций) 4) Обсуждение позиций 5) Согласование позиций 6) Принятие решения	1) Установление контактов 2) Уточнение содержания, целей и задач (совещания) 3) Сообщение (обмен сообщениями) 4) Мнение (обмен мнениями) 5) Предложения (обмен предложениями) 6) Речь в прениях 7) Принятие решения или подведение итогов
	 <p>Анализ результатов делового общения</p>	

Эта схема чётко указывает на «общие» “малые” жанры и в то же время показывает специфику каждого из комбинирован-

ных речевых жанров.

При создании речевых произведений деловых жанров следует знать, какому **речевому действию** соответствует определённая речевая конструкция, определяющая и построение «малых» жанров и «дающая ключ» стратегии и тактике делового общения, возможности в какой-то мере манипулировать партнёром. При деловых тактиках эти деловые конструкции носят универсальный характер и могут быть востребованы для построения «малых» жанров, входящих и в различные сложные риторические жанры.

Эти модели речевых действий (речевые конструкции) соответствуют определённым мотивам общения.

РЕЧЕВЫЕ КОНСТРУКЦИИ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Деловой стиль общения, как и любой другой, предполагает употребление фраз и выражений, которые структурируют процесс взаимодействия, позволяют выразить мысль более точно. Необходимо заметить, что речевые требования точности, конкретности, ясности, логичности (последовательности, аргументированности) дополняются такими этическими требованиями как уважительность, вежливость, корректность.

1. Уточнение цели, предмета разговора.	Давайте уточним детали... Введите меня в курс дела... Можем ли мы считать...
2. Запрос о готовности (желании, намерении) другой стороны заключить соглашение	Согласны ли Вы (готовы ли Вы, сможете ли Вы) заключить с нами соглашение... (поставить нам..., продать нам... и т.п.); Нам хотелось бы узнать Ваше мнение насчет и т.п.
3. Подтверждение общей заинтересованности в заключении соглашения (ответ на запрос)	Мы готовы (согласны) сотрудничать с Вами; Мы заинтересованы в заключении этого соглашения; Давайте обсудим детали, а там увидим; Смотря какие условия Вы нам предложите и т.п.

<p>4. Запрос об условиях соглашения</p>	<p>Какие условия... Вы можете нам предложить? Назовите Ваши условия; На каких условиях Вы готовы сотрудничать с нами? На какой срок рассчитан контракт?</p>
<p>5. Внесение предложения (изложение условий соглашения)</p>	<p>Мы готовы предложить Вам (предлагаем Вам)...; Наши условия таковы...; Если у Вас нет возражений, то мы можем предложить следующее...; Цена ориентировочно составит...; Поставка будет произведена следующим образом...; Предполагается оплата...; Вас устроит...? Какой контракт Вас больше устраивает: долгосрочный или краткосрочный? и т.п.</p>
<p>6. Убеждение партнёра</p>	<p>Если вы примете во внимание следующие положения поверьте, для вас это важно в первую очередь</p>
<p>7. Оценка ситуации</p>	<p>Мы разделяем вашу точку зрения К сожалению, приходится возразить</p>
<p>8. Отклонение, отрицательная оценка предложений и др. действий противоположной стороны, выражение несогласия и т.п.</p>	<p>Ваши условия нам не совсем подходят; Это неприемлемо для нас; Мы не можем на это согласиться; У меня есть причины принципиального характера, чтобы отказать Вам; Это противоречит нашей практике; Боюсь, мы не сможем сейчас пойти Вам навстречу; К сожалению, в настоящее время мы загружены заказом; Не вижу, что мы еще сможем сделать в этих условиях; Сожалею, что наше финансовое положение не позволяет удовлетворить Вашу просьбу, мы высоко ценим Ваши усилия и т.п.</p>
<p>9. Выражение опасения, сомнений и т.п.</p>	<p>Я очень озабочен этим; Я не совсем уверен, что...; Я сомневаюсь, что это так;</p>

	<p>Не получится ли так, если мы...; Боюсь, что если..., то...; Меня несколько смущает наличие...; У меня большое сомнение в необходимости...; Мне кажется, что этот вариант решения несколько преждевременен и т.п.</p>
10. Выражение согласия с позицией другой стороны	<p>Мы принимаем Ваши условия; Эти условия нам вполне подходят (устраивают нас); Мы согласны с Вашим предложением; Ну, что ж – договорились; Думаю, что мы можем договориться и о...; Мы ничего не имеем против и т.п.</p>
11. Выражение частичного согласия с позицией другой стороны	<p>Относительно... у нас нет возражений, но нас не устраивают...; Мы готовы принять в целом Ваши условия за исключением...; Для нас приемлемо в Вашей позиции..., но мы не можем согласиться с...; Мы согласны с той частью Вашего предложения, в которой говорится о..., но возражаем против...; В принципе мы согласны с большинством Ваших условий, но у нас есть ряд возражений и т.п.</p>
12. Констатация существующих различий, отличий в позициях	<p>У нас существует иная точка зрения на данный вопрос; Нам это видится по-другому; Нам представляется справедливым другое решение; Я представляю это иначе; Есть и другие варианты...; Я бы предпочел другое решение этой задачи; Я вижу решение этого вопроса по-другому; Здесь мы исходим из несколько иного понимания... и т.п.</p>
13. Уклонение от ответа, нежелание высказывать свое мнение	<p>Трудно сказать конкретно; Я бы не хотел это обсуждать сейчас; На данный момент мне это неизвестно;</p>

	<p>Я сейчас не могу дать Вам четкого ответа; У меня пока не сложилось окончательного мнения по этому поводу; На Ваш вопрос трудно дать однозначный ответ; К сожалению, точной информацией мы не располагаем; Я затрудняюсь дать Вам точный ответ и др.</p>
14. Оценка мнений	<p>Давайте ещё раз коротко сформулируем каждое предложение (мнение)... Оценим сказанное по имеющимся критериям</p>
15. Подведение итогов	<p>Сформулируем итог (вывод), следующий из всего вышесказанного Итог состоит в том, что таким образом мы пришли к единому мнению</p>

Предложенные параметры типологии профессионально востребованных речевых жанров помогут как при обучении, так и при самостоятельном освоении «законов» подготовки и создания риторических жанров, свободное владение которыми является необходимой частью эффективности делового общения, необходимым составляющим не просто коммуникативной, но и в целом профессиональной компетентности специалиста любой профессии.

НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ УПОТРЕБЛЯТЬ ВЫРАЖЕНИЯ

1. Я хотела, но Вы не дали...
2. Звонила, но не дозвонилась.
3. Заходила, но Вас не было.
4. Искала, но не нашла.
5. А я думала...
6. Это было ещё до меня.
7. А я докладывала.
8. А мне никто не говорил.
9. А почему я?
10. Не передавали...

11. Хотела, как лучше,
12. Я хотела, но не получилось.
13. Я ему сказала, а он не ответил.
14. Меня в это время не было.
15. Первый раз слышу.
16. Я Вас не понимаю...
17. Что Вы от меня хотите?
18. С понедельника начну.
19. Необходимо отдохнуть.
20. Кто знал?
21. Голова болит... Можно выйти за сигаретами?

Задания:

1. Прочитав оба списка, проведите экспертизу деловых переговоров: какие слова и обороты встречаются чаще? Как они воспринимаются партнерами по деловому общению?
2. Как можно улучшить, разнообразить речевую палитру – вас лично и ваших сотрудников?

ПЕРЕГОВОРЫ И СОВЕЩАНИЯ

*«Переговоры – это не место для порывов, это место для дипломатии»
(Франц. пословица)*

«Совещания не родили ни одной великой мысли, но похоронили некоторое число идиотских» (Ф.С. Фитцджеральд)

Переговоры представляют собой процесс целенаправленного и ориентированного на достижение определенных результатов делового общения в форме диалога. Переговоры проводятся:

- по определённому поводу;
- при определённых обстоятельствах (например, несовпадение интересов);
- с определённой целью (например, заключение договора);

– по определённым вопросам (политического, экономического, социального, культурного характера).

Переговоры могут быть определены по типу, участникам, теме, цели, условиям. Переговоры могут протекать легко или напряжённо. Партнеры могут договориться между собой без труда или с большим трудом, или не договориться вообще. В ходе переговоров обнаруживаются различные интересы, по которым предстоит достигнуть соглашения. Немаловажно, с какими преимуществами (или негативными моментами) связано для партнеров заключение того или иного соглашения.

Типологию переговоров определяют, прежде всего, коммуникативные намерения. Стороны, как правило, выступают в деловых переговорах с коммуникативной целью – договориться, сговориться, т.е. прийти к соглашению по каким-либо вопросам, представляющим взаимный интерес для них. Соглашение, достигнутое в ходе переговоров, называют договоренностью, которая выступает как согласованный результат деловых переговоров, как совместное решение, под которым подразумевается, что стороны принимают единое решение, рассматривая его как наилучшее в данной ситуации.

Названная цель является главной, доминирующей, но она не может быть достигнута без реализации других коммуникативных целей, подчиненных главной. Прежде всего, это информативная цель – обмен информацией, необходимой для выработки договоренностей, а также цель убедить (переубедить) в чем-либо партнера по переговорам, заставить определенным образом изменить первоначальную позицию. Эти цели обязательно присутствуют на любых переговорах.

По мнению большинства исследователей, именно направленность деловых переговоров на соглашение, договоренность отличает деловые переговоры от других форм делового общения, например, деловой беседы. По существу не являются деловыми переговорами переговоры, направленные на «построение» цели, например, на отвлечение внимания партнера от решения проблемы, на затягивание времени и т.п. В данном случае перед нами другие разновидности делового общения.

Отметим главную функцию именно деловых переговоров – разрешить спорные положения и договориться о сотрудничестве. Совместное решение, соглашение по основным позициям завершает, как правило, даже переговоры конфликтующих сторон.

В зависимости от предмета обсуждения переговоры могут выполнять и другие важные для деловых контактов функции:

- 1) информационную функцию (если стороны заинтересованы только в обмене точками зрения в процессе предварительных переговоров);
- 2) коммуникативную функцию (если разговор идет о налаживании новых контактов, связей, отношений);
- 3) функцию контроля и координации действий (если переговоры ведутся между партнерами, уже имеющими деловые контакты и лишь уточняющими средства выполнения ранее достигнутых соглашений);
- 4) регулятивную функцию (если необходимо вовремя разрешить возникающий конфликт, прекратить споры или даже уйти от немедленного (непродуманного) решения вопроса).

Непременным условием в системе деловых отношений является равенство участников общения. Равенство определяется не столько одинаковым служебным положением (статусом) в структуре представляемой организации предприятия, фирмы и т.п., сколько отношением к другому как к равноправному субъекту, обладающему собственными интересами и потребностями и правом их реализовать, правом принимать окончательное решение. Исходя из этой установки участники, деловых переговоров должны осуществлять коммуникативное сотрудничество, партнерство, т.е. действовать совместно, сообща в поиске взаимоприемлемого соглашения.

В переговорном процессе могут участвовать от двух и более сторон. По признаку количества участников общения выделяют двусторонние и многосторонние переговоры. В двусторонних деловых переговорах участвуют представители двух хозяйственных структур – две договаривающиеся стороны, во многосторонних – три и более договаривающиеся стороны, при-

чем стороны могут быть представлены как отдельными персонами, так и целыми группами.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МЕТОДУ ПРИНЦИПИАЛЬНОГО ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ (Гарвардский университет, США)

- Воспринимайте друг друга вне контекста «друзья-противники».
- Видеть цель переговоров в разумном решении, полученном быстро и в полном согласии.
- Отделяйте споры между людьми от решаемых задач.
- Лучше быть мягким с людьми и жёстким к проблеме.
- Действовать независимо от доверия или недоверия.
- Сосредоточиться на выгодах, а не на позициях.
- Изучать интересы сторон.
- Не устанавливать на переговорах «нижней границы».
- Продумать возможность взаимной выгоды.
- Представить множество вариантов на выбор, а решение принять позже.
- Настаивать на использовании объективных критериев.
- Стараться достичь результата, основанного на нормах, которые зависят от воли сторон.
- Рассуждать и прислушиваться к доводам, уступать принципам, а не нажиму.

ШЕСТЬ ОСНОВНЫХ ПРАВИЛ ПЕРЕГОВОРОВ

Искусство дипломатических переговоров // Международная жизнь,
1989, № 8.

1. **Рациональность:** контролирование своих эмоций.
2. **Понимание:** невнимание к точке зрения партнера ограничивает возможность выработки взаимоприемлемых решений.
3. **Общение:** даже если другая сторона не слушает, постарайтесь провести с ней консультации.

4. **Достоверность:** даже если противоположная сторона дает ложную информацию, воздержитесь от подобного шага.
5. **Избегайте поучительного тона:** будьте открыты для аргументов другой стороны и постарайтесь убедить её.
6. **Принятие:** будьте открыты для партнера, чтобы узнать от него что-либо новое.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ СОВЕЩАНИЯ

Марк Федин

ВЫ...

- Определили причину совещания?
- Определили цели совещания?
- Выбрали участников и распределили роли?
- Определили процесс принятия решения? (например, лидер группы, участники, другой менеджер).
- Решили, когда и где проводить совещание, и убедились в доступности помещения?
- Убедились в доступности оборудования?
- Известили участников, где и когда будет проводиться совещание?
- Подготовили повестку дня с причиной и целями совещания?
- Разослали повестку дня всем участникам и акционерам?
- Раздали окончательный вариант повестки дня участникам?
- Уведомили участников, какие вопросы требуют подготовки?
- Убедились, что все приглашенные смогут присутствовать?
- Подготовились лично (раздаточный материал, доска)?

ЛИДЕР, РУКОВОДИТЕЛЬ, НАЧАЛЬНИК

Быть руководителем – значит нести ответственность за свою работу и за подчиненных. При этом должность «начальника» может требовать от человека таких качеств, которых у него нет или которые развиты слабо. Серьезной психологической проблемой является ситуация назначения на руководящую должность молодого специалиста, которому предстоит управлять более опытными и грамотными подчиненными. Менеджер (руководитель) должен сочетать профессиональное знание с организаторскими умениями, а деловое взаимодействие с сотрудниками строить на основе уважительности и порядочности.

Предлагаемые материалы призваны помочь молодым амбициозным студентам войти в стихию грамотного управления, а опытным руководителям – возможно, открыть новые грани своего мастерства.

ТОМУ, КТО ВЕДЕТ ЗА СОБОЙ

1. **Установите ясные цели.** Умные коллективы часто сами находят путь, если знают, к чему надо прийти.
2. **Начинайте с малого.** «Большой дуб вырастает из маленького желудя». Успех укрепляет доверие и создает основу для нового успеха. Люди предпочитают идеи, в которых они могут разобраться.
3. **Прежде чем действовать, добейтесь согласия.** Причастность вырастает из понимания. Без согласия почти ничего нельзя изменить. Достижение согласия требует немалого времени.
4. **Составьте реальный график работы.** «Москва не сразу строилась». Научиться – значит от чего-то отучиться. Культурный уровень меняется очень медленно.
5. **Советуйтесь часто и искренне.** Люди могут сказать много ценного. Когда вы советуетесь, то тем самым укрепляете согласие. Советоваться – это не форма, а содержание. Мани-

пулирование людьми подрывает возможность создать группу единомышленников.

6. **Свяжите создание коллектива с организационной работой.** Люди с готовностью пойдут на эксперимент, если это не потребует большого объема дополнительной работы. Для создания коллектива используйте возможность регулярных заседаний и обычных заданий. Положительные результаты будут очевиднее.
7. **Смело встречайте проблемы.** Не кладите сложные вопросы под сукно. Будьте реалистом в своих планах. Если вы будете играть в деятельность, то дискредитируете свои усилия.
8. **Поощряйте открытость и искренность.** С глубоко укоренившимися предрассудками легче справиться, а устоявшиеся взгляды изменить, если обсуждать их открыто. Не подавляйте дискуссий.
9. **Не вызывайте ложных надежд.** Обещать легче всего. невыполненные обязательства компрометируют вас.
10. **Если нужно, перестройте свою работу.** Организационная работа требует времени. Создание коллектива может увеличить индивидуальный объем работы..
11. **Помните, что неизвестное пугает больше, чем известное.** Если проблему изложить вслух, она уже не кажется страшной. Возраст, способности и взгляды создают ограничения. В конечном счете мы сами отвечаем за свое развитие.
12. **Помните, что вы «можете загнать лошадь в воду, но не можете заставить ее пить».** Людей нельзя заставить изменить отношение. Людей можно заставить притворяться, будто они меняются.
13. **Не забывайте о тех, кто вне игры.** Завить может помочь развитию. Люди любят быть участниками каких-нибудь свершений.
14. **Помните, что создание коллектива может вызвать новые проблемы.** Другие группы людей могут почувствовать опасность. Отдельные единомышленники могут перерасти свои функции.
15. **При объединении людей используйте возможности каждого.** Может иметь место индивидуальное развитие. Новые

идеи порождают творчество. Делегируйте (передавайте) полномочия.

16. **Принимайте помощь извне, если это необходимо.** Тщательно выбирайте, к кому обратиться. Принимайте на себя ответственность за свои действия. Люди со стороны не участвовали в организационной работе, поэтому человек извне скорее окажется беспристрастным.
17. **Учитесь на ошибках.** Признавайте свою неправоту. Регулярно анализируйте ход дела. Поощряйте обратную связь – это самое ценное.
18. **Делайте то, о чем говорите.** Дела говорят сами за себя.

Ниже приводится выписка из правил поведения руководящих работников фирмы «ДЖЕНЕРАЛ МОТОРС». Тот, кто станет на практике именно таким руководителем, не потеряет привлекательности в глазах работодателя. Это – гарантия успешной карьеры.

ПАМЯТКА РУКОВОДИТЕЛЮ

1. Твоя задача – проводить техническую политику и ежедневно решать неизбежно возникающие затруднения.
2. Будь внимателен к критике и улучшающим предложениям, даже если они непосредственно тебе ничего не дают.
3. Будь внимателен к чужому мнению, даже если оно неверно.
4. Имей бесконечное терпение.
5. Будь вежлив. Никогда не раздражайся.
6. Будь справедлив, особенно в отношении к подчиненным.
7. Будь кратким.
8. Не делай замечания подчиненным в присутствии третьего лица.
9. Всегда благодари подчинённого за хорошую работу.
10. Никогда не делай сам того, что могут делать твои подчинённые, за исключением тех случаев, когда это связано с опасностью для жизни.
11. Выбор и обучение умелого подчиненного всегда более благоприятная задача, чем выполнение дела самим.

12. Не бойся, когда подчинённые способнее тебя, а гордись такими подчинёнными.
13. Никогда не испытывай своей власти до тех пор, пока все остальные средства не использованы, но в этом последнем случае применяй её в максимально возможной степени.
14. Если твоё распоряжение оказалось ошибочным, признавай ошибку.
15. Всегда старайся во избежание недоразумений делать распоряжения в письменном виде.

ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОЙ КРИТИКИ (советы руководителю)

Никто не любит, когда его критикуют. Однако без негативных оценок не обходятся никакие отношения, в том числе и служебные. Без критического взгляда порой невозможно продвигаться вперед. Поэтому негативная обратная связь (в просторечии — критическая оценка работы подчинённых) входит в обязанности любого руководителя. Вот несколько правил, которые помогут предоставлять её эффективно.

Установление контакта. Не раздражайтесь потоком критических замечаний, как только подчиненный переступит порог вашего кабинета, — советует американский психолог Сью Бишоп. Вначале необходимо провести небольшую вводную беседу.

Позитив + негатив. Большинство людей охотно откликаются на похвалу, признание и поощрение. И наоборот, любой негатив в свой адрес чаще всего вызывает раздражение и воспринимается в штыки. Если вы сможете предварить негативный разговор каким-либо положительным замечанием об адресате вашей критики или о ваших отношениях с ним, ваша негативная информация с большей вероятностью будет воспринята адекватно.

Нелицеприятная и проблематичная критика. Иногда бывает очень неудобно начинать разговор по поводу личных привычек, манеры одеваться или, например, личной гигиены сотрудника. Просмотрите ещё раз пункты, описанные выше.

Давать обратную связь в таком случае необходимо по существу, минуя оценочные суждения в адрес вашего визави. Говорите на языке конкретных фактов, но в то же время щадя чувства другого человека. Любезно, но недвусмысленно выскажите критическое замечание; после чего смените тему разговора на более нейтральную, чтобы вы оба могли закончить беседу на позитивной ноте. Общая схема разговора должна выглядеть так: **«Позитив + Негатив + Позитив»**.

Отмечайте детали. Детализированная критика оставляет больше возможностей для понимания. Говорите по существу. Избегайте обобщений и неконкретных замечаний, таких как: «Вы плохо работаете». Лучше прямо сказать сотруднику, что именно он сделал не так. Избегайте критиковать то, что человек не в силах изменить в силу своих очевидных мотивов, жизненных обстоятельств или врожденных недостатков. Такая критика бессмысленна и вызовет лишь озлобленность с его стороны. Вы должны касаться только той части поведения, которую человек способен изменить.

Стереотипы. Избегайте стереотипно-оценочных утверждений, эксплуатирующих возрастные, половые, расовые и проч. предрассудки. Например, таких как «Ну чего ещё можно было ожидать от женщины...» или «Вы ведете себя, как избалованный ребенок...».

Обходитесь без упреков. Грамотная, критика заключается не в упреках и обвинениях, а в предоставлении людям новой информации о них самих — чтобы они могли принять её к сведению и в дальнейшем действовать в соответствии с ней. В негативной оценке предыдущей деятельности человек должен видеть не угрозу своему самолюбию, а потенциал для дальнейшего совершенствования. Поэтому опытный руководитель заинтересован, в первую очередь, в конструктивных критических замечаниях, щадящих самолюбие и амбиции подчиненного.

Сочувствуйте. Иногда полезно дать другому человеку понять, что вы можете разделять его чувства. «Я понимаю, что мои слова могут разочаровать вас, но теперь я не могу рекомендовать вас на повышение, потому что вы...»

Используйте «Мы» – высказывания. Используйте чувство общности: «Мы вместе против данной проблемы...» Однако ответственность за обратную связь принимайте на себя: «Я решил поговорить с вами откровенно...». Избегайте высказываний типа «Вы всегда...», «У вас постоянно...», «Вам свойственно...». Также не стоит употреблять личностные «Я» – конструкции: «Я хочу, чтобы вы...», «Мне не нравится что вы...», «Мне нужно от вас...». Соотносите сказанное не с вашими личными желаниями, а с интересами дела: «Наша фирма не может себе позволить... иначе мы разоримся...», «Специфика нашей работы такова, что требует...»

Сосредоточьтесь на поведении. Целью критики должно стать поведение человека, а не он сам. Например: «Почему вы не подготовили отчет вовремя?», а не «Вы очень безалаберный...». Любой человек способен признать, что был неправ в конкретном случае и сделать правильные выводы на будущее, однако агрессивные нападки на его личность моментально вызывают раздражение и психологическое сопротивление. Вместо обсуждения деловых вопросов и конструктивного разговора получится эмоциональное нагнетание ситуации и бесплодный конфликт самолюбий.

Понимание. Следите за тем, правильно ли вас понимает собеседник. Используйте для этого перекрестные вопросы (т.е. вопросы на понимание сказанного вами). Не жалейте времени, чтобы переспросить своего собеседника: правильно ли он понял причины и необходимость данного разговора? Задавая перекрестные вопросы, вы сможете лучше понять человека и лучше сформулировать ваши собственные аргументы. Также вы сможете проверить, находят ваши слова отклик у вашего визави или надо искать другой «ключик» к его душе.

Оставляйте человеку свободу маневра. Вы не должны навязывать силой другому человеку свои мнения, установки или убеждения. Он имеет право на возражения, принять или отвергнуть ваши критические замечания, право высказать аргументы в свою защиту и право самому оценивать свое поведение. Дайте ему время для обдуманного и конструктивного ответа на ваши замечания. Предоставьте сотруднику инициативу в решении

возникшей проблемы. В крайнем случае создайте хотя бы видимость того, что к его мнению прислушиваются. Это снизит его негативные эмоции и польстит его самолюбию. «А теперь подумайте и скажите, как вы будете исправлять создавшуюся ситуацию...», «Как вы думаете, каким образом вы можете увеличить свой теперешний уровень продаж?»

Сохраняйте спокойствие. Не позволяйте подчиненному увидеть, что вас беспокоит необходимость высказывать в его адрес нелюбезные вещи. Это чревато потерей авторитета руководителя. При необходимости используйте специальные техники расслабления, не допускайте предательских колебаний голоса, помните о контакте глаз и языке жестов, не позволяйте себе злиться и поддаваться приступам застенчивости.

Изменения. Отдавайте себе отчет в том, что после вашей критики ничего может и не измениться. В конце концов, решение следовать вашим советам или не следовать им, принимаете не вы. Также помните о том, что конструктивные изменения могут произойти далеко не сразу. Как бы профессионально вы ни излагали критические замечания, всегда остаётся вероятность того, что ваш собеседник почувствует после ваших слов только злобу или раздражение, и в результате изменятся ваши отношения с ним, а не его поведение. Поэтому необходимо тщательно взвешивать все «за» и «против», связанные с необходимостью критических замечаний.

Задания:

1. Руководствуясь данными материалами, проведите экспертизу своего поведения как руководителя (постоянно или временно). Было ли ваше поведение эффективным? Что может улучшить результативность вашего руководства?
2. На основе тех же материалов проведите наблюдение-экспертизу знакомого вам начальника. Что отличает его стиль руководства?
3. Составьте «Табу руководителя», которое начинается словами «Как руководитель я никогда не буду...», или «В роли руководителя для меня невозможно...»

4. Найдите в толковых словарях определение понятия «харизма». Кто из ваших знакомых обладает ею? Обоснуйте свое суждение.

Созданию хорошей атмосферы всегда служил юмор, а хорошим начальником является такой, которого не только уважают, но и любят. Умение отнестись к своему положению с долей юмора, посмотреть на служебные отношения несколько по-новому поможет следующий материал.

УВАЖАЙ СВОЕГО ШЕФА!

Выписка из устава

Рекомендуется для чтения всем без исключения гражданам, имеющим своего шефа

1. Шеф всегда прав.
2. Шеф не спит, Шеф восстанавливает силы.
3. Шеф не ест, Шеф дегустирует.
4. Шеф не флиртует, Шеф обучает кадры.
5. Кто приходит со своими убеждениями, выходит с убеждениями Шефа.
6. Чьи убеждения совпадают с убеждениями Шефа, тот делает карьеру.
7. Шеф не пьёт, Шеф дегустирует.
8. Шеф не кричит, Шеф убедительно выражает свою точку зрения.
9. Шеф не почёсывает затылок, Шеф обдумывает решение.
10. Шеф не забывает, Шеф просто не засоряет свою память лишней информацией.
11. Шеф не ошибается, Шеф принимает рискованные решения.
12. Шеф не кривится, Шеф улыбается без энтузиазма.
13. Шеф не трус, Шеф поступает предусмотрительно.
14. Шеф не неуч, Шеф предпочитает творческую практику бесплодной теории.
15. Шеф не берёт взятки, Шеф принимает знаки благодарности.

16. Шеф не любит сплетен, Шеф внимательно выслушивает мнения сотрудников.
17. Шеф не мямлит, Шеф делится своими размышлениями.
18. Шеф не лжёт, Шеф – дипломат.
19. С Шефом не случаются дорожные происшествия, у Шефа есть водитель.
20. Шеф не упрям, Шеф последователен.
21. Шеф не любит подхалимов, Шеф премирует лояльных работников.
22. Шеф не переносит крики, Шеф уважает слаженный коллектив.
23. Шеф не изменяет своей жене, Шеф выезжает в командировку.
24. Шеф не опаздывает, Шефа задерживают важные дела.
25. Если хочешь жить и работать спокойно, не опережай своего Шефа в развитии.
26. Если Шеф не прав, читай сначала.

ТЕКСТЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

В.Г. ОРЕШКИН. «РОМАНТИЧЕСКИЙ» КОНФЛИКТ И МОРАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

Современное состояние общества актуализирует вопрос диагностики и, главное, профилактики конфликтного поведения, развития «конфликтологической компетентности». Последнее особенно важно для педагогов всех уровней образования как сферы повышенного конфликтного риска. Конфликтология, будучи относительно молодым научным направлением, стремится осмыслить разнообразные проявления противоречий и «нестроений» различного масштаба.

По *объему социального взаимодействия* конфликты обычно классифицируют на межгрупповые, внутригрупповые, межличностные и внутриличностные. Некоторые авторы выделяют «конфликт индивида и группы» в отдельный вид, иные относят его к внутригрупповым конфликтам. Представляется важным рассмотреть данный вид конфликта как самостоятельный, имеющий специфические особенности, а также конфликтотогенную роль моральной мотивации.

Романтический герой в философии и искусстве выступает как носитель бунтарского мирозерцания, с одной стороны воплощая стремление и поиск, с другой – бунт, реализуя свободу воли как важную философскую категорию. Ф. Шеллинг в трактате «Философское исследование о сущности человеческой свободы» (1809) положил проявление человеческой свободы в основу мироздания. Личность, т.е. человек, отделенная от единства сил и от самого Бога, имеет перед собой одну цель: вернуть себе то, что было утрачено. Однако ревностно охраняя свою индивидуальность и уникальность, личность стремится не вернуться в состояние единства сил, но поднять себя, в своем отъединенном состоянии, до богоподобного уровня центра мироздания.

Несмотря на то, что само понятие «романтизм» имеет различные толкования, можно выделить признаки романтического героя:

1. Исключительный герой в исключительных обстоятельствах (ярко выраженная индивидуальность).
2. Действительность активно пересоздаётся соответственно с идеалом (герой стремится к какому-либо идеалу и естественно вступает в конфликт с окружающими, с жизнью, с судьбой).
3. Независимость.
4. Неразрешимость конфликта между героем и обществом (в силу чего герой испытывает разочарование).
5. Абстрактное восприятие времени.
6. Ярко выраженные две или три черты характера (герой-бунтарь, ощущает раздвоенность бытия).

Романтический герой — всегда натура исключительная, не похожая на окружающих людей, он гордится своей исключительностью, хотя она становится причиной его несчастий, его непонятости. Галерея романтических героев русской литературы разнообразна — здесь цыган Алеко и светский аристократ Чацкий, военный Печорин и беглый монах Мцыри, Данко и Буревестник... А количество образов мировой культуры — литературы, музыки, живописи, кинематографа — поистине безгранично. Что же заставляет художников снова и снова изображать «исключительную личность в исключительных обстоятельствах»?

Положение данного вида конфликта «между» внутриличностным и групповым, популярность у художников (авторов) и публики свидетельствует о необычайно стойком резонансе, имеющем не только эмоциональную, но морально-нравственную природу. «Все болезни от нервов», — говорят медики, а мы добавим: «...а нервы — от мировоззрения!»

И.Л. Зеленкова и Е.В. Беляева предлагают типологию личностей с позиций нравственных оснований. Авторы выделяют пять типов: **потребительский, конформистский, аристократический, героический и религиозный**. Ведущим мотивом «потребителя» является стремление к личному счастью, кон-

формист стремится быть «как все», для «аристократа» на первом месте честь и достоинство, «герой» активно преобразовывает окружающий мир в соответствии с идеалами. «Религиозный» тип отличается от других тем, что имеет выход в «вертикальное» пространство и не ограничен социальной проблематикой. Данный подход может быть полезен как основа мотивации поведения и анализа конфликтогенности.

Преобразовательная деятельность **героического** типа наиболее очевидна как романтическая: высокие цели побуждают совершать серьезные поступки. В истории есть немало примеров как созидательно-преобразовательной, так и разрушительной деятельности: Наполеон, Жанна Д'Арк, Гитлер, Песталоцци, реформаторы церкви и государства, революционеры и общественные деятели, т.д. В общественном сознании также укоренилось мнение о том, что художник, являясь провозвестником новых идей и образов, опережает свое время и остается непонятым современниками, вызывая порой зависть и агрессию. Последнее достаточно ярко иллюстрирует мифология о Моцарте и Сальери в изображении А.С. Пушкина. Однако противопоставление себя обществу может носить не только идеологическую окраску. «Вор должен сидеть в тюрьме!» – убежденность Глеба Жеглова вызывает уважение (кстати, образы сыщиков-следователей часто имеют героико-романтический характер), а не только симпатию, основанную на игре В. Высоцкого. Сам актёр при этом вполне вписывается в романтический канон: бунтарь против официального «большого стиля» искусства, яркость таланта и поведения и т.п.

«**Потребитель**», руководствуясь эгоистическими мотивами, нарушает общественные устои, в своей примитивной манифестации воплощаясь преступником (взяточником, бандитом, грабителем и т.п.). Корысть, честолюбие, материальные блага движут представителями этого типа, и на пути достижения цели громко звучит лозунг: «Цель оправдывает средства!» Но не все «криминальные» образы так одноплановы: и у тех, кто нарушает социальный порядок, имеются «понятия» — честь, достоинство, долг, справедливость. Поэтому часто преступник вызывает симпатию не столько проявлением протеста (при этом порой «по-

ложительный» с социальной точки зрения следовательно оказывается морально сомнительной личностью), сколько наличием непреходящих нравственных ценностей. Таковы герои Ж. Габена, А. Делона, Ж.-П. Бельмондо и многих других. Внутренний конфликт Родиона Раскольникова, его нравственный поиск оказываются важнее правовой оценки.

В целом же данный тип является основой *мещанства*, воплощая ценности и идеалы среднего класса, который стремится к стабильной, спокойной и предсказуемой жизни.

Аристократизм с этических позиций проявляется в верности морально-духовной традиции и не является свойством личности, наследуемом при рождении. Аристократом (духа) может быть любой человек. Именно этот мотив руководил Н. Андреевой, написавшей письмо «Не могу поступиться принципами» («Советская Россия», 13.03.1988). Можно не соглашаться с позицией автора, но аргументированное отстаивание своих взглядов в любом случае вызывает уважение.

Конформист, желая быть «как все», то есть идентифицироваться с социальной группой, порой не отдает себе отчёта в определении сущности и границ этой группы. «Быть как все, кто для меня важен и значим» — наверное, более точная формулировка жизненного принципа. Собственно, каждый человек существует в пространстве между двумя полюсами социализации: на одном конце абсолютная автономия (отшельничество, асоциальность), на другом — обезличенность в строю себе подобных. Конфликтная ситуация заключается в отторжении, неприятии группой индивида, что может носить более или менее антагонистический характер (фильм «Чучело», например).

Что касается **религиозного** типа, то социальный диссонанс не имеет для него большого значения, ибо всегда есть место для автономии, обеспечивающей диалог с трансцендентным началом. Более того, как сформулировал иеромонах Роман, «Лучшая поэзия — молчание, лучшее молчание — моление»: уменьшение социальной активности открывает простор для духовного роста. В этой же плоскости находится вопрос об условиях для художественного творчества, гуманитарных и технических озарений, изобретений.

Понятно, что, как и любая другая классификация, данный подход открывает ориентиры для наблюдений и самоанализа. Морально-философская рефлексия над истоками поведения людей позволяет принимать более взвешенные решения и уменьшать напряжение в ситуациях, которые мы называем конфликтными. В каждом человеке сосуществуют все пять «моральных красок», и в различных жизненных ситуациях индивид выбирает то или иное основание для поведения. Например, герой фильма «Пятый элемент» в начале истории ведет образ жизни типичного потребителя: работа шофёром такси имеет вполне определённые черты и рамки и не предполагает никаких подвигов. И высокому военному чину приходится потрудиться, чтобы преодолеть инертность и отказ – ведь размеренная, спокойная и предсказуемая жизнь является основой потребительского мировоззрения. Только воззвание к героическим идеалам (спасение ВСЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСТВА, не меньше!) пробуждает в Корбене Далласе активного деятеля, героя-одиночку. Но вот история завершена, подвиг совершен, человечество спасено. Что дальше? А дальше «поцелуй под титры» и возвращение к прежней – потребительской – жизни. Счастливый финал кинофильма как пропаганда вполне определённого образа жизни.

Необходимо отметить важность проживания индивидом различных вариантов рассматриваемого вида конфликтов в разные периоды развития. Уже в возрасте 3-6 лет, когда проигрывается Эдипов сценарий, человек сталкивается с феноменами одиночества, принятия, идеалов, достоинства пусть на неосознанном уровне, но достаточно вынятно. В целом исследование мифологии об Эдипе дает немало информации о психологических и социальных мотивах, находящих отражении во всей дальнейшей жизни человека.

Подростковый протест против родительской опеки – наиболее яркое проявление романтического конфликта. Неслучайно в средней школе ученики предпочитают Лермонтова, герои которого «просят бури», несмотря на вполне спокойное и благополучное окружение. Видимо, яркость и заразительность художественных образов романтической направленности стано-

вится основой и оправданием анти- и асоциального поведения в будущем.

Внимательно посмотрев на стадии психосоциального развития личности, предложенные Э. Эриксоном (1968), можно также соотнести кризисные состояния с внутрилличностными конфликтами, которые оказываются связанными с конфликтным противостоянием «индивид-социум». Логично предположить, что отроческо-юношеский опыт проживания индивидом ситуаций противостояния группе (обществу) становится основой для основных жизненных стратегий поведения в конфликте. Отсюда необычайная важность драматического анализа произведений литературы и искусства, внимание к ситуациям противоречий, возмущений, борьбы.

Исследование биографий выдающихся людей, анализ поведения героев произведений искусства с позиций нравственной мотивации открывает широкий простор для философской рефлексии, призванной помочь человеку в его развитии и личностном становлении. И здесь важным понятием, так привлекательным в области образования и практической психологии, оказывается «самореализация».

Полагая самореализацию личности высшей целью жизни и творчества (в определённом смысле вслед за А. Маслоу и другими представителями гуманистической психологии жизнь понимается как творчество в целом), человек высказывает претензии на абсолютность своей воли. Однако, как указывал Шеллинг, «именно названное своеволие и есть зло»: «Начало греха состоит в том, что человек переходит из подлинного бытия к небытию, от истины к лжи, из света в тьму, чтобы самому стать творящей основой и посредством содержащейся в нем мощи центра господствовать над всеми вещами. Ибо даже у того, кто удалился из центра, все еще остается чувство, что он был всеми вещами, был в Боге и с Богом; поэтому он вновь стремится к этому, но для себя, а не там, где он мог быть таковым, а именно, в Боге. Отсюда возникает **голод себялюбия, которое в той мере, в какой оно отрекается от целого и от единства, становится все более скудным и жалким, но именно поэтому все**

более алчным, голодным, ядовитым...» (выделено нами – В.О.).

Чем бы ни было мотивировано противостояние человека обществу, оно имеет два исхода: либо полное одиночество, либо примирение со средой. Скупой рыцарь, Дон Жуан, Наполеон... — финал их жизненного пути не слишком симпатичен. Если романтический поиск не заканчивается примирением с мирозданием, он превращается в саморазрушение. Романтический конфликт построен на стремлении свободной человеческой воли превратиться в абсолют, в божество, во всемирную, универсальную волю, диктующую порядок мироздания. Этот ключевой романтический конфликт зародился задолго до официального оформления романтизма как литературного течения, в романтизме обрел свою самую эффектную и влиятельную форму и пережил романтизм как узко понимаемое литературное направление.

В то же самое время *дон Хуан де Маранья*, герой севильской легенды, один из прототипов легендарного дона Жуана, нашел силы избавиться от тщеславной гордыни, уйдя в монастырь. Подобный поворот в судьбе открывает человеку долгую и, возможно, комфортную жизнь, однако тогда он перестает быть «романтическим героем».

Профилактика и терапия романтического конфликта видится в пристальном анализе и самоанализе поведения людей с морально-нравственных позиций.

Обращение к личному опыту и рефлексирование становится индуктором интереса человека к поведению и жизни других людей, выводит его из социального капсулирования, развивает социально-коммуникативные навыки. В целом конфликтная компетентность становится частью коммуникативной компетентности (Л.А. Петровская, 1989, Н.В. Гришина, 2000).

Рассмотрение поведения участников коммуникативных ситуаций с позиций моральной мотивации позволяет снизить психологическую напряженность в коллективах и рабочих группах, повышает психологическую устойчивость специалистов профессиональной сферы «человек-человек».

Задание:

Проанализируйте поведение главного героя литературного произведения или кинофильма с позиций нравственной мотивации: как он относится к людям и к себе самому, к миру в целом? Что он понимает под словом «счастье»? Каковы его ценности (моральные, материальные, социальные, духовные)? Какими средствами персонаж добивается поставленных целей?

Если конфликтная ситуация воспринимается негативно и чревата срывами, стоит подумать над тем, как из нее выйти, чтобы гармонизировать дальнейшее общение и деловое сотрудничество. Одним из способов выхода из ситуации, описываемой как конфликт, может быть применение соответствующего алгоритма.

Алгоритм как четкая последовательность действий помогает экономить время и силы при выполнении какой-либо работы. Выход из конфликта требует осознания произошедшего и грамотного поведения. Тем более, что у каждого из участников «истории» есть своя версия случившегося и «своя правда».

В.Г. ОРЕШКИН. СПЕЦИАЛИСТ ЦВЕТА ИНДИГО

Быть руководителем – значит нести ответственность за свою работу и за подчинённых. При этом должность «начальника» может требовать от человека таких качеств, которых у него нет или которые развиты слабо. Серьёзной психологической проблемой является ситуация назначения на руководящую должность молодого специалиста, которому предстоит управлять более опытными и грамотными подчинёнными. Менеджер (руководитель) должен сочетать профессиональное знание с организаторскими умениями, а деловое взаимодействие с сотрудниками строить на основе уважительности и порядочности.

Предлагаемые материалы призваны помочь молодым амбициозным студентам войти в стихию грамотного управления, а опытным руководителям, возможно, открыть новые грани своего мастерства.

Конфликт поколений, художественно описанный И.С. Тургеневым, в настоящее время приобрёл особую напряжённость, обусловленную, прежде всего, развитием информационно-технических средств. Однако не только умение использовать функции мобильного телефона или компьютера разделяют представителей различных поколений.

Теорию поколений создали американские ученые Нейл Хоув и Вильям Штраус в 1991 году. Адаптацию теории поколений для России в 2003-2004 году выполнила команда под руководством Евгении Шамис — координатора проекта *Rugenerations*¹. По мнению исследователей, «поколение – это группа людей, рождённых в определённый возрастной период, испытавших влияние одних и тех же событий и особенностей воспитания, с похожими ценностями». Именно ценности действуют незаметно, во многом определяя поведение: стиль общения, способы разрешения конфликтов и организацию взаимодействия, постановку целей и мотивацию, а также методы управления людьми.

Сейчас в России живут и работают представители следующих поколений:

- Поколение GI (1900-1923 г.р.)
- Молчаливое поколение (1923-1943 г.р.)
- Поколение Беби-Бумеров (1943-1963 г.р.)
- Поколение X (1963-1984 г.р.)
- Поколение Милениум или Y (1984-2003 г.р.)
- Поколение Z (с 2003 г.р.)

Имеет смысл рассмотреть этико-психологические черты тех, кто учится сейчас и будет учиться в ближайшем будущем, чтобы не только снизить конфликтное напряжение учебного процесса, но подготовить будущих специалистов к продуктивному взаимодействию в деловом общении.

Галина Рогозина, руководитель практики развития лидерства RosExpert, отмечает:

- По сравнению с поколением 30-40-летних, менеджеры «поколения Y» более технологически грамотны, лучше владеют

¹ См. [Электронный ресурс] URL: <http://rugenerations.wordpress.com/>

информацией, иностранными языками и видят себя частью мировой экономики. **Для них не характерны карьерные амбиции старших поколений, приверженность властной атрибутике, стремление к достижениям.** Являясь более гибкими и адаптивными к изменениям, они готовы «выскочить из обоймы» ради не самой статусной, но интересной работы и отправиться в любую страну мира.

- Для «поколения Y» work-life balance — один из ключевых жизненных принципов. Статус и возможность обретения стабильности, повышения благосостояния не стимулируют их работать на износ. Они ценят возможности постоянного обучения, творческой самореализации, привнесения изменений, ценят разнообразие задач и свободу принятия решений.

При выборе работы, коллектива, с которым ему предстоит сотрудничать, представитель «поколения Y» **интересуется не только личностью руководителя, но и коллегами, и своими будущими подчиненными.** Команда, с которой ему предстоит взаимодействовать, является значимой частью его рабочего комфорта. Поколение матричных структур, для которых перекрестные социальные коммуникации в сети без границ являются нормой жизни, ориентировано на командную работу.

- **Поколение, выросшее в эпоху интернета, отличается меньшей сосредоточенностью и объём внимания, это усиливается нехваткой компетентности.** Этим людям требуется наставник, который научит, подстрахует, вовремя мотивирует похвалой или новой задачей. В противном случае с треском провалиться может и самый высокопотенциальный представитель «поколения Y».²

Моти Кристал, основатель и президент компании Nest Consulting, предлагает следующие рекомендации по взаимодействию с молодыми специалистами:

1. Всегда позволяйте им высказаться. Они испытывают невероятное раздражение, когда их перебивают. Если ваша с ними встреча длится час, позвольте им говорить около

² [Электронный ресурс] URL: <http://www.forbes.ru/karera-column/rynok-truda/54399-svezhaya-krov>

- 45 минут. Не считайте это неуважением к себе. Это то, что нужно им и вам, чтобы договориться. Если вы стремитесь выторговать себе самые лучшие условия, дайте им высказаться, а не демонстрируйте свою власть.
2. По прошествии 45 минут из часа начинайте говорить. Медленно и ясно. Не старайтесь быть как они. В последние 10 минут выдвигайте свое предложение: очень коротко и очень ясно. Говорить кратко — главное правило. Не пытайтесь объяснять свое мнение: им это не нужно, именно поэтому они пользуются Twitter, а не пишут письма. Не пытайтесь убеждать их, лучше отпустите домой подумать.
 3. Не говорите о долгосрочных планах: люди этого поколения не хотят задумываться о прекрасном далеко. Лучшая временная граница для вашего предложения — следующий год, не больше. Если вы оба будете довольны к концу этого срока, вы всегда сможете продлить соглашение.
 4. Меряйте их по тому, чего они добились, а не по тому, сколько времени они провели на работе. Их не интересуют отношения, их интересует результат. Поэтому старайтесь основывать все финансовые отношения на вознаграждениях за конкретные достижения, а не за то, сколько времени они уже проработали в компании.
 5. Любые переговоры с ними должны быть краткими: одна или две встречи, не больше. Любые попытки «зажевать» процесс будут работать не в вашу пользу. Они очень свободно чувствуют себя в состоянии неопределенности.
 6. Люди этого поколения отлично знакомы с понятием дедлайна. Если они срывают дедлайн, заставляйте их платить. Помните, деньги интересуют их сильнее, чем хорошие отношения.
 7. Помните, что они полны необъяснимых противоречий. Поэтому не задавайте им вопрос «почему?», постарайтесь просто контролировать их с помощью действий³.

³ [Электронный ресурс] URL:<http://www.forbes.ru/forbes-woman-column/psihologiya/79247-sem-pravil-obshcheniya-s-pokoleniem-y>

Что же ожидает профессорско-преподавательский состав через 8-10 лет, когда в аудитории придут сегодняшние школьники – представители следующей генерации?

Прежде всего, это поколение, получившее название «дети индиго». Этот цвет не только соответствует планете Уран, управителю знака Водолей, куда в 2003 году перешла ось земной прецессии из знака Рыбы, где она находилась предыдущие 25 веков (по современным данным, полный цикл земной прецессии составляет около 25 765 лет). Еще в 1970-х годах американская психолог и ясновидящая Нэнси Тэпп заметила эту краску в ауре детей, которых приводили ей на консультацию. Сегодня цвето-энергетическая диагностика поля человека не является уделом особо одарённых людей, а десятилетия исследований как за рубежом, так и в нашей стране позволили составить набор характеристик этого поколения.

Данные характеристики относятся и к Индиго взрослым, у которых с возрастом происходит насильственная адаптация к социуму. Например:

- внутреннее знание о правде жизни;
- индиго живут по более высоким духовным принципам;
- они знают, что мы должны жить в сотрудничестве с миром и окружающей средой
 - часто они объединяют в себе мужские и женские качества личности, принадлежа, таким образом, к андрогинному типу;
 - они знают, что жизнь является гораздо большим, чем мы видим;
 - они полагают, что материя и физическая жизнь являются иллюзиями, зная, что жизнь состоит из энергии или Единого Живого Поля Сознания;
 - они знают, что все существующее каким-то образом связано друг с другом во Вселенной. Время, пространство, состояние и форма не являются для них отдельными вещами, которые люди сделали из них;
 - они знают, что все разделение существует только в наших головах;

- они чувствуют, что вся жизнь должна уважаться и проживаться с любовью, сочувствием и целостностью.
- они понимают духовный план лучше, чем физический (т. е. приспособление к жизни в этой физической реальности, порой, вызывает у них сложности);
- их нельзя ограничивать устаревшими идеалами или близорукими догматами веры;
- их нельзя принудить делать что-то, во что они не верят;
- они никогда не принимают руководство людей, имеющих другие этические взгляды, чем их собственные;
- даже социальное давление не может принудить их подчиниться;
- они не верят в чувство долга или в концепции наказаний, их трудно наказать (единственный способ побудить их сделать что-то — объяснить, зачем это нужно, или обратиться к их чувству любви и уважения);
- они не хотят втискиваться в какую-либо форму или вписываться в ограничения;
- для них очень важно проживать свою жизнь в соответствии с теми высшими принципами, на которые они ориентируются, иначе они впадают в депрессию, уходят в себя, и становятся тревожными и боязливыми;
- они честны, откровенны и не завистливы;
- часто у них нет настоящего ощущения собственного тела и, как следствие этого, у них регулярно возникают трудности с физическим телом (это происходит потому, что они больше ощущают себя как дух, величиной с целую вселенную, но не как ограниченное человеческое существо);
- их 5 чувств очень усовершенствованы, поэтому они легко могут выходить за рамки обычных возможностей, становясь гиперраздражительными и сверхтребовательными;
- в питании они сверхчувствительны. лучше всего для них - естественные, экологически-выращенные продукты, органического происхождения;

- они с легкостью общаются с животными, растениями, другими детьми и с природой.

- часто индиго говорят с «невидимыми» друзьями, это классифицируется медициной как слишком живая фантазия или даже как психологический дисбаланс;

- так как они ощущают жизнь во всех вещах, то с трудом расстаются с ними. Они не переоценивают материальные вещи, но ценят «дух» в вещах, относясь к ним как к живым;

- они с трудом вербально и письменно выражают свои планы. Язык часто слишком ограничивает их;

- они не видят никакой разницы между игрой, воспитанием, обучением, общением и работой. Все эти аспекты жизни они соединяют в единый цельный опыт. Поэтому во взрослом состоянии им сложно ходить на РАБОТУ, к которой у них нет интереса.

- такие люди всегда стремятся организовать свою жизнь так, чтобы работа приносила им максимальное удовольствие, чтобы их работой стало действительно то, что они любят по-настоящему. Это очень отражается в тех способах обучения, которые необходимы этим детям;

- они крайне эмоционально чувствительны и легко могут заплакать;

- они нуждаются в очень небольшом количестве сна, достаточном только для обновления физического тела (поэтому у родителей часто возникают проблемы с их режимом и укладыванием маленьких Индиго спать). Но в состоянии стресса, как и другие люди, Индиго могут нуждаться в повышенном количестве сна;

- они склоняются к тому, чтобы быть одиночками, так как их редко понимают или принимают другие люди и их окружение. Особенно это касается уже выросшего поколения Индиго и подростков, которых уже не так мало (около 35-40%), но ещё не большинство. Дети младшего возраста с большей лёгкостью находят себе компанию, так как, начиная с конца 1990-х годов, их рождается около 90%;

- у них очень развито чутье на то, чтобы верно различать, что является правильным, а что нет. И поэтому они не

нуждаются ни в какой дисциплине. В чем они, пожалуй, по-настоящему нуждаются, так это в ясных структурных объяснениях, которых они ждут от взрослых;

- если родители и преподаватели не позволяют этим детям высказывать свое собственное мнение, свои убеждения, — то этим они вызывают большое сопротивление в этих детях;

- они очень любознательны и хотят ответов на все свои многочисленные вопросы, но они не принимают быстрых, простых ответов, только потому, что это традиционные ответы из прошлого. Ответы должны ощущаться ими как верные, быть прочувствованы, как действительно удовлетворяющие их запросам;

- они с трудом могут идентифицировать себя с темами, которым обучаются. Большей частью они не видят никакой связи между этими темами и духовной жизнью.

Обсуждение вопросов развития, обучения и воспитания нового поколения с ТАКИМИ характеристиками сегодня объединяет родителей, психологов, педагогов начальной и средней школы, но может быть интересно и работникам вузов, так как именно эти молодые люди завтра заполнят наши учебные аудитории.

В любом случае на смену «отцам» приходят «дети» — творить новую жизнь по новым правилам!

Н. АБРАМОВ. ИСКУССТВО РАЗГОВАРИВАТЬ И СПОРИТЬ

ГЛАВА VIII. КАК ВЕСТИ СПОР?

Хитрости, уловки и всякие нечестности, к которым прибегают противники, довольно многочисленны, хотя повторяются с известной правильностью. Многие из них, числом около сорока, собраны в одном юношеском произведении Шопенгауэра. Но, как признал сам Шопенгауэр во втором томе своих «Parerga und Paralipomena», в таком перечислении нет особенной надобности, если указать существенные правила, которым должен следовать спор. Всякое уклонение от этих правил, умышленное или неумышленное, должно быть строго преследуемо спорящими сторонами.

При этом нужно оговорить следующее. Законы диалектики, как и законы логики или грамматики, лежат в нас самих; мы им следуем, и до теоретического ознакомления с ними и, даже зная их, мы о них совершенно забываем на практике, в пылу спора. Они, следовательно, учат нас тому, что мы знаем и без них, но тем не менее они не только интересны, но и полезны: они дают нам возможность легко находить ошибки в мышлении – и нашем собственном и наших противников.

В споре выставляется известное положение и подвергается опровержению. Существует два вида опровержения и два пути его.

Виды следующие: опровержение, имеющее в виду *вещь*, т.е. самый предмет спора, *опровержение ad rem* и опровержение, имеющее в виду человека, т.е. в данном случае нашего противника, *опровержение ad hominem*.

В настоящем, законном споре допускается только первый вид опровержения, ибо только с его помощью можно опровергнуть абсолютную или объективную истинность данного положения, так как мы доказываем, что оно не соответствует природе данной вещи. Употребляя второй вид опровержения, мы можем опровергнуть только относительную истинность высказанного противником положения, а именно: мы докажем, что

оно противоречит другим утверждениям или допущениям его, или докажем, что случайно приведенные им доводы не выдерживают критики. Но это отнюдь не дает еще нам права утверждать, что его положение неверно.

Представим себе, что идёт спор из области философии или естествознания, и наш противник (он должен быть для этого англичанином) позволяет себе привести в качестве доводов библейские тексты. Мы вправе опровергать его доводы аргументами такого же свойства; но это отнюдь не дает нам права утверждать, что его положение противоречит истине. Вопрос остается нерешенным как и раньше, ибо мы употребили *опровержение ad hominem*, а не *опровержение ad rem*.

Опровержение *ad hominem* имеет за собою преимущество краткости, и это соблазняет очень многих, так как всестороннее разъяснение вещи часто слишком пространно и затруднительно.

Два пути опровержения существуют сегодня: *прямой* и *косвенный*. Первый берет положение за его основание, а второй имеет в виду его следствие. Первый показывает, что оно неверно, а второй, что оно не может быть верно. Рассмотрим их поближе.

Опровергая положение противника путём *прямым*, мы нападаем на его основание, т.е. показываем, что одна из посылок, на которых основывается это положение, неверна, или доказываем, что из данных посылок, истинность которых мы допускаем, положение противника, не может вытекать, т.е. отрицаем следствием. Например, некто рассуждает так:

Божественный закон повелевает повиноваться гражданским властям.

Епископы не принадлежат к гражданским властям.

Следовательно, божественный закон не повелевает повиноваться епископам.

Желая опровергнуть это положение *прямым* путём, мы должны опровергать или первую посылку, или вторую или же должны отрицать правильность вывода.

Опровергая положение *косвенным* путём, мы берем какое-нибудь следствие, вытекающее из данного положения, и

доказываем неверность его, дабы этим доказать неверность самого положения. При этом возможны два способа.

Первый способ состоит в том, что мы указываем на вещь или отношение, которые подходят под данное положение, но к которым оно неприменимо. Это самый простой способ опровержения. Представим себе, что нашелся софист, рассуждающий так:

Евангелие обещает христианам спасение.

Есть порочные люди, принадлежащие к христианскому вероисповеданию.

Следовательно, Евангелие обещает спасение порочным людям.

Стоит только указать пример порочных людей, которых Евангелие осуждает, и положение это опровергнуто.

Другой способ сложнее. Мы на время допускаем, что положение нашего противника истинно; затем мы с ним связываем другое, никем не оспариваемое положение, и из них, как из посылок, выводим заключение, с которым не может согласиться наш противник, так как оно или противоречит природе вещей, или природе данной вещи, или же другому его утверждению. Таким образом, этот способ может быть или *ad hominem* или *ad rem*. Если те истины, которым противоречит полученное нами положение, совершенно очевидны, если они – аксиомы, то мы привели противника нашего к абсурду (*ad absurdum*). Во всяком случае, так как приведенная нами новая посылка неоспорима, то неверность заключения указывает на неверность защищаемого нашим противником положения.

Например, некто (он должен быть или очень ограниченным человеком или антисемитом) рассуждает так:

Ограничивают в правах преступников.

В России евреи ограничены в правах.

Следовательно, евреи – преступники.

Чтобы опровергнуть это положение вторым способом, нужно допустить на время его справедливость, затем прибавить: Спиноза (или кто-нибудь другой) — еврей, следовательно, он — преступник.

Если теперь доказать, что к Спинозе понятие преступник неприменимо, мы получим опровержение *ad rem*; если сам говорящий отзывался с похвалой о характере и безупречной жизни Спинозы, то без всяких доказательств получим опровержение *ad hominem*. Если вместо Спинозы назвать еврея, безупречность которого составляет аксиому, то этим противник приведен к абсурду. Не нужно даже брать лиц непременно иудейского вероисповедания, можно брать и крещеных евреев, предварительно доказав, что преступность или неприступность нисколько не зависят от веры.

Все способы опровержения в споре можно подвести под изложенные здесь виды.

ГЛАВА IX. УЛОВКИ НЕЧЕСТНЫХ СПОРЩИКОВ

Шопенгауэр приводит в «*Parerga und Paralipomena*» из своего раннего произведения несколько уловок, к которым прибегают недобросовестные спорщики:

Распространение. Утверждение противника выводится за его естественные пределы, берется в более широком смысле, чем он предполагал или даже ясно высказал, дабы в таком виде удобнее было опровергать.

Например: А утверждает, что англичане превосходят в драматическом искусстве все другие народы. Б на это возражает, что в музыке, а следовательно и в опере, их работы незначительны. Отсюда следует, что в споре следует строго ограничивать свои выражения, должно ясно указать разумеемый нами смысл и вообще ограничивать свои утверждения по возможности узкими пределами; чем шире ваше утверждение, тем большим нападкам оно может быть подвергнуто.

Ещё уловка: *фабрикация заключений.* К положению противника присоединяют, часто даже не высказывая этого ясно, другое положение, которое сродно первому со стороны подлежащего или сказуемого. Из этих двух посылок выводят неверное, часто нелепое заключение, которое приписывают противнику.

Например: А хвалит французов за то, что они изгнали Карла X. Б тотчас же возражает: по-вашему, следовательно, и

мы должны изгнать своего короля. Противник сфабриковал здесь новую посылку, приблизительно такого рода: все народы, изгоняющие королей, достойны похвалы.

Еще уловка: *отвод*. Когда во время спора становится ясным, что противник победит, то стараются отклонить это несчастье тем, что сводят спор на другой предмет, побочный, а иногда даже и совершенно новый, путём более или менее замаскированного скачка. Таким образом меняется тема спора, и противник лишается верной победы, вынужденный обратиться в другую сторону. Если же, к несчастью, наш спорщик и здесь натывается на серьёзное возражение, то он снова делает скачок к другому предмету. Это можно повторять раз десять в течение одной четверти часа, если противник не потеряет терпения. Такой отвод может быть выполнен весьма искусно и незаметно, если переносить спор на родственной теме предмет и, если возможно, на другую сторону той же темы. Менее искусно выходит, когда перескакивают к другим отношениям того же предмета, не имеющим ничего общего с тем, о чем идет речь. Например, говоря о буддизме китайцев, перейти к их чайной торговле. Если же и это неисполнимо, то придираются к какому-нибудь случайно употребленному противником выражению, чтобы хоть таким образом избавиться от старой темы. Если же и к этому нет повода, то можно набраться храбрости и неожиданно перескочить на другой предмет, например, так: «Позвольте, давеча вы утверждали, что» и т.д.

Среди всех хитростей, которыми пользуются, часто бессознательно, недобросовестные противники, отвод самый любимый, самый употребительный и почти неизбежный способ, лишь только они попали в затруднение. Лишь только вы заметили упорство в возражениях, сознательное нежелание принять ваши доводы, как бы они ни были бесспорны, вы должны тотчас же прекратить спор. Ибо вы имеете полное основание ожидать, что противник ваш станет недобросовестным. Ничто так не раздражает человека, как явное нежелание понять его. С человеком, который не хочет принять хороших доводов своего противника, никогда не нужно вступать в спор уже потому, что он этим самым обнаруживает свою ограниченность.

Впрочем, чтобы быть вполне справедливым, надо сказать, что иногда будет слишком опрометчиво отказаться от своего мнения при первом удачном доводе противника. Мы чувствуем всю силу его довода, но те положения, которые опровергают этот довод, и вообще то, что может подкрепить и спасти наше положение, приходят нам в голову не сразу. Если мы тотчас же признаем нашу позицию потерянной, то может статься, что именно этим мы погрешим против истины, так как впоследствии окажется, что мы таки были правы и поддались минутному впечатлению из слабости или недостатка веры в наше дело.

Мало того, иногда доказательство, приводимое нами в защиту своего положения, может быть заведомо слабым, но оно приводится за неимением в данную минуту более сильного довода, который впоследствии может и прийти нам в голову. На этом основании иногда вполне честные и правдолюбивые люди не поддаются тотчас же хорошему доводу, а, наоборот, пробуют еще немного возражать и даже остаются некоторое время при своем положении и после того, как доводы противника поколебали его. Они в этом случае уподобляются военачальнику, который старается удержать за собою еще некоторое время позицию, хотя явно безнадежную, в надежде на какую-нибудь помощь. Таким образом, вы почти принуждаетесь к маленькой нечестности в споре, так как в последнем случае сражаетесь не за истину, а за своё положение. Таково несовершенство человеческого разума и неизвестность истины.

Задания:

1. Что нового о споре вы узнали?
2. Любой ли спор плодотворен? Объясните вашу точку зрения.
3. О каких правилах при выборе спорить или не спорить говорит автор? Как он аргументирует свои суждения?
4. Назовите два вида опровержения; в чем состоит их существенное различие?
5. Объясните, в чем состоит суть прямого и суть косвенного опровержения. Приведите примеры из текста.
6. Расскажите об уловках, к которым прибегают недобросовестные спорщики.

7. Выпишите из текстов или сформулируйте самостоятельно основные положения, необходимые вам для подготовки выступления «О споре».

В. Б. РОДОС. ПРАВИЛА ДИСКУССИИ И УЛОВКИ СПОРА

Словесный иллюзион

В отличие от парадоксов, показателей глубоких содержательных проблем, *софизмы* – словесные фокусы, в чем-то действительно схожие с цирковыми трюками иллюзионистов и престижиджитаторов. Вот в руке фокусника ничего нет, лёгкая манипуляция и появляется яйцо, опять исчезает, ещё одно движение и — на ладони живой цыпленок. Неуловимо превращает фокусник ничто в нечто и снова достает это нечто из ничего.

Почти то же проделывает опытный софист. Только не руками, а речами, без цыплят, только словами. Он предлагает своим зрителям вполне пристойные предложения, два-три поворота мысли, очень похожие на нормальные, и вот возникает абсурд, логическое ничто. Не только наше видение, но и гордость наша — наш разум, таковы, что умельцу не сложно их провести.

В пьесе представителя театра абсурда французского драматурга румынского происхождения Эжена Ионеску «Носорог» действует персонаж – Логик.

Абсурдный логик в театре абсурда. Логик (старому господину):

– *Вот вам пример силлогизма. У кошки четыре лапы. У Фрико и Исидора по четыре лапы. Следовательно: Фрико и Исидор – кошки.*

Любой зритель, любой человек чувствует – что-то не так. Знающий логику человек не только чувствует, но и может возразить:

– *Ошибка! Вторая фигура силлогизма. Нарушено правило, гласящее, что одна из посылок должна быть отрицательным суждением. В приведенном силлогизме обе посылки утвердительные.*

Можно сказать и иначе: *средний термин не распределён ни в одной из посылок.*

Но старый господин не знаком с логикой, или так стар, что забыл её, поэтому обращается к контраприему. Однако Логик (на самом деле скорее софист. Не слишком изошрённый) настаивает, и абсурдный разговор продолжается.

Старый господин (Логик):

– У моей собаки тоже четыре ноги.

Логик (старому господину):

– Следовательно, это кошка.

– Значит логически выходит, моя собака – кошка?

– Логически да. Но и противное тоже справедливо.

Учёба продолжается. Логик (старому господину):

– А вот вам еще силлогизм. Все кошки смертны. Сократ – смертен. Следовательно: Сократ – кошка.

Та же самая ошибка! Логик – никудышный софист.

Старый господин:

– И у него четыре лапы. А ведь верно, моего кота как раз и зовут Сократ.

– Вот видите...

– Значит, Сократ был кошкой.

– Так нам сейчас доказала логика.

Можно считать эти два примера простейшими софизмами. Простейшими и потому, что в них допущена одна и та же логическая ошибка, но ещё более потому, что эта ошибка лежит на поверхности, её легко выявить, указать, назвать. Может быть, это свидетельствует о том, что сам автор – Ионеску, был выдающимся драматургом, но в логике силен не был.

Еще один примитивный софизм:

– Ты – не я. А я – человек. Следовательно: ты – не человек.

Искушенный в логике человек моментально среагирует: Первая фигура силлогизмов: нарушено правило, по которому в этой фигуре меньшая посылка должна быть утвердительной. Тут она отрицательная, значит, вывод неправомерен.

Однако далеко не всегда удается моментально схватить словесного фокусника за руку (за язык). Подчас весьма трудно уловить, где именно тебя обманули, в какой момент рассужде-

ния вывод был испорчен логически недопустимым переходом. А иногда ошибок так много, что можно растеряться, на что направить огонь критики.

– *Скала не дышит, потому что она не животное.*

Скала дышала бы, если бы она была животным.

Однако есть животные, вроде насекомых, которые не дышат.

Следовательно, скала не потому не дышит, что она не животное.

А значит скала – животное, хотя она и не дышит.

Или вот еще:

– *Невероятные случаи происходят почти каждый день.*

То, что происходит почти каждый день – весьма вероятно

Следовательно: *невероятные случаи весьма вероятны.*

Ещё:

– *Лучше чёрствый хлеб, чем когда нет ничего.*

Нет ничего лучше мудрости.

Следовательно: *Чёрствый хлеб – лучше мудрости.*

Забавная игра слов. *Нет ничего* – в посылках совершенно различны по смыслу.

Подобный вариант:

– *Три хвоста ни у какой кошки.*

У каждой кошки на один хвост больше, чем ни у какой.

Следовательно: *У каждой кошки по четыре хвоста.*

Большинство софизмов построены на омонимии, многозначности слов и выражений. Одно и то же слово или целое словосочетание представлено в посылках в существенно разных смыслах. На слух умозаключение объединяет их в откровенно нелепом противостоестественном заключении.

– *Сидящий встал.*

Кто встал, тот стоит.

Следовательно:

– *Сидящий стоит.*

Сидящий в первой из посылок — дескрипция, поверхностное описание человека, его временное, случайное имя. Так в очереди говорят:

– *Я за кофточкой занимала, а за мной – с портфелем.*

– *Да нет, с портфелем – за мной, а за вами в галстуке.*

Таким образом, первое предложение можно понимать так: *Тот, кого мы называем сидящий уже встал.*

Ведь если *сидящий* – не временное наименование, а специфическое свойство, таково его изначальное предназначение (как у памятника Линкольну, как у скульптуры *Моисей* работы Микельанджело, мыслителя Родена), то встать он не может. Кстати, и окончательный вывод перестанет быть противоречивым:

– Тот, кого мы раньше обозначили сидящим, сейчас стоит (Вон он, в уголке с газетой).

Лучшие из софизмов, камуфлируются под парадоксы в том смысле, что их послышки, кажущиеся очевидно истинными, на самом деле скрывают червоточину, которая и выявляется в результате безупречного с точки зрения логики рассуждения.

Так, один из древнейших – софизм **РОГАТЫЙ**, согласно приведенному разграничению может быть причислен к разряду парадоксов.

– *То, что ты не терял, у тебя не отняли, ты никак не утратил – у тебя есть.*

– *Ты никоим образом не утратил рогов.*

Следовательно:

– *Ты рогат.*

Ошибка в принятии первого суждения. Лишь выслушав вывод, мы понимаем, что зря согласились с первой посылкой. Часть условия злонамеренно пропущена. Конечно, у меня есть что-то, что я никоим образом не утратил, *если было раньше.*

– *Заткнув левое ухо, ты продолжаешь слышать. И заткнув правое ухо, ты продолжаешь слышать. Но у тебя всего два уха – левое и правое. Поскольку заткнув любое из них, ты продолжаешь слышать.*

Можно сделать вывод, что

Уши бесполезны для твоего слуха.

Ошибка в посылках. Мы действительно слышим, заткнув левое ухо, при том обязательном условии, что правое у нас свободно. Верно, что и заткнув правое ухо, мы слышим тоже. Мы перестаем слышать, если заткнем уши одновременно. Это-то и пропущено в посылках.

Шут разума

Софистика – ложная мудрость, – сознательный обман слушателей, не слишком почётная отрасль деятельности. Но софистика как орудие анализа языка для вскрытия его тонкого и сложного механизма, может оказаться полезной.

Софистика – извращенная, ошибочная логика... Чем лучше мы знаем, что недопустимо, предосудительно, тем яснее осознаем возможности нашей логики.

Зачем человеческая память веками хранит многочисленные софизмы? Нет в мире профессиональных софистов (политики?), утрачено искусство побеждать в споре любого противника (адвокаты?), а лучшие из древнейших софизмов живы. Может они являются чем-то вроде околонучных анекдотов с многовековой бородой? К слову сказать *борода* – отнюдь не хула, а высокая похвала анекдоту. Счастлив анекдот, доживший до *бороды*, тот, что рассказывают не только автор, но и его дети, и внуки, прошедший из уст в уста многие круги и вернувшийся к автору. Подавляющему большинству анекдотов не судьба дожить не то, что до бороды, до щетины, они подчас живут только один переход. Вот уж действительно печальная участь. Нечем гордиться, только два из мной придуманных нескольких десятков анекдотов, вернулись ко мне, и я услышал их позже уже от других.

Но софизм – не анекдот. Хотя в нем есть плутовское, смешное, шутовское. **Софизм** – *шут нашего* царственного, но иногда туповатого разума.

Кто может сказать человеку о том, что его разум несовершенен? Кто решится? В какой форме это может быть сделано?

Мы – **homo sapiens**! Нас не трожь! Мы – разумные! И гордимся этим.

Кто-то бежит быстрее нас.
Кто-то плавает.
Кто-то даже летает! Пусть! Зато мы умнее всех. <...>

Задания:

1. Читая текст, внимательно проанализируйте приведенные в нем «словесные фокусы»; сформулируйте, в чем состоит их трудность при восприятии этих суждений читающим или слушающим.
2. Приведите другие примеры софизмов: из художественных произведений, из телепередач, из разговорной практики, из интернета.
3. Дайте определения софистики, содержащиеся в тексте (без опоры на него).
4. Почему софизмы «достойны человеческой памяти»?
5. Объясните, как вы понимаете следующие утверждения В. Родоса: «Историческая роль софизмов – служить зеркалом ума. Софизмы подрывают гордыню нашего разума, способствуют его развитию и совершенствованию».
6. Что входит в понятие «культура ума»?
7. Дайте толкование следующим понятиям: «тезис», «антитезис», «ложность аргумента», «ложность тезиса», «опровержение».
8. Объясните, как вы понимаете следующие утверждения автора:
- «Тезис дискуссии вовсе не тезис доказательства».
- «Каждый участник спора отстаивает свой собственный тезис. Тема дискуссии определяется системой тезисов всех участников».
9. Назовите три варианта логической нетождественности тезисов. Зачем необходимо о них знать?
10. На основе проделанной вами работы по тексту В. Родоса напишите резюме (т.е. кратко изложите основное содержание прочитанного).

Л. А. ШКАТОВА. РЕЧЕВЫЕ ФОРМЫ СПОРА

Наблюдая за участниками спора, легко обнаружить два полярных типа речевого поведения, отражающихся в типичных выражениях. Предлагаем вам, наш уважаемый читатель, самому определить, какой из этих типов лучше, чтобы следовать ему.

1. Начало задает тон всему разговору!

1-й вариант:

– Вы не правы (совершенно не правы, абсолютно не правы, несомненно, не правы; ошибаетесь, глубоко ошибаетесь; заблуждаетесь, вводите в заблуждение; лжёте, сознательно лжёте...), и я вам сейчас это докажу!

2-й вариант:

– Наши позиции не совпадают (мы расходимся во мнениях, я не могу согласиться с вами, мне трудно признать вашу правоту, я придерживаюсь другого мнения...), но, возможно, я ошибаюсь.

2. Убеждает только убежденный

1-й вариант:

- Я абсолютно убежден в том, что...
- Нет никакого сомнения...
- Не будете же вы спорить...
- Никто не станет отрицать...
- Все согласятся...
- Только глупый человек не поверит...
- Одни дураки станут доказывать...

2-й вариант:

– Надеюсь, мы с вами вместе заинтересованы в том, чтобы найти правильное решение...

– Я убежден в своей правоте, но допускаю, что другая точка зрения имеет право на существование.

– Каждый может ошибаться, и я хотел бы лучше понять ваши доводы, потому что моя позиция представляется мне справедливой.

3. Доводы должны быть приняты всеми участниками

1-й вариант:

– Ваше дело – принимать или отвергать мои аргументы: от этого их убедительность не страдает.

– Это вы просто из упрямства отвергаете то, что каждый бы признал несомненным.

– Мне безразлично, что вам мои доводы кажутся сомнительными.

– Только недалекий человек не может воспринять такие простые доказательства, которые я привожу.

2-й вариант:

– Попробуем вместе разобраться, почему мои аргументы кажутся вам сомнительными.

– Я постараюсь привести еще доказательства, чтобы прояснить для вас свою позицию.

– Мне бы не хотелось, чтобы мы с вами занимали диаметрально противоположные позиции. Надеюсь, вот с этим вы не сможете не согласиться...

4. Не торопитесь!

1-й вариант:

– Я готов спорить, побыстрее, пожалуйста!

– Уж если вы спорите, то не тяните резину!

– Что-то вы долго собираетесь с мыслями!

– Скорее подбирайте слова, а то мы и к утру не закончим наш спор!

2-й вариант:

- Возможно, вам необходимо время для обдумывания?

- Может, мне необходимо сформулировать свою мысль иначе?

- Мне приятно беседовать с таким основательным собеседником, давайте вспомним о регламенте.

5. Ты сердишься – значит, ты не прав!

1-й вариант:

- Хоть кого выведет из себя ваше упрямство!
- Вы злитесь, потому что не хотите признаться, что проиграли спор!
- Вам надо поучиться вести себя с противником!
- Не хочу спорить с таким упрямым ослом! Всем уже давно понятно, что вы проиграли!
- У меня уже нет сил доказывать вам то, что ясно любому младенцу!
- Да вы с кем спорите!?!
- С вами спорить без толку!
- Я никогда не соглашусь с вами!

2-й вариант:

- Не будем превращать спор в ссору: от этого истина не выигрывает.
- Мне не хотелось бы, чтобы после спора мы стали врагами, потому что у нас общая цель – определить верную точку зрения.
- Согласитесь, что по многим позициям мы нашли общий язык, и не стоит огорчаться, что пока не по всем.
- Вам ведь не надо доказывать, что главное для нас обоих – найти правду, поэтому личные обиды просто невозможны.

6. Дайте возможность человеку сохранить его «лицо»

1-й вариант:

- Ну вот, убедил же я вас!
- Сознайтесь, как вы были неправы!
- Конечно, вы и подумать не могли, что так легко сдадитесь!
- Признайтесь, что я выиграл наш спор!

2-й вариант:

- Надеюсь, что вы еще подумаете над тем, о чем мы с вами говорили.
- Думаю, вы не откажитесь признать мои доводы.
- Вы сами способны прийти к правильному решению.

Надеюсь, вы выбрали второй вариант, хотя, согласитесь, не чужды вам и фразы первого типа. По крайней мере, вы не раз слышали их, если принимали участие в спорах.

В чём же преимущество второго типа речевого поведения? В том, во-первых, что оно создает общий доброжелательный тон общения. Во-вторых, в рассматриваемых фразах учитывается интерес собеседника, его позиция, разговор ведётся в русле этого интереса. В-третьих, постоянно подчёркивается общность в позициях, создается фундамент для совместного поиска истины.

Отказ от «образа врага» в конструктивном, настоящем споре, суть которого в поисках истины, – продуктивная позиция. Спорящий в таком случае не может быть назван противником, скорее он ваш партнёр. Отношение к собеседнику как к помощнику в нелёгкой работе по нахождению правды облегчает достижение цели. Завершение спора – переход на сторону одного из спорящих или же нахождение «золотой середины».

А что же первая позиция? Едва ли она ведет к истине. Скорее всего – это вызов «противнику», демонстрация собственной непогрешимости и отсутствия заботы о конечных результатах «схватки». Это желание показать собственное превосходство, унижить собеседника в глазах участников или наблюдателей спора. От такого «спора» следует отказаться: он ведёт к ссоре.

Вопросы и задания

1. Подберите эпитеты, характеризующие фразы, используемые во всех примерах первого варианта; во всех примерах второго варианта.
2. Как бы вы охарактеризовали человека, который использует преимущественно фразы первого варианта; второго варианта?
3. Расскажите о споре, участником или свидетелем которого вы были, где можно было наблюдать подобное описанному речевое поведение.

4. Можете ли вы согласиться с утверждением автора о том, что «спор, дискуссия, полемика должны быть формой сотрудничества, а не конфликта». Аргументируйте свою точку зрения.

5. Напишите небольшой диалог на одну из предложенных тем, используя приведённые в тексте речевые формы или им подобные:

– *Интернет – это благо. – Интернет – это большое зло.*

– *Современные молодые люди относятся к жизни легко, часто легкомысленно. – Современные молодые люди относятся к жизни так, как свойственно молодежи во все времена.*

– *И. В. – прекрасный преподаватель. – И. В. – очень плохой преподаватель*

6. Предложите одному из студентов, готовившему диалог по вашей теме, принять участие в диалоге.

Д. КАРНЕГИ. В СПОРЕ НЕЛЬЗЯ ОДЕРЖАТЬ ВЕРХ

<...> Однажды вечером я присутствовал на <...> банкете, и во время обеда мой сосед по столу рассказал забавную историю, основанную на следующей цитате: «...божество намерения наши довершает, хотя бы ум наметил и не так...».

Рассказчик упомянул, что это цитата из Библии. Он ошибался. Я знал это. Я знал это точно. Тут не могло быть ни малейших сомнений. И поэтому, стремясь утвердиться в сознании своей значительности и проявить свое превосходство, я сам назначил себя непрошнным и нежеланным арбитром, сочтя нужным поправить его. Он твердо стоял на своем. Что? Из Шекспира? Не может быть! Абсурд! Это цитата из Библии. И ему это твёрдо известно!

Он сидел справа от меня, а слева сидел мой старый приятель Фрэнк Гэммонд. Гэммонд посвятил много лет изучению Шекспира. Поэтому мы с рассказчиком договорились передать вопрос на решение Гэммонда. Гэммонд выслушал нас, толкнул меня под столом ногой и сказал: «Дейл, вы ошибаетесь. Этот господин прав. Цитата действительно из Библии».

Вечером, когда мы ехали с ним домой, я сказал Гэммонду: «Фрэнк, вы ведь действительно знали, что это цитата из Шекспира».

«Ну конечно, – ответил он. – “Гамлет”, действие пятое, сцена вторая. Но мы с вами были гостями на праздничном вечере, дорогой Дейл. Зачем же доказывать человеку, что он не прав? Разве он станет из-за этого хорошо к вам относиться? Почему бы не дать ему возможность спасти свой престиж? Он не спрашивал вашего мнения? Он не нуждался в нём. Зачем же с ним спорить? Всегда избегайте острых углов».

«Всегда избегайте острых углов». Человека, который сказал это, уже нет в живых, но урок, который он мне преподавал, сохраняет свою действенность и поныне.

Урок этот был мне крайне необходим, потому что я был неисправимым спорщиком. В юности я спорил со своим братом по любому поводу. В колледже я изучал логику и искусство аргументации и участвовал в дискуссионных конкурсах. Миссури прославился своими любителями поспорить, а именно там я и родился. Я ничего не принимал на веру. Позднее в Нью-Йорке я преподавал искусство вести полемику и использовать аргументацию и одно время, как мне ни стыдно в этом признаться, собирался написать книгу по этим вопросам. С тех пор я выслушал и подверг критическому анализу тысячи полемических выступлений, сам в них участвовал и наблюдал за их последствиями. В результате всего этого я пришел к выводу, что в мире существует только один способ одержать верх в споре – это уклониться от него. Избегайте споров, как вы старались бы избежать землетрясения или встречи с гремучей змеей.

В девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из его участников ещё больше, чем прежде, убеждается в своей абсолютной правоте.

В споре нельзя одержать верх. Нельзя потому, что, если вы проиграли в споре, значит, вы проиграли, если же одержали верх, то тоже проиграли. Почему? Предположим, что вы одержали победу над собеседником, разбили его доводы в пух и

прах и доказали, что он non compos mentis⁴. Ну и что? Вы будете себя чувствовать прекрасно. А он? Вы заставили его почувствовать ваше превосходство. Вы задели его самолюбие. Он будет огорчен вашей победой. А ведь:

«Человек, которого убедили против его воли,
Не отречется от своего мнения и поневоле». <...>

Старый мудрец Бенджамин Франклин говорил: «Если вы спорите, раздражаетесь и возражаете, вы можете иногда одержать победу, но победа эта будет бессмысленной, ибо вы никогда не добьетесь расположения вашего противника». <...>

Итак, правило первое заключается в следующем: Единственный способ одержать верх в споре – это уклониться от него.

Вопросы и задания

1. Почему Д. Карнеги счел нужным поправить своего соседа по столу? А как бы вы поступили в таком случае? Приведите пример, если возможно, из своей жизни.
2. Почему старый приятель Д. Карнеги не поддержал его? Какой урок он преподавал ему? Часто ли удается вам следовать этому уроку? Считаете ли вы это необходимым? Аргументируйте свой ответ.
3. Объясните следующее утверждение Д. Карнеги: «Единственный способ одержать верх в споре – это уклониться от него». Считаете ли вы его парадоксальным или разделяете точку зрения автора?
4. Выпишите из текста те предложения, которые представляют для вас определенный интерес. Кратко прокомментируйте их.
5. Подготовьтесь к обсуждению темы: «Всегда ли нужно избегать острых углов?»

⁴ [Электронный ресурс] URL: Non compos mentis (лат.) – не в здравом уме.

О. ГОЛДСМИТ. ВЕКФИЛДСКИЙ СВЯЩЕННИК

<...> – А что, Франк, признайся, – начал помещик со своей обычной лукавой усмешкой, – что, если бы церковь, твою возлюбленную, как ты ее величаешь, разодетую в батист, поставить по одну сторону, а мисс Софию, без всякого батиста, по другую, — кого бы ты выбрал?

– Обоих, конечно! – воскликнул капеллан.

– Молодчина, Франк! – вскричал помещик. – И пусть я захлебнусь этим вином, если хорошенькая девушка не стоит всех попов на свете! Ведь все эти церковные десятины и прочее – дьявольский обман, и ничего больше! Я берусь доказать, что это так.

– Сделайте милость, докажите! – воскликнул сын мой Мозес. – Я же со своей стороны постараюсь опровергнуть вас.

– Отлично, сударь! – вскричал помещик, сразу смекнув, с кем имеет дело, и подмигнул, как бы приглашая принять участие в предстоящей забаве. – Если вы хотите начать диспут, я принимаю ваш вызов. Но прежде всего нам нужно установить, как вы намерены вести его – аналогическим или диалогическим методом?

– Я желал бы вести его на разумных началах, – отвечал Мозес, в восторге от того, что ему представилась возможность выступить в словесном поединке.

– Вот и отлично! – воскликнул помещик. – Итак, я полагаю, вы не станете отрицать, что всё сущее существует? Если вы не примете этого постулата, мне придется уклониться от дальнейшего обсуждения.

– Что ж, — отвечивал Мозес, – это я, пожалуй, могу допустить. Будь по-вашему.

– Я полагаю также, – продолжал его оппонент, – что вы согласитесь с тем, что часть меньше целого?

– Допускаю! – вскричал Мозес. – Ибо это не только справедливо, но и разумно.

– Полагаю, – воскликнул помещик, – что вы не станете отрицать, что сумма трех углов треугольника равна сумме двух прямых углов?

– Это не подлежит никакому сомнению, – отвечал тот и важным своим взором окинул всех нас.

– Превосходно! – вскричал помещик и продолжал скороговоркой: Итак, на основании обусловленных мною предположек, позвольте мне заметить, что взаимосвязанность самостоятельных существований, имеющая место при обратимом двойном взаимоотношении, само собой разумеется, вызывает возможный диалогизм, который в известной мере доказывает, что сущность духовного субстрата следует отнести к категории вторичных предиктов.

– Погодите, сударь! – вскричал тут Мозес. – Я отрицаю это положение. Или вы полагаете, что я так, без боя, приму столь еретическую доктрину?

– Как? – воскликнул помещик в притворном исступлении. – Не примете? Извольте же ответить мне на следующий вопрос: согласны ли вы с Аристотелем, когда он утверждает, что родственное родственно?

– Безусловно, – отвечал Мозес.

– В таком случае, – вскричал помещик, – отвечайте без обиняков на следующий мой вопрос: чего, по вашему мнению, недостает в первой части моего силлогизма: *secundum quoad* или *quoad minus*? Да приведите ваши доводы тут же, без обиняков, слышите?

– Прошу прощения, сударь, – отвечал Мозес, – я ещё не могу оценить всю силу вашей аргументации: впрочем, если бы вы представили её в виде одной-единственной посылки, то я думаю, что без труда мог бы ответить вам.

– Нет уж, сударь! – вскричал помещик. – Увольте! Вы, оказывается, хотите, чтобы я снабдил вас не только аргументами, но и мозгами. Прошу прощения, сударь, но вы слишком много захотели!

Все стали смеяться над беднягой Мозесом, который один хранил унылый вид среди весёлых лиц, его окружавших; в течение всего вечера он не проронил более ни слова. Мне вся эта

сцена не доставила ни малейшего удовольствия. Зато Оливия принимала все ходячие истасканные острооты нашего гостя за чистую монету, вследствие чего он и сам показался ей в высшей степени блистательным молодым джентльменом; и если вспомнить, что в понятие это входит стройный стан, изысканный наряд и хорошее состояние, то нам не трудно будет простить ее заблуждение. Несмотря на то, что на самом деле мистер Торнхилл был сущим невеждой, он умел непринужденно болтать, с величайшей лёгкостью разглагольствуя обо всем, что составляло обычный предмет разговоров в гостиных. Удивительно ли, что, обладая такими талантами, он завоевал расположение девушки, привыкшей ценить в себе, а, следовательно, и в других, один лишь внешний лоск?

Вопросы и задания

1. Прочитайте текст вслух; обращайтесь внимание на правильность интонаций, логического ударения, делайте необходимые паузы. Чтение диалога должно передавать состояние, настроение его участников.
2. Подберите из текста синонимы к словам: спор, утверждение. Назовите глагол, который чаще всего используется автором после реплик помещика; какова роль этого глагола в тексте?
3. Сформулируйте основной тезис возникшего спора. Перечислите уловки, которые использовал помещик. Назовите другие его приемы, недопустимые в настоящем споре.
4. Опишите внешность мистера Торнхилла и охарактеризуйте его как человека. Выразите своё отношение к людям такого типа.
5. Что вы можете сказать о Мозесе как участнике спора; а об Оливии?
6. Расскажите, что же произошло в доме семьи Деборы и её мужа.
7. Приведите примеры из вашей жизни, жизни знакомых или из телепередач, когда участник спора «одерживает победу» вовсе не потому, что он прав. Каковы причины такой «победы»?

И.С. ТУРГЕНЕВ. РУДИН

В имени богатой помещицы Дарьи Михайловны Ласунской собрались гости. Среди них Африкан Семенович Пигасов, человек «небольшого роста, взъерошенный и седой, со смуглым лицом и беглыми чёрными глазками». Он озлоблен против всего и всех, бранится «с утра до вечера, иногда очень метко, иногда довольно тупо, но всегда с наслаждением». Он когда-то блестяще закончил гимназию, закончил Дерптский университет. Собственная бедность «сердила его и развила в нем наблюдательность и лукавство. Он выражался своеобразно; он смолоду присвоил себе особый род желчного и раздражительного красноречия. Мысли его не возвышались над общим уровнем; а говорил он так, что мог казаться не только умным, но даже очень умным человеком». Карьера у него не задалась: учёным не стал, так как «в сущности знал слишком мало», не удалось сделать многого и на чиновничьей стезе, пришлось выйти в отставку. Среди гостей Ласунской неожиданно появляется новый, никому не известный гость – Рудин.

– Позвольте полюбопытствовать, – начал Пигасов, обращаясь к Рудину, – вам известно содержание статьи, присланной господином бароном?

– Известно.

– Статья эта трактует об отношениях торговли... или нет, бишь, промышленности к торговле, в нашем отечестве...<...> Я, конечно, в этих делах судья плохой, – продолжал Пигасов, – но я должен сознаться, что мне самое заглавие статьи кажется чрезвычайно... как бы это сказать поделикатнее?... чрезвычайно тёмным и запутанным.

– Почему же оно вам так кажется? <...>

– А вам оно ясно? – проговорил он, снова обратив своё личико к Рудину.

– Мне? Ясно.

– Гм... Конечно, это вам лучше знать. <...> Позвольте полюбопытствовать, – заговорил опять носовым голоском Пига-

сов, – ваш знакомец, господин барон Муффель... так, кажется, их зовут?

– Точно так.

– Господин барон Муффель специально занимается политической экономией или только так, посвящает этой интересной науке часы досуга, остающегося среди светских удовольствий и занятий по службе?

Рудин пристально посмотрел на Пигасова.

– Барон в этом деле дилетант, – отвечал он, слегка краснея, – но в его статье много справедливого и любопытного.

– Не могу спорить с вами, не зная статьи... Но, смею спросить, сочинение вашего приятеля, барона Муффеля, вероятно, более придерживается общих рассуждений, нежели фактов?

– В нём есть и факты и рассуждения, основанные на фактах.

– Так-с, так-с. Доложу вам, по моему мнению, а я могу-таки, при случае, свое слово молвить; я три года в Дерпте⁵ выжил... все эти так называемые общие рассуждения, гипотезы там, системы... извините меня, я провинциал, правду-матку режу прямо... никуда не годятся. Это всё одно умствование – этим только людей морочат. Передавайте, господа, факты, и будет с вас.

– В самом деле! – возразил Рудин. – Ну, а смысл фактов передавать следует?

– Общие рассуждения! – продолжал Пигасов, – смерть моя эти общие рассуждения, обозрения, заключения! Все это основано на так называемых убеждениях; всякий толкует о своих убеждениях и еще уважения к ним требует, носится с ними... Эх!

И Пигасов потряс кулаком в воздухе. <...>

– Прекрасно! – промолвил Рудин, – стало быть, по-вашему, убеждений нет?

– Нет – и не существует.

⁵ *Дерпт* – прежнее название (с 1224 по 1893 гг.) города Тарту. Город славился своим университетом.

– Это ваше убеждение?

– Да.

– Как же вы говорите, что их нет? Вот уже одно, на первый случай.

Все в комнате улыбнулись и переглянулись.

– Позвольте, позвольте, однако, – начал было Пигасов...

Но Дарья Михайловна захлопала в ладоши, воскликнула: «Браво, браво, разбит Пигасов, разбит!» <...>

– Погодите радоваться, сударыня: успеете! – заговорил с досадой Пигасов. – Недостаточно сказать с видом превосходства острое словцо: надобно доказать, опровергнуть... Мы отбились от предмета спора.

– Позвольте, – хладнокровно заметил Рудин, – дело очень просто. Вы не верите в пользу общих рассуждений, вы не верите в убеждения...

– Не верю, не верю, ни во что не верю.

– Очень хорошо. Вы скептик.

– Не вижу необходимости употреблять такое учёное слово. Впрочем...<...>

– Это слово выражает мою мысль, – продолжал Рудин. – Вы его понимаете: отчего же не употреблять его? Вы ни во что не верите... Почему же верите вы в факты?

– Как почему? вот прекрасно! Факты – дело известное, всякий знает, что такое факты... Я сужу о них по опыту, по собственному чувству.

– Да разве чувство не может обмануть вас! Чувство вам говорит, что солнце вокруг земли ходит... или, может быть, вы не согласны с Коперником? Вы и ему не верите?

Улыбка опять промчалась по всем лицам, и глаза всех устремились на Рудина. «А он человек не глупый», – подумал каждый.

– Вы всё изволите шутить, – заговорил Пигасов. – Конечно, это очень оригинально, но к делу нейдет.

– В том, что я сказал до сих пор, – возразил Рудин, – к сожалению, слишком мало оригинального. Это всё очень давно известно и тысячу раз было говорено. Дело не в том...

– А в чём же? – спросил не без наглости Пигасов.

В споре он сперва подтрунивал над противником, потом становился грубым, а, наконец, дулся и умолкал.

– Вот в чём, – продолжал Рудин, – я, признаюсь, не могу не чувствовать искреннего сожаления, когда умные люди при мне нападают...

– На системы? – перебил Пигасов.

– Да, пожалуй, хоть на системы. Что вас пугает так это слово? Всякая система основана на знании основных законов, начал жизни...

– Да их узнать, открыть их нельзя... помилуйте!

– Позвольте. Конечно, не всякому они доступны, и человеку свойственно ошибаться. Однако вы, вероятно, согласитесь со мною, что, например, Ньютон открыл хотя некоторые из этих основных законов. Он был гений, положим; но открытия гениев тем и велики, что становятся достоянием всех. Стремление к отысканию общих начал в частных явлениях есть одно из коренных свойств человеческого ума, и вся наша образованность.

– Вот вы куда-с! – перебил растянутым голосом Пигасов. – Я практический человек и во все эти метафизические тонкости не вдаюсь и не хочу вдаваться.

– Прекрасно! Это в вашей воле. Но заметьте, что самое ваше желание быть исключительно практическим человеком есть уже своего рода система, теория...

– Образованность! говорите вы, – подхватил Пигасов, – вот ещё чем удивить вздумали! Очень нужна она, эта хваленая образованность! Гроша медного не дам я за вашу образованность!

– Однако как вы дурно спорите, Африкан Семеныч! – заметила Дарья Михайловна, внутренне весьма довольная спокойствием и изящной учтивостью нового своего знакомца. <...>

– Образованность я защищать не стану, – продолжал, помолчав немного, Рудин, – она не нуждается в моей защите. Вы ее не любите... у всякого свой вкус. Притом, это завело бы нас слишком далеко. Позвольте вам только напомнить старинную поговорку: «Юпитер, ты сердисься: стало быть, ты вино-

ват»⁶. Я хотел сказать, что все эти нападения на системы, на общие рассуждения и т.д. потому особенно огорчительны, что вместе с системами люди отрицают вообще знание, науку и веру в неё, стало быть, и веру в самих себя, в свои силы. А людям нужна эта вера: им нельзя жить одними впечатлениями, им грешно бояться мысли и не доверять ей. Скептицизм всегда отличался бесплодностью и бессилием...

– Это все слова! – пробормотал Пигасов.

– Может быть. Но позвольте вам заметить, что, говоря: «Это все слова!» – мы часто сами желаем отделаться от необходимости сказать что-нибудь поделнее одних слов.

– Чего-с? – спросил Пигасов и прищурил глаза.

– Вы поняли, что я хотел сказать вам, – возразил с недовольным, но тотчас сдержанным нетерпением Рудин. – Повторяю, если у человека нет крепкого начала, в которое он верит, нет почвы, на которой он стоит твёрдо, как может он дать себе отчёт в потребностях, в значении, в будущем своего народа? как может он знать, что он должен делать, если...

– Честь и место! – отрывисто проговорил Пигасов, поклонился и отошёл в сторону, ни на кого не глядя.

Рудин посмотрел на него, усмехнулся слегка и умолк.

– Ага! обратился в бегство! – заговорила Дарья Михайловна. – Не беспокойтесь, Дмитрий... Извините, – прибавила она с приветливой улыбкой, – как вас по батюшке?

– Николаич.

– Не беспокойтесь, любезный Дмитрий Николаич! Он никого из нас не обманул. Он желает показать вид, что не *хочет* больше спорить... Он чувствует, что не может *спорить* с вами. <...>.

Задания:

1. Прочитайте текст вслух; обращайтесь внимание на правильность интонации, логического ударения, делайте необходимые

⁶ Более точный перевод этой латинской поговорки звучит так: «Юпитер, ты сердишься, значит ты не прав».

паузы. Чтение диалога должно передавать состояние, настроение его участников.

2. Сформулируйте тему и основной тезис возникшего спора. Запишите их.

3. В чём, на ваш взгляд, состоят слабые стороны А.С. Пигасова как участника спора? Почему он «не хочет больше спорить» и «не может спорить» с Рудиным?

4. Опишите внешность Пигасова, его манеру разговаривать; охарактеризуйте его как человека.

5. Какие качества проявил Рудин в споре с Пигасовым? Дайте его речевой портрет. Какой личностью представляется вам этот герой?

6. Какова роль авторского текста в этом отрывке? Приведите из него примеры, подтверждающие ваши высказывания.

7. Создайте текст небольшого выступления на одну из тем:

- 1) Две речи, два образа
- 2) Речевое поведение героев
- 3) Языковая личность

Используйте материалы художественных произведений.

И.С. ТУРГЕНЕВ. ОТЦЫ И ДЕТИ

В имение помещика Николая Петровича Кирсанова приезжает сын Аркадий со своим другом Базаровым. Брату Николая Петровичу Павлу Петровичу очень не нравится приятель племянника. Тургенев пишет: «Павел Петрович всеми силами души своей возненавидел Базарова: он считал его гордецом, нахалом, циником, плебеем; он подозревал, что Базаров не уважает его, что он едва ли не презирает его – его, Павла Кирсанова!» Павел Петрович чувствует, что между ним и Базаровым неизбежно должна состояться словесная дуэль.

Схватка произошла в тот же день за вечерним чаем. Павел Петрович сошёл в гостиную уже готовый к бою, раздражённый и решительный. Он ждал только предложения, чтобы накинуться на врага; но предложение долго не представлялся. Базаров вообще

говорил мало в присутствии «старичков Кирсановых» (так он называл обоих братьев), а в тот вечер он чувствовал себя не в духе и молча выпивал чашку за чашкой. Павел Петрович весь горел нетерпением; его желания сбылись наконец.

Речь зашла об одном из соседних помещиков. «Дрянь, аристократишко», – равнодушно заметил Базаров, который встречался с ним в Петербурге.

– Позвольте вас спросить, – начал Павел Петрович, и губы его задрожали, – по вашим понятиям слова: «дрянь» и «аристократ» одно и то же означают?

– Я сказал «аристократишко», – проговорил Базаров, лениво отхлебывая глоток чаю.

– Точно так-с; но я полагаю, что вы такого же мнения об аристократах, как и об аристократишках. Я считаю долгом объявить вам, что я этого мнения не разделяю. Смее сказать, меня все знают за человека либерального и любящего прогресс; но именно потому я уважаю аристократов – настоящих. Помните, милостивый государь (при этих словах Базаров поднял глаза на Павла Петровича), помните, милостивый государь, – повторил он с ожесточением, – английских аристократов. Они не уступают йоты от прав своих, и потому они уважают права других; они требуют исполнения обязанностей в отношении к ним, и потому они сами исполняют *свои* обязанности. Аристократия дала свободу Англии и поддерживает её.

– Слыхали мы эту песню много раз, – возразил Базаров, – но что вы хотите этим доказать?

– Я *эфтим* хочу доказать, милостивый государь (Павел Петрович, когда сердился, с намерением говорил: «эфтим» и «эфто», хотя очень хорошо знал, что подобных слов грамматика не допускает. В этой причуде сказывался остаток преданий Александровского времени. Тогдашние тузы в редких случаях, когда говорили на родном языке, употребляли одни – *эфто*, другие – *эhto*: мы, мол, коренные русаки, и в то же время мы вельможи, которым позволяется пренебрегать школьными правилами), я *эфтим* хочу доказать, что без чувства собственного достоинства, без уважения к самому себе, – а в аристократе эти чувства развиты, – нет никакого прочного основания обще-

ственному... *bien public*⁷, общественному зданию. Личность, милостивый государь, – вот главное; человеческая личность должна быть крепка, как скала, ибо на ней всё строится. Я очень хорошо знаю, например, что вы изволите находить смешными мои привычки, мой туалет, мою опрятность, наконец, но это всё проистекает из чувства самоуважения, из чувства долга, да-с, да-с, долга. Я живу в деревне, в глуши, но я не роняю себя, я уважаю в себе человека.

– Позвольте, Павел Петрович, – промолвил Базаров, – вы вот уважаете себя и сидите сложа руки; какая ж от этого польза для *bien public*? Вы бы не уважали себя и то же бы делали.

Павел Петрович побледнел.

– Это совершенно другой вопрос. Мне вовсе не приходится объяснять вам теперь, почему я сижу сложа руки, как вы изволите выражаться. Я хочу только сказать, что аристократизм – принцип, а без принципов жить в наше время могут одни безнравственные или пустые люди. Я говорил это Аркадию на другой день его приезда и повторяю теперь вам. Не так ли, Николай?

Николай Петрович кивнул головой.

– Аристократизм, либерализм, прогресс, принципы, – говорил между тем Базаров, – подумаешь, сколько иностранных... и бесполезных слов! Русскому человеку они даром не нужны.

– Что же ему нужно, по-вашему? Послушать вас, так мы находимся вне человечества, вне его законов. Помилуйте – логика истории требует...

– Да на что нам эта логика? Мы и без нее обходимся.

– Как так?

– Да так же. Вы, я надеюсь, не нуждаетесь в логике для того, чтобы положить себе кусок хлеба в рот, когда вы голодны. Куда нам до этих отвличенностей!

Павел Петрович взмахнул руками.

– Я вас не понимаю после этого. Вы оскорбляете русский народ. Я не понимаю, как можно не признавать принципов, правил! В силу чего же вы действуете?

⁷ Общественному благу (*франц.*)

– Я уже говорил вам, дядюшка, мы не признаем авторитетов, - вмешался Аркадий.

– Мы действуем в силу того, что мы признаем полезным, – промолвил Базаров. – В теперешнее время полезнее всего отрицание – мы отрицаем.

– Всё?

– Всё.

– Как? не только искусство, поэзию... но и... страшно вымолвить...⁸

– Всё, – с невыразимым спокойствием повторил Базаров.

Павел Петрович уставился на него. Он этого не ожидал, а Аркадий даже покраснел от удовольствия.

– Однако позвольте, – заговорил Николай Петрович. – Вы всё отрицаете, или, выражаясь точнее, вы всё разрушаете... Да ведь надобно же и строить.

– Это уже не наше дело... Сперва нужно место расчистить.

– Современное состояние народа этого требует, – с важностью прибавил Аркадий, – мы должны исполнять эти требования, мы не имеем права предаваться удовлетворению личного эгоизма.

Эта последняя фраза, видимо, не понравилась Базарову; от неё веяло философией, то есть романтизмом, ибо Базаров и философию называл романтизмом; но он не почёл за нужное опровергать своего молодого ученика.

– Нет, нет! – воскликнул с внезапным порывом Павел Петрович, – я не хочу верить, что вы, господа, точно знаете русский народ, что вы представители его потребностей, его стремлений! Нет, русский народ не такой, каким вы его воображаете. Он свято чтит предания, он – патриархальный, он не может жить без веры...

– Я не стану против этого спорить, – перебил Базаров, – я даже готов согласиться, что *в этом* вы правы.

– А если я прав...

⁸ Подразумевается отрицание Базаровым всех существующих в то время в России постановлений, касающихся политического, общественного строя, религиозных представлений и т.д.

– И все-таки это ничего не доказывает.

– Именно ничего не доказывает, – повторил Аркадий с уверенностью опытного шахматного игрока, который предвидел опасный, по-видимому, ход противника и потому нисколько не смутился.

– Как ничего не доказывает? – пробормотал изумленный Павел Петрович. – Стало быть, вы идёте против своего народа?

– А хоть бы и так? – воскликнул Базаров. – Народ полагает, что когда гром гремит, это Илья пророк в колеснице по небу разъезжает. Что ж? Мне соглашаться с ним? Да притом – он русский, а разве я сам не русский?

– Нет, вы не русский после всего, что вы сейчас сказали! Я вас за русского признать не могу.

– Мой дед землю пахал, – с надменной гордостью отвечал Базаров. – Спросите любого из ваших же мужиков, в ком из нас – в вас или во мне – он скорее признает соотечественника. Вы и говорить-то с ним не умеете.

– А вы говорите с ним и презираете его в то же время.

– Что ж, коли он заслуживает презрения! Вы порицаете мое направление, а кто вам сказал, что оно во мне случайно, что оно не вызвано тем самым народным духом, во имя которого вы так ратуете?

– Как же! Очень нужны нигилисты!

– Нужны ли они, или нет – не нам решать. Ведь и вы считаете себя не бесполезным.

– Господа, господа, пожалуйста, без личностей! – воскликнул Николай Петрович и приподнялся.

Павел Петрович улыбнулся и, положив руку на плечо брату, заставил его снова сесть.

– Не беспокойся, – промолвил он. – Я не позабудусь именно вследствие того чувства достоинства, над которым так жестоко трунит господин... господин доктор. Позвольте, – продолжал он, обращаясь снова к Базарову, – вы, может быть, думаете, что ваше учение новость? Напрасно вы это воображаете. Материализм, который вы проповедуете, был уже не раз в ходу и всегда оказывался несостоятельным...

– Опять иностранное слово! – перебил Базаров. Он начинал злиться, и лицо его приняло какой-то медный и грубый цвет. – Во-первых, мы ничего не проповедуем; это не в наших привычках...

– Что же вы делаете?

– А вот что мы делаем. Прежде, в недавнее ещё время, мы говорили, что чиновники наши берут взятки, что у нас нет ни дорог, ни торговли, ни правильного суда...

– Ну да, да, вы обличители, – так, кажется, это называется. Со многими из ваших обличений и я соглашаюсь, но...

– А потом мы догадались, что болтать, всё только болтать о наших язвах не стоит труда, что это ведёт только к пошлости и доктринерству; мы увидели, что и умники наши, так называемые передовые люди и обличители, никуда не годятся, что мы занимаемся вздором, толкуем о каком-то искусстве, бессознательном творчестве, о парламентаризме, об адвокатуре и черт знает о чём, когда дело идёт о насущном хлебе, когда грубейшее суеверие нас душит, когда все наши акционерные общества лопаются единственно оттого, что оказывается недостаток в честных людях, когда самая свобода, о которой хлопочет правительство, едва ли пойдёт нам впрок, потому что мужик наш рад самого себя обокрасть, чтобы только напиться дурману в кабаке.

– Так, – перебил Павел Петрович, – так: вы во всем этом убедились и решились сами ни за что серьёзно не приниматься.

– И решились ни за что не приниматься, – угрюмо повторил Базаров.

Ему вдруг стало досадно на самого себя, зачем он так распространялся перед этим барином.

– А только ругаться?

– И ругаться.

– И это называется нигилизмом?

– И это называется нигилизмом, – повторил опять Базаров, на этот раз с особенною дерзостью.

Павел Петрович слегка прищурился.

– Так вот как! – промолвил он странно спокойным голосом. – Нигилизм всему горю помочь должен, и вы, вы наши из-

бавители и герои. Но за что же вы других-то, хоть бы тех же обличителей, честите? Не так же ли вы болтаете, как и все?

– Чем другим, а этим грехом не грешны, – произнес сквозь зубы Базаров.

– Так что ж? вы действуете, что ли? Собираетесь действовать?

Базаров ничего не отвечал. Павел Петрович так и дрогнул, но тотчас же овладел собою.

– Гм!... Действовать, ломать... продолжал он. – Но как же это ломать, не зная даже почему?

– Мы ломаем, потому что мы сила, – заметил Аркадий.

Павел Петрович посмотрел на своего племянника и усмехнулся.

– Да, сила – так и не дает отчета, – проговорил Аркадий и выпрямился.

– Несчастный! – возопил Павел Петрович; он решительно не был в состоянии крепиться долее, – хоть бы ты подумал, *что* в России ты поддерживаешь твою пошлою сентенцией! Нет, это может ангела из терпения вывести! Сила! И в диком калмыке и в монголе есть сила – да на что нам она? Нам дорогá цивилизация, да-с, да-с, милостивый государь; нам дóроги её плоды. И не говорите мне, что эти плоды ничтожны: последний пачкун, un barbouilleur, тапёр, которому дают пять копеек за вечер, и те полезнее вас, потому что они представители цивилизации, а не грубой монгольской силы! Вы воображаете себя передовыми людьми, а вам только в калмыцкой кибитке сидеть! Сила! Да вспомните, наконец, господа сильные, что вас всего четыре человека с половиною, а тех – миллионы, которые не позволят вам попирать ногами свои священнейшие верования, которые раздавят вас!

– Коли раздавят, туда и дорога, – промолвил Базаров. – Только бабушка ещё надвое сказала. Нас не так мало, как вы полагаете.

– Как? Вы не шутя думаете сладить, сладить с целым народом?

– От копеечной свечи, вы знаете, Москва сгорела, – ответил Базаров.

– Так, так. Сперва гордость почти сатанинская, потом глумление. Вот, вот чем увлекается молодежь, вот чему покоряются неопытные сердца мальчишек! Вот, поглядите, один из них рядом с вами сидит, ведь он чуть не молится на вас, полюбуйтесь. (Аркадий отворотился и нахмурился.) И эта зараза уже далеко распространилась. Мне сказывали, что в Риме наши художники в Ватикан ни ногой⁹. Рафаэля считают чуть не дураком, потому что это, мол, авторитет; а сами бессильны и бесплодны до гадости, а у самих фантазия дальше «Девушки у фонтана» не хватает, хоть ты что! И написана-то девушка прескверно. По-вашему, они молодцы, не правда ли?

– По-моему, – возразил Базаров, – Рафаэль гроша медного не стоит, да и они не лучше его.

– Bravo! bravo! Слушай, Аркадий... вот как должны современные молодые люди выражаться! И как, подумаешь, им не идти за вами! Прежде молодым людям приходилось учиться; не хотелось им прослыть за невежд, так они поневоле трудились. А теперь им стоит сказать: всё на свете вздор! – и дело в шляпе. Молодые люди обрадовались. И в самом деле, прежде они просто были болваны, а теперь они вдруг стали нигилисты.

– Вот и изменило вам хваленое чувство собственного достоинства, – флегматически заметил Базаров, между тем как Аркадий весь вспыхнул и засверкал глазами. – Спор наш зашёл слишком далеко... Кажется, лучше его прекратить. А я тогда буду готов согласиться с вами, – прибавил он вставая, – когда вы представите мне хоть одно постановление в современном нашем быту, в семейном или общественном, которое бы не вызывало полного и беспощадного отрицания.

– Я вам миллионы таких постановлений представлю, – воскликнул Павел Петрович, – миллионы! Да вот хоть община, например.

Холодная усмешка скривила губы Базарова.

– Ну, насчет общины, – промолвил он, – поговорите лучше с вашим братцем. Он теперь, кажется, изведal на деле,

⁹ Имеется в виду художественные музеи Ватикана с ценнейшими памятниками искусства.

что такое община, круговая порука, трезвость и тому подобные штучки.

– Семья, наконец, семья, так, как она существует у наших крестьян! – закричал Павел Петрович.

– И этот вопрос, я полагаю, лучше для вас же самих не разбирать в подробности. Вы, чай, слышали о снохачах¹⁰? Послушайте меня, Павел Петрович, дайте себе денька два сроку, сразу вы едва ли что-нибудь найдете. Переберите все наши условия да подумайте хорошенько над каждым, а мы пока с Аркадием будем...

– Надо всем глумиться, – подхватил Павел Петрович.

– Нет, лягушек резать. Пойдем, Аркадий; до свидания, господа.

Задания:

1. Сформулируйте тему и тезис возникшего спора. Выпишите (в два столбца) основные аргументы, которые приводят в защиту своего тезиса участники спора.

2. Охарактеризуйте сильные и слабые стороны спорящих. Есть ли в этом споре победитель? Почему вы так считаете?

3. Дайте речевой портрет: а) Павла Петровича; б) Базарова; в) Аркадия. Кто из этих персонажей вызывает у вас симпатию? Почему?

4. Какая часть диалога звучит наиболее актуально? Аргументируйте ваше мнение.

5. Расскажите, что произошло в имении помещика Николая Петровича Кирсанова. Чем для вас интересен (не интересен) этот отрывок?

6. Прочитайте часть диалога вслух, передавая атмосферу спора.

7. На основе ваших разговоров с родителями, преподавателями, разными людьми старшего поколения составьте небольшой диалог-рассуждение, имеющий форму спора по какой-либо теме. Этому диалогу должны предшествовать сформулированный вами тезис и антитезис. Например: «Нравственные

¹⁰ *Снохач* – свекор, незаконно живущий со снохой, т.е. женой сына.

принципы в жизни того поколения играли важную роль, а теперь все решают деньги» — «И тогда и теперь нужно говорить о конкретных людях, а не о поколении в целом».

Ф.М. ДОСТОЕВСКИЙ. БРАТЯ КАРАМАЗОВЫ

Разговор Алёши Карамазова с Колей Красоткиным, тринадцатилетним гимназистом.

– Я давно научился уважать в вас редкое существо, – пробормотал опять Коля, сбиваясь и путаясь. – Я слышал, вы мистик и были в монастыре. Я знаю, что вы мистик, но ... это меня не остановило. Прикосновение к действительности вас излечит... С натурами, как вы, не бывает иначе.

– Что вы называете мистиком? От чего излечит? – удивился немного Алёша.

– Ну там Бог и прочее.

– Как, да разве вы в Бога не веруете?

– Напротив я ничего не имею против Бога. Конечно, Бог есть только гипотеза... но... я признаю, что он нужен, для порядка... для мирового порядка и так далее... и если б его не было, то надо бы его выдумать, – прибавил Коля, начиная краснеть. Ему вдруг вообразилось, что Алёша сейчас подумает, что он хочет выставить свои познания и показать, какой он «большой». «А я вовсе не хочу выставлять пред ним мои познания», – с негодованием подумал Коля. И ему вдруг стало ужасно досадно.

– Я, признаюсь, терпеть не могу вступать во все эти препирания, – отрезал он, – можно ведь и не веруя в Бога любить человечество, как вы думаете? Вольтер же не веровал в Бога, а любил человечество? («Опять, опять!» – подумал он про себя).

– Вольтер в Бога верил, но, кажется, мало и, кажется, мало любил и человечество, – тихо, сдержанно и совершенно натурально произнес Алёша, как бы разговаривая с себе равным по летам или даже со старшим летами человеком. Колю именно поразила эта как бы неуверенность Алёши в своём мнении о

Вольтере и что он как будто именно ему, маленькому Коле, отдаёт этот вопрос на решение.

– А вы разве читали Вольтера? – заключил Алёша.

– Нет, не то чтобы читал... Я, впрочем, «Кандида» читал, в русском переводе... в старом, уродливом переводе, смешном... (Опять, опять!)

– И поняли?

– О да, всё... то есть... почему же вы думаете, что я бы не понял? Там, конечно, много сальностей... Я, конечно, в состоянии понять, что это роман философский и написан, чтобы провести идею... – запутался уже совсем Коля. – Я социалист, Карамазов, я неисправимый социалист, – вдруг оборвал он ни с того ни с сего.

– Социалист? – засмеялся Алёша, – да когда это вы успели? Ведь вам еще только тринадцать лет, кажется?

Колю скрючило.

– Во-первых, не тринадцать, а четырнадцать, через две недели четырнадцать, — так и вспыхнул он, – а во-вторых, совершенно не понимаю, к чему тут мои лета? Дело в том, каковы мои убеждения, а не который мне год, не правда ли?

– Когда вам будет больше лет, то вы сами увидите, какое значение имеет на убеждение возраст. Мне показалось тоже, что вы не свои слова говорите, – скромно и спокойно ответил Алёша, но Коля горячо его прервал.

– Помилуйте, вы хотите послушания и мистицизма. Согласитесь в том, что, например, христианская вера послужила лишь богатым и знатым, чтобы держать в рабстве низший класс, не правда ли?

– Ах, я знаю, где вы это прочли, и вас непременно кто-нибудь научил! – воскликнул Алёша.

– Помилуйте, зачем же непременно прочёл? И никто ровно не научил. Я и сам могу... И если хотите, я не против Христа. Это была вполне гуманная личность, и живи он в наше время, он бы прямо примкнул к революционерам и, может быть, играл бы видную роль... Это даже непременно.

– Ну где, ну где вы этого нахватались! С каким это дураком вы связались? – воскликнул Алёша.

– Помилуйте, правды не скроешь. Я, конечно, по одному случаю, часто говорю с господином Ракитиным, но... Это ещё старик Белинский тоже, говорят, говорил.

– Белинский? Не помню. Он этого нигде не написал.

– Если не написал, то, говорят, говорил. Я это слышал от одного..., впрочем, чёрт...

– А Белинского вы читали?

– Видите ли... нет... я не совсем читал, но... место о Татьяне, зачем она не пошла с Онегиным, я читал.

– Как не пошла с Онегиным? Да разве вы это уж... понимаете?

– Помилуйте, вы, кажется, принимаете меня за мальчика Смурова, – раздражительно ослабил Коля. – Впрочем, пожалуйста, не думайте, что я уж такой революционер. Я очень часто не согласен с господином Ракитиным. Если я о Татьяне, то я вовсе не за эмансипацию женщин. Я признаю, что женщина есть существо подчинённое и должна слушаться. *Les femmes tricotent*¹¹, как сказал Наполеон, – усмехнулся почему-то Коля, – и по крайней мере в этом совершенно разделяю убеждение этого псевдовеликого человека. Я тоже, например, считаю, что бежать в Америку из отечества – низость, хуже низости – глупость. Зачем в Америку, когда и у нас можно много принести пользы для человечества? Именно теперь. Целая масса плодотворной деятельности. Так я и отвечал.

– Как отвечали? Кому? Разве вас кто-нибудь уже приглашал в Америку?

– Признаюсь, меня подбивали, но я отверг. Это, разумеется, между нами, Карамазов, слышите, никому ни слова. Это я вам только. Я совсем не желаю попасть в лапки Третьего отделения и брать уроки у Цепного моста,

Будешь помнить здание
У Цепного моста!¹²

¹¹ *Дело женщины – вязанье* (франц.)

¹² Третье отделение собственной его императорского величества канцелярии в Петербурге, занимавшееся полицейским политическим сыском. В 1838 г. помещалось у Цепного моста (ныне мост Пестеля), Фонтанка, дом 16. Здание сохранилось в перестроенном виде. Часть стихотворения «Послание» («Из

Помните? Великолепно! Чему вы смеётесь? Уж не думаете ли вы, что я вам все наврал? («А что, если узнает, что у меня в отцовском шкафу всего только и есть один этот номер «Колокола»¹³, а больше я из этого ничего не читал?» – мельком, но с содроганием подумал Коля).

– Ох, нет, я не смеюсь и вовсе не думаю, что вы мне нагали. Вот то-то и есть, что этого не думаю, потому что все это, увы, сущая правда! Ну скажите, а Пушкина-то вы читали, «Онегина»-то... Вот вы сейчас говорили о Татьяне?

– Нет, ещё не читал, но хочу прочесть. Я без предрассудков, Карамазов. Я хочу выслушать и ту и другую сторону. Зачем вы спросили?

– Так.

– Скажите, Карамазов, вы ужасно меня презираете? – отрезал вдруг Коля и весь вытянулся пред Алёшей, как бы встав в позицию. – Сделайте одолжение, без обиняков.

– Презираю вас? – с удивлением посмотрел на него Алёша. – Да за что же? Мне только грустно, что прелестная натура, как ваша, ещё и не начавшая жить, уже извращена всем этим грубым вздором.

– Об моей натуре не заботьтесь, – не без самодовольства перебил Коля, – а что я мнителен, то это так. Глупо мнителен, грубо мнителен. Вы сейчас усмехнулись, мне и показалось, что вы как будто...

– Ах, я усмехнулся совсем другому. Видите, чему я усмехнулся: я недавно прочёл один отзыв одного заграничного немца, жившего в России, об нашей теперешней учащейся молодежи: «Покажите вы, – он пишет, – русскому школьнику карту звёздного неба, о которой он до тех пор не имел никакого понятия, и он завтра же возвратит вам эту карту исправленную». Никаких знаний и беззаветное самомнение – вот что хотел сказать немец про русского школьника.

Петербурга в Москву»), цитируемого Колей, было опубликовано в журнале «Полярная звезда» в 1861 г.

¹³ «Колокол» - газета А.И. Герцена и Н.П. Огарева, печатавшаяся в 1857 – 1867 гг. за границей и нелегально распространявшаяся в России.

– Ах, да ведь это совершенно верно! – захохотал вдруг Коля, – верниссимо, точь-в-точь! Bravo, немец! Однако ж чужна не рассмотрел и хорошей стороны, а, как вы думаете? Самомнение – это пусть, это от молодости, это исправится, если только надо, чтоб это исправилось, но зато и независимый дух, с самого чуть не детства, зато смелость мысли и убеждения, а не дух ихнего колбаснического раболепства пред авторитетами... Но всё-таки немец хорошо сказал! Bravo, немец! <...>

Задания:

1. Сформулируйте тему разговора, тезис и антитезис разногласий героев. Можно ли назвать эту беседу образцом спора? Аргументируйте ваш ответ.
2. Охарактеризуйте сильные и слабые стороны собеседников. Назовите наиболее характерные их черты, проявившиеся в этой беседе.
3. Прочитайте два последних абзаца: проанализируйте речевое поведение героев. Зачем Алёша использовал в разговоре отзыв немца о молодежи? Какова реакция Коли? Объясните, почему он так реагировал.
4. Подготовьтесь к чтению текста вслух: а) один студент читает страницу текста; другие указывают на недостатки, отмечают достоинства; б) текст (часть текста) читается по ролям тремя студентами; другие дают оценку их чтению.
5. Подготовьте небольшой диалог, в котором должны быть отражены следующие темы:
 - 1) тактичность в споре,
 - 2) необходимость знания предмета спора,
 - 3) этика спора,
 - 4) искусство ведения спора.

Вы составляете 5 – 7 вопросов, на которые, заранее подготовившись, должен ответить другой студент; от него вы получаете его вопросы и готовитесь к ответу на них. Затем вы договариваетесь о последовательности логически связанных вопросов-ответов в вашем диалоге и выступаете на занятии, не используя ваши записи.

А.П. ЧЕХОВ. УЧИТЕЛЬ СЛОВЕСНОСТИ

Варя Шелестова, 23 лет, дочь помещика. Она считала себя самой умной и образованной среди домашних, «держала себя солидно, строго, как это и подобало старшей дочери, занявшей в доме место покойной матери»; Сергей Васильевич Никитин, 26 лет, преподаватель гимназии. В доме Шелестовых гости.

<...> Всякий разговор, даже о погоде, она (Варя) непременно сводила на спор. У неё была какая-то страсть – ловить всех на слове, уличать в противоречии, придираиться к фразе. Вы начинаете говорить с ней о чём-нибудь, а она уже пристально смотрит вам в лицо и вдруг перебивает: «Позвольте, позвольте, Петров, третьего дня вы говорили совсем противоположное!»

Или же она насмешливо улыбается и говорит: «Однако, я замечаю, вы начинаете проповедовать принципы Третьего отделения. Поздравляю вас».

Если вы сострили или сказали каламбур, тотчас же вы слышите её голос: «Это старо!» или: «Это плоско!» Если же острит офицер, то она делает презрительную гримасу и говорит: «Арррмейская острота!» <...>

Теперь за чаем спор начался с того, что Никитин заговорил о гимназических экзаменах.

– Позвольте, Сергей Васильевич, – перебила его Варя. – Вот вы говорите, что ученикам трудно. А кто виноват, позвольте вас спросить? Например, вы задали ученикам VIII класса сочинение на тему: «Пушкин как психолог». Во-первых, нельзя задавать таких трудных тем, а во-вторых, какой же Пушкин психолог? Ну, Щедрин, или положим, Достоевский – другое дело, а Пушкин великий поэт и больше ничего.

– Щедрин сам по себе, а Пушкин сам по себе, – угрюмо ответил Никитин.

– Я знаю, у вас в гимназии не признают Щедрина, но не в этом дело. Вы скажите мне, какой же Пушкин психолог?

– А то разве не психолог? Извольте, я приведу вам примеры.

И Никитин продекламировал несколько мест из «Онегина», потом из «Бориса Годунова».

– Никакой не вижу тут психологии, – вздохнула Варя. – Психологом называется тот, кто описывает изгибы человеческой души, а это прекрасные стихи и больше ничего.

– Я знаю, какой вам нужно психологии! – обиделся Никитин. – Вам нужно, чтобы кто-нибудь пилил мне тупой пилою палец и чтобы я орал во все горло, – это, по-вашему, психология.

– Плоско! Однако, вы всё-таки не доказали мне: почему же Пушкин психолог?

Когда Никитину приходилось оспаривать то, что казалось ему рутинной, узойю или чем-нибудь вроде этого, то обыкновенно он вскакивал с места, хватал себя обеими руками за голову и начинал со стоном бегать из угла в угол. И теперь то же самое: он вскочил, схватил себя за голову и со стоном прошелся вокруг стола, потом сел поодаль.

За него вступились офицеры. Штабс-капитан Полянский стал уверять Варю, что Пушкин в самом деле психолог, и в доказательство привёл два стиха из Лермонтова; поручик Гернет сказал, что если бы Пушкин не был психологом, то ему не поставили бы в Москве памятника.

<... Но пришли гости-барышни, и спор прекратился сам собой. <...>

Задания:

1. Прочитайте текст про себя; сформулируйте тему разговора, тезис и антитезис спора.
2. Какие доводы в защиту своего тезиса приводит Никитин и поддерживающие его офицеры? Убедительны ли они? Почему?
3. Как ведет себя Варя, вступая в спор? Можно ли сказать, что эффективным способом опровергнуть тезис Никитина является ее критика доводов оппонента?
4. Проанализируйте ту часть текста, в которой говорится о возникновении спора и где Варя выдвигает свой антитезис. Какие

ее утверждения можно подвергнуть критике? Придумайте свою реплику в ответ.

5. Охарактеризуйте поведение учителя и его «умение» спорить. Можно ли назвать победителя в этом споре? Аргументируйте свой ответ.

6. Подготовьтесь к чтению вслух: а) один студент читает страницу текста; другие указывают на недостатки, отмечают достоинства; б) текст (часть текста) читается по ролям тремя студентами; другие дают оценку их чтению.

7. Составьте небольшой диалог (5 – 7 реплик каждого участника): «спор Вари и Никитина», в котором оба спорящих выдвигают более убедительные аргументы, чем те, которые содержатся в рассказе Чехова. Поверхностный спор, описанный писателем, сделайте более серьезным и глубоким.

В. ШУКШИН. СРЕЗАЛ

К старухе Агафье Журавлёвой приехал проведать, отдохнуть сын Константин Иванович, с женой и дочерью.

Деревня Новая – небольшая, и когда Константин Иванович подкатил на такси, сразу вся деревня узнала: к Агафье приехал сын с семьей, средний, Костя, учёный.

К вечеру стали известны подробности: он сам – кандидат наук, жена тоже кандидат, дочь школьница, Агафье привезли электрический самовар, цветастый халат и деревянные ложки.

Вечером у Глеба Капустина на крыльце собрались мужики. Ждали хозяина.

Про Глеба Капустина надо рассказать, чтобы понять, почему у него на крыльце собрались мужики и чего они ждали.

Глеб Капустин, толстогубый, белообрый мужик лет сорока, деревенский краснобай, начитанный и ехидный. Как-то так получилось, что из деревни Новой, хоть она небольшая, много вышло знатных людей: один полковник, два летчика, врач, корреспондент... И вот теперь Журавлёв – кандидат. И как-то так повелось, что знатные приезжали в деревню на побывку, когда к знатному земляку в избу набивался вечером

народ – слушали какие-то дивные истории или сами рассказывали про себя, если земляк интересовался, — тогда-то Глеб Капустин приходил и срезал гостя. Многие этим были недовольны, но некоторые мужики ждали, когда Глеб Капустин прижжёт и срежет знатного. Даже не то, что ждали, а шли раньше к Глебу, а потом уж вместе – к гостю. Прямо как на спектакль ходили. В прошлом году Глеб срезал полковника. Заговорили о войне 1812 года... Выяснилось, что полковник не знает, кто велел поджечь Москву. Точнее, он сказал, что какой-то граф, но фамилии перепутал, назвал – Распутин. Глеб коршуном взмыл над полковником... И срезал. Пока бегали к учительнице домой – узнать фамилию графа, - Глеб сидел красный в ожидании решающей минуты и только повторял: «Спокойствие, спокойствие, товарищ полковник, мы же не в Филях, верно?» Глеб остался победителем; полковник очень расстроился, бил себя кулаком по голове и недоумевал.

Долго потом говорили в деревне про Глеба, вспоминали, как он повторял: «Спокойствие, спокойствие, товарищ полковник, мы же не в Филях». Старики интересовались – почему он так говорил: «Мы же не в Филях».

Глеб посмеивался и как-то мстительно шурил глаза. Все матери знатных людей в деревне не любили Глеба. Опасались. И вот теперь приехал кандидат Журавлёв...

Глеб пришёл с работы (он работал на пилораме), умылся, переоделся... Ужинать не стал. Вышел к мужикам на крыльцо.

Закурили... Малость поговорили о том, о сём – нарочно не о Журавлёве. Потом Глеб раза два посмотрел в сторону избы бабки Агафьи Журавлёвой. Спросил:

– Гости к бабке Агафье приехали?

– Кандидаты!

– Кандидаты? – удивленно протянул Глеб. – О-о! Голой рукой не возьмёшь.

Мужики посмеялись: мол, кто не возьмёт, а кто может и взять. И посматривали с нетерпением на Глеба.

– Ну, пошли попроведаем кандидатов, – предложил Глеб.

Глеб шел несколько впереди остальных, руки в карманах, щурился на избу бабки Агафьи. Получалось, со стороны, что мужики ведут Глеба. Так ведут опытного кулачного бойца, когда становится известно, что на враждебной улице объявился силач.

– В какой области кандидаты? – дорогой спросил Глеб.

– По какой специальности? А черт его знает.... Сказывают – кандидаты. И он, и жена...

– Есть кандидаты технических наук, есть – общеобразовательные, эти, в основном, трепологией занимаются.

– Костя, вообще-то, в математике рубил хорошо, – вспомнил кто-то, кто учился с Костей в школе. – Пятерошник был.

Глеб был родом из соседней деревни и здешних людей знал мало.

– Посмотрим, посмотрим, – неопределённо пообещал Глеб. – Кандидатов сейчас – как нерезаных собак.

На такси приехал...

– Ну, марку-то надо поддержать! – усмехнулся Глеб. – Пишется Ливерпуль, а читается – Манчестер. Мы все учились понемногу!...

Константин Иванович встретил гостей радушно, захлопотал насчёт стола... Гости скромно подождали, пока бабка Агафья накрыла стол, поговорили с кандидатом, вспоминали, как в детстве они вместе...

– Ох, детство, детство! – с грустинкой воскликнул кандидат. – Ну, садитесь за стол, друзья, – радушно пригласил он.

Все сели за стол. Глеб пока помалкивал, но – видно было – подбирался к пряжку. Он поддакнул тоже насчет детства, а сам оценивающе взглядывал на кандидата – примеривался.

За столом разговор пошел дружнее, стали уж вроде и забывать про Глеба... И тут он пошел в атаку на кандидата.

– В какой области выявляете себя? – спросил он.

– Где работаю, что ли?

– Да.

– На филфаке.

– Философия?

- Не совсем...
- Необходимая вещь. – Глебу нужно было, чтоб была – философия. Он оживился. – Ну, и как насчёт первичности?
- Какой первичности? – не понял кандидат. И внимательно посмотрел на Глеба.
- Первичности духа и материи. – Глеб бросил перчатку. Кандидат поднял перчатку.
- Как всегда, – сказал он с улыбкой. – Материя первична...
- А дух?
- А дух? – вторичен. А что?
- Это входит в минимум? Вы извините, мы тут.... Далеко от общественных центров, поговорить хочется, но не особенно-то разбежишься – не с кем. Как сейчас философия определяет понятие невесомости?
- Как всегда определяла. Почему – сейчас?
- Но явление-то открыто недавно, поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определит так, стратегическая философия – совершенно иначе...
- Да нет такой философии – стратегической! – усмехнулся кандидат.
- Допустим, но есть диалектика природы – при общем внимании продолжал Глеб. – А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?
- Кандидат расхохотался. Но смеялся он один... И почувствовал неловкость. Позвал жену:
- Валя, иди, у нас тут... какой-то странный разговор!
- Валя подошла к столу. Константин Иванович чувствовал неловкость, потому что мужики смотрели на него и ждали, как он ответит на вопрос.
- Давайте установим, – серьёзно заговорил кандидат, – о чем мы говорим? Каков предмет нашей беседы?
- Хорошо. Второй вопрос: как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдельных районах Севера?

Кандидаты засмеялись. Глеб терпеливо ждал, когда кандидаты отсмеются.

– Можно, конечно, сделать вид, что такой проблемы нету. Я с удовольствием тоже посмеюсь вместе с вами... Глеб иронично улыбнулся. – Но от этого проблема как таковая не перестанет существовать. Верно?

– Вы серьёзно всё это? – удивленно спросила Валя.

– С вашего позволения. – Глеб привстал и сдержанно поклонился. – Вопрос, конечно, не глобальный, но с точки зрения нашего брата – было бы интересно узнать...

– Да какой вопрос-то?! – нетерпеливо воскликнул кандидат.

– Твоё отношение к проблеме шаманизма. – Валя невольно засмеялась. Но спохватилась и сказала Глебу. – Извините, пожалуйста.

– Ничего, – сказал Глеб. – Я понимаю, что, может, не по специальности задал вопрос.

– Да нет такой проблемы! – сплеча рубанул кандидат.

Теперь засмеялся Глеб. И подытожил:

– Ну, на нет и суда нет! Баба с возу – коню легче, — добавил Глеб. – Проблемы нету, а эти... – Глеб показал руками что-то замысловатое, – танцуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании... – Глеб повторил: При желании – их как бы нету. Потому, что если... Хорошо! Еще один вопрос: как вы относитесь к тому, что Луна – тоже дело рук разума! Вот высказано учеными предположение, что Луна лежит на искусственной орбите, допускается, что внутри живут разумные существа.

Кандидат пристально, изучающе смотрел на Глеба.

– Где ваши расчёты естественных траекторий? Куда вообще вся космическая наука может быть приложена?

Мужики внимательно слушали Глеба.

– Допускаю мысль, что человечество всё чаще будет посещать нашу, так сказать, соседку по космосу, можно допустить также, что в один прекрасный момент разумные существа не выдержат и вылезут к нам навстречу. Готовы мы, чтобы понять друг друга?

– Вы кого спрашиваете?

– Вас, мыслителей...

– А вы готовы?

– Мы – не мыслители, у нас зарплата не та. Но если вам это интересно, могу поделиться, в каком направлении мы, провинциалы, думаем. Допустим, на поверхность Луны вылезло разумное существо... Что прикажете делать? Лаять по-собачьи? Петухом петь?

Мужики засмеялись. И опять внимательно уставились на Глеба.

– Но нам тем не менее надо понять друг друга. Верно? Как? – Глеб сделал паузу, помолчал вопросительно. – Я предлагаю: начертить на песке схему нашей солнечной системы и показать ему, что я – с Земли, мол. Что, несмотря на то, что я в скафандре, у меня тоже есть голова и я тоже разумное существо. В подтверждение этого можно показать ему на схеме – откуда он: показать на Луну, потом на него. Логично? Мы, таким образом, выяснили, что мы – соседи. Но не больше того! Дальше требуется объяснить, по каким законам я развивался, прежде чем стал такой, какой есть на данном этапе...

– Так, так... – Кандидат многозначительно посмотрел на жену.

И зря, потому что его взгляд был перехвачен, Глеб взмыл ввысь... Всякий раз в разговорах со знатными людьми деревни наступал вот такой момент – когда Глеб взмывал вверх. Он, наверно, всегда ждал такого момента, радовался ему.

– Приглашаете жену посмеяться? – спросил Глеб. Спросил внешне спокойно, но внутри у него всё вздрагивало. – Хорошее дело... Только, может быть, мы сперва научимся хотя бы газеты читать? А? Как думаете? Говорят, кандидатам это тоже не мешает...

– Послушайте!...

– Да мы уж послушали! Имели, так сказать, удовольствие. Поэтому позвольте вам заметить, товарищ кандидат, что кандидатство – это ведь не костюм, который купил – раз и навсегда. Но даже костюм и то надо иногда чистить. А кандидатство, если уж мы договорились, что это не костюм, тем более надо... поддерживать. – Глеб говорил негромко, назидательно,

без передышки, – его несло. На кандидата было неловко смотреть: он явно растерялся, смотрел то на жену, то на Глеба, то на мужиков... Мужики старались не смотреть на него. – Нас, конечно, можно тут удивить: подкатить к дому на такси, вытащить из багажника пять чемоданов....

– Но вы забываете, что поток информации сейчас распространяется везде равномерно. Я хочу сказать, что здесь можно удивить наоборот. Так тоже бывает. Можно понадеяться, что тут кандидатов в глаза не видели, а их тут видели – и кандидатов, и профессоров, и полковников. И сохранили о них приятные воспоминания, потому что это, как правило, люди очень простые. Так что мой вам совет, товарищ кандидат: почаще спускайтесь на землю. Ей-богу, в этом есть разумное начало. Да и не так рискованно: падать будет не так больно

– Это называется «покатил бочку», – сказал кандидат. – Ты что, с цепи сорвался? В чем, собственно...

– Не знаю, не знаю, – торопливо перебил его Глеб, – не знаю. Как это называется – я в лагере не сидел. В свои лезете? Тут, – оглядел Глеб мужиков, – тоже никто не сидел – не поймут. А вот жена ваша сделала удивленные глаза на вас... А там дочка услышит. Услышит и «покатит бочку» в Москве на кого-нибудь. Так что этот жаргон может... плохо кончиться, товарищ кандидат. Не все средства хороши, уверяю вас, не все. Вы же, когда сдавали кандидатский минимум, вы же не «катали бочку» на профессора. Верно? – Глеб встал. – «И одеяло на себя не тянули». И «по фене не ботали». Потому что профессоров надо уважать: от них судьба зависит, а от нас судьба не зависит, с нами можно «по фене ботать». Так? Напрасно. Мы тут тоже немножко... «микитим». И газеты тоже читаем, и книги, случается, почитываем... И телевизор тоже смотрим. И, представьте себе, не приходим в бурный восторг ни от КВНа, ни от «кабачка тринадцать стульев». Спросите: почему? Потому что там – та же самодеятельность. И юмора – на пятерых Чаплиных. Скромнее надо.

– Типичный демагог-кляузник! – возмущённо сказал кандидат, обращаясь к жене. – Весь набор фраз, все приёмы и ухватки...

– Не попали. За всю свою жизнь ни одной анонимки или кляузы ни на кого не написал. – Глеб посмотрел на мужиков: мужики знали, что это – правда. – Не то, товарищ кандидат. Хотите, объясню, в чем моя особенность?

– Ну-ну...

– Люблю по носу щёлкнуть – не задирайся выше ватерлинии! Скромней, скромней надо, дорогие товарищи...

– Да в чём же вы увидели нашу нескромность? – не вытерпела Валя. – В чём она выразилась-то?!

– А вот когда одни останетесь, подумайте хорошенько. Подумайте и поймёте. Можно ведь сто раз повторить слово «мёд», но от этого во рту не станет сладко. Чтобы понять это, не надо кандидатский минимум сдавать. Верно? Можно сотни раз писать в разных статьях слово «народ», но знаний от этого не прибавится. И ближе к этому самому народу вы не станете. Так что когда уж выезжаете в этот самый народ, то будьте немного собранней. Подготовленней, что ли. А то легко можно в дураках очутиться. До свидания. Приятно провести отпуск... среди народа. Глеб победно усмехнулся и вышел из избы. Он всегда так уходил.

Он не слышал, как потом мужики, расходясь, говорили:

– Оттянул он его!... Дошлый, собака. Откуда он про Луну-то всё знает?

– Срезал.

– Срезал... Откуда всё берётся!

И мужики изумлённо качали головами.

– Дошлый, собака. Причесал Константина Иваныча... Как миленького причесал! А эта-то, Валя-то, даже рта не открыла.

– А что тут скажешь? Тут ничего не скажешь. Он, Костя-то, мог, конечно, сказать... А тот ему на одно слово – пять.

В голосе мужиков слышалось даже как бы сочувствие. Глеб же их по-прежнему неизменно удивлял. Восхищал даже. Хоть любви, положим, не было. Нет, любви не было. Глеб – жесток, а жестокость никто, никогда, нигде не любил ещё.

Завтра Глеб Капустин, придя на работу, между прочим с ухмылкой спросит мужиков:

- Ну, как там кандидат-то?
- Срезал ты его, – скажут Глебу.
- Ничего, великодушно заметит Глеб. – Это полезно.

Пусть подумает на досуге. А то слишком много берут на себя.

Задания:

1. Прочитайте рассказ; расскажите, что вы узнали о Глебе Капустине?
2. Почему «кандидатам» так и не удалось «поставить его на место»?
3. Какие вопросы задавал Глеб, и каким образом они связаны между собой? С какой целью он это делал?
4. Как воспринимались вопросы Глеба и все его высказывания:
а) Константином Ивановичем и его женой?; б) мужиками?;
в) каково в целом отношение тех и других к Глебу?
5. В чём заключается основная идея рассказа? Над чем должен задуматься читатель?
6. Какие поучительные выводы можно сделать из этого псевдоспора? Встречались ли вам подобные любители «поспорить», а точнее «показать себя»? Как можно их «срезать»?
7. Предложите две – три темы для обсуждения, которые представляют для вас интерес. Сформулируйте тезис и антитезис предстоящего спора.

ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

Тест «МЕРА ВАШЕЙ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ»

«Коммуникабельность» и «общительность» часто понимаются как очень близкие понятия, однако если первое толкуется как «способность легко и быстро устанавливать контакты между людьми», то второе включает в себя и активное речевое поведение как характеристику личности.

Отвечая на поставленные вопросы, ставьте баллы: за каждое «да» – 2 балла, «иногда» – 1 балл, «нет» – ничего. Внимательно читайте вопросы, прислушиваясь к себе.

1. У вас в скором времени деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи её ожидание?
2. Откладываете ли посещение врача до того времени, пока совсем не станет плохо?
3. Вызывает ли у вас недовольство поручение выступать с докладом на каком-нибудь совещании?
4. Вам предлагают поехать в командировку в город, где вы никогда не были. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать командировки?
5. Любите ли вы делиться с кем-то своими опасениями?
6. Раздражаетесь ли, когда незнакомый человек обращается к вам с просьбой?
7. Верите ли, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно найти общий язык?
8. Постыдитесь ли напомнить знакомому, что он забыл вернуть одолженный «червонец»?
9. В ресторане или столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Вы промолчите и лишь раздражённо отодвинете тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не заведёте с ним разговор, а если он заговорит первым, то будете скучать, не так ли?

11. Вы ужасаетесь любой длинной очереди – в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра... Вы скорее откажетесь от своего намерения, чем встанете в хвост очереди?
12. Бойтесь ли принимать участие в комиссии, которая должна найти виновного в какой-то конфликтной ситуации?
13. У вас есть собственные, индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мыслей на этот счет вы не принимаете. Это так?
14. Услышав где-то в кулуарах явно ошибочное суждение, касающееся хорошо известно вам вопроса, вы промолчите и не будете отстаивать собственную позицию?
15. Раздражает ли вас просьба помочь кому-нибудь разобраться в определённой проблеме?
16. Охотно ли вы излагаете свою точку зрения в письменной форме, отдавая ей предпочтение перед устной?

Расшифровка

30-32 – вы явно некоммуникабельны, и это беда, от которой вы страдаете;

25-29 – вы углублены в себя, неразговорчивы, отдаете предпочтение одиночеству, поэтому у вас мало друзей;

19-24 – вам нравится общаться, в незнакомой ситуации вы чувствуете себя довольно хорошо, иногда в ваших словах заметен немотивированный сарказм, но от этого недостатка легко избавиться;

14-18 – ваша коммуникабельность в норме, новые дела вы начинаете без неприятных переживаний, хотя, наверное, не любите шумных компаний, многословие вас раздражает;

6-13 – вполне вероятно, вы «свой парень», везде чувствуете себя в своей тарелке, охотно высказываете собственные суждения по любому поводу, даже если имеете о предмете разговора недостаточно знаний, беретесь за всякое дело, хотя не всегда можете успешно его завершить;

5 и менее – вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые вас не касаются, обидчивы, необъективны, людям с вами приходится тяжело.

Тест «УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СЛУШАТЬ?»

Понятие «коммуникативные умения» предполагает также умение установить дружескую атмосферу, понять проблемы собеседника. Ответы на вопросы теста оцениваются следующим образом: «почти всегда» – 2 балла, «в большинстве случаев» – 4 балла, «иногда» – 6 баллов, «редко» – 8 баллов, «почти никогда» – 10 баллов.

1. Стараетесь ли вы «свернуть беседу» в тех случаях, когда тема (или собеседник) вам не интересны?

2. Раздражает ли вас манеры партнёра по общению?

3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость и грубость?

4. Избегаете ли вступать в разговор с неизвестным или малознакомым человеком?

5. Часто ли перебиваете говорящего?

6. Делаете ли вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?

7. Меняете ли голос, тон, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?

8. Меняете ли тему разговора, если собеседник коснулся неприятной для вас темы?

9. Поправляете ли человека, если в его речи встречаются неправильно произнесённые слова, названия, вульгаризмы?

10. Бывал ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем говорите?

Оценка результатов: Чем больше баллов, тем в большей степени у вас развито умение слушать.

Если набрано более 62 баллов, то умение слушать – выше «среднего уровня». Обычно средний балл слушателей – 55. Если сумма ниже, то вам стоит последить за собой при разговоре.

Тест «РЕЧЕВЫЕ БАРЬЕРЫ ПРИ ОБЩЕНИИ»

Для того чтобы оценить, насколько актуальны для вас речевые барьеры общения, насколько вы умеете «подать информацию», предлагаем ответить на вопросы, составленные американским психологом В. Маклини.

1. Когда вы сами говорите, внимательно ли вы следите за тем, чтобы слушатели правильно вас поняли?
2. Подбираете ли вы слова, соответствующие уровню подготовки слушателей?
3. Обдумываете ли вы указания, прежде чем их высказать?
4. Отдаёте ли вы распоряжения в достаточно краткой форме?
5. Если подчинённый не задаёт вопросов после того, как вы высказали новую мысль, считаете ли вы, что он её понял?
6. Ясно ли вы выражаетесь?
7. Увязываете ли вы свои мысли, прежде чем их высказать, чтобы не говорить бессвязно?
8. Поощряете ли вы вопросы?
9. Предполагаете ли вы, что знаете мысли окружающих?
10. Различаете ли вы факты и мнения?
11. Усиливаете ли вы конфронтацию, противореча аргументам собеседника?
12. Стараетесь ли вы, чтобы ваши подчинённые (собеседники) во всем соглашались с вами?
13. Используете ли вы профессиональный жаргон, непонятный слушателям?
14. Говорите ли вы ясно, точно и вежливо?

15. Следите ли вы за тем, какое впечатление производят ваши слова на слушателя, внимателен ли он?
16. Делаете ли вы преднамеренные паузы в своей речи для того, чтобы собраться с мыслями, обратить внимание на слушателей?

Если вы не задумываясь ответили «ДА» на все вопросы, кроме **5, 9 и 13**, то можно считать, что вам присуще умение ясно и кратко излагать свои мысли.

Задания:

1. «Человеку даны два уха и один язык для того, чтобы...» – закончите эту мысль. Почему вы так думаете?
2. Наблюдая за ходом разговора, определите, какие виды слушания используют ваши партнеры? Каких стратегий придерживаетесь вы сами?
3. Какие «фильтры восприятия» вы замечаете у своих собеседников? У себя? Как уменьшить их негативную роль?

Тест «НАСКОЛЬКО ВЫ В СЕБЕ УВЕРЕНЫ?»

Отношения с окружающими зависят от отношения человека с самим собой. От того, насколько удовлетворяет личность ее собственный внутренний мир и его внешние проявления, зависит то, насколько человек в себе уверен.

На отдельном листе запишите буквы, отвечающие вашей реакции на предложенные ситуации.

1. Вы узнали, что ваш хороший приятель говорил о вас плохо. Как поступите?
 - а) поищите удобного случая выяснить отношения;
 - б) порвете с ним связь и будете избегать встреч.

2. Пытаетесь войти в трамвай или в автобус, но вас грубо толкают:
- а) громко протестуете;
 - б) молча пытаетесь протолкнуться дальше;
 - е) ждёте, пока все войдут, и тогда, по возможности, заходите сами.
3. Во время спора замечаете, что собеседник имеет точку зрения, отличающуюся от вашей:
- б) не говорите своего мнения, поскольку считаете, что не сможете его убедить;
 - д) защищаете свои убеждения, стараетесь убедить и других.
4. Вы опоздали на совещание и замечаете, что все места заняты, кроме одного стула в первом ряду:
- б) стоите в глубине помещения и ругаете себя за опоздание;
 - е) прежде чем занять место, внимательно оглядываетесь вокруг, ищете другой стул;
 - д) смело шагаете к свободному стулу.
5. Не кажется ли вам, что иногда вы просите прощения чаще, чем нужно?
- е) да;
 - д) нет.
6. Трудно ли вам вступать в разговор с незнакомыми людьми?
- е) да;
 - д) нет.
7. В магазине самообслуживания вы не нашли необходимого товара. Вам неудобно выходить с пустыми руками?
- б) да;
 - а) нет.
8. В вашем коллективе собирают деньги на какие-нибудь гуманные цели:

- а) ждёте, что вас попросят, а после этого все-таки вносите деньги;
- в) сразу же даёте сколько нужно;
- г) вам неприятно, что вас просят о таких вещах.

9. От вас требуют услуги, которая может принести вам неприятности. Легко ли вам отказаться от ее исполнения?

- в) да;
- б) нет.

10. У вас есть возможность пообщаться с известным человеком:

- д) используете эту возможность;
- е) не используете.

11. Была возможность повысить вас в должности, но вас забыли:

- а) требуете объяснений;
- г) молчите, чтобы не иметь неприятностей.

12. Ваш ребенок принёс незаслуженно низкую оценку:

- б) решение учителя не опротестовываете, поскольку считаете, что он – лицо более компетентное;
- е) встречаетесь с учителем и спорите по поводу этой оценки.

Подведение итогов:

За каждый ответ «а» насчитывается 3 балла, «б» – 0, «в» – 5, «г» – 2, «д» – 4, «е» – 1. Подсчитайте сумму.

Менее 18 баллов – уверенность в себе чрезвычайно низка;

18-21 – очень низкая;

22-25 – низкая;

26-29 – скорее низкая, чем высокая;

30-33 – скорее высокая, чем низкая;

38-41 – очень высокая;

более 41 – вы необычайно уверены в себе.

Тест «СТРАТЕГИЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ»

Инструкция: в каждом пункте помещены два высказывания, обозначенные буквами А и Б. Из каждой пары суждений выберите то, которое больше соответствует типичному для Вас поведению в конфликтной ситуации.

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять ответственность на себя в решении спорного вопроса.
Б. Чем обсуждать то, в чём мы расходимся, я предпочитаю обратить внимание на то, в чём мы согласны.
2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Я пытаюсь уладить дело с учётом всех интересов другого человека и моих собственных.
3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я больше стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого человека.
Б. Я стараюсь сделать всё необходимое, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. А. Я пытаюсь избежать неприятностей для себя.
Б. Я стараюсь добиться своего.
7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
Б. Я считаю возможным в чём-то уступить, чтобы добиться своего.
8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Первым делом я стараюсь определить то, в чём состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
9. А. Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. А. Я твёрдо стремлюсь достичь своего.

- Б. Я стараюсь найти компромиссное решение.
11. А. Первым делом я стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
12. А. Я зачастую избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Я даю возможность другому в чём-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я настаиваю на том, чтобы всё было сделано по-моему.
14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
15. А. Я больше стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать бесполезной напряженности.
16. А. Я стараюсь не задеть чувств моего партнера.
Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции
17. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать всё необходимое, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. А. Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. Я даю возможность другому остаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне.
19. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чём состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я пытаюсь найти лучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. А. Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
Б. Я отстаиваю свои желания.
23. А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворять желания каждого из нас.
Б. Иногда я предоставляю другим возможность взять ответственность на себя за решение спорного вопроса.
24. А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
Б. Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. А. Я предлагаю среднюю позицию
Б. Я, как правило, озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
27. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
30. А. Я стараюсь не задеть чувств моего партнера.
Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Ключ к тесту

НОМЕР ВО-ПРОСА	1	2	3	4	5
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А
СУММА					

Построение двух графиков (исходное распределение 30 баллов и результаты теста)

12	12	12	12	12
11	11	11	11	11
10	10	10	10	10
9	9	9	9	9
8	8	8	8	8
7	7	7	7	7
6	6	6	6	6
5	5	5	5	5
4	4	4	4	4
3	3	3	3	3
2	2	2	2	2
1	1	1	1	1
Соперничество	Сотрудничество	компромисс	Избегание	Приспособление

К. Томас считает, что при **избегании** конфликта ни одна из сторон не достигает успеха; при таких формах поведения, как **конкуренция, приспособление и компромисс**, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на уступки. И только в ситуации **сотрудничества** обе стороны оказываются в выигрыше.

Если же конфликтная ситуация воспринимается негативно и чревата срывами, стоит подумать над тем, как из неё выйти, чтобы гармонизировать дальнейшее общение и деловое сотрудничество. Одним из способов выхода из ситуации, описываемой как конфликт, может быть применение соответствующего алгоритма.

Алгоритм как чёткая последовательность действий помогает экономить время и силы при выполнении какой-либо работы. Выход из конфликта требует осознания произошедшего и грамотного поведения, тем более, что у каждого из участников «истории» есть своя версия случившегося и «своя правда».

Тест «ОЦЕНКА САМОКОНТРОЛЯ В ОБЩЕНИИ» (по Мариону Снайдеру)

С помощью этого теста вы можете определить свой уровень контроля при общении с другими людьми. Внимательно прочитайте предложения, описывающие реакции на некоторые ситуации. Каждое из них оцените как верное (обозначьте буквой В) или неверное (буквой Н).

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбна с людьми, которых я не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Оценка результатов

По 1 баллу начисляется за ответ «Н» на 1, 5, 7 вопросы и за ответ «В» на все остальные.

Подсчитайте сумму баллов.

0-3 балла показывают низкий коммуникативный контроль, то есть ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным меняться в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему раскрытию в общении, отчего некоторые считают вас «неудобным» по причине вашей прямолинейности.

4-6 баллов говорят о среднем коммуникативном контроле. Вы искренны, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях. Однако считаетесь в своём поведении с окружающими людьми.

7-10 баллов указывают на высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и можете предвидеть впечатление, которое производите на окружающих.

Тест «**ВЫ ИЩЕТЕ РАБОТУ?**»

Насколько Вам знакомы правила этикета для тех, кто хочет найти хорошую работу? Попробуйте проверить себя при помощи короткого теста.

	пра- вильно	непра- вильно
1. Во время собеседования или встречи с работодателем вы должны встать, только если в комнату входит женщина. Если входит мужчина, вставать не нужно.		
2. На деловой встрече, получая от кого-нибудь визитную карточку, нужно внимательно прочитать, что на ней написано, и уже потом положить ее в карман или портфель.		
3. Нужно отключать мобильный телефон или пейджер перед началом интервью или деловой встречи.		

4. Во время обеда напитки всегда находятся справа, а тарелочка для хлеба – слева.		
5. Если вы приехали на интервью на машине и заплатили за парковку, вы можете включить стоимость парковки в сумму компенсации, выплачиваемой фирмой.		
6. После собеседования, независимо от того, было оно успешным или нет, нужно послать письмо с выражением благодарности.		
7. Представляясь на интервью, вы должны назвать свое имя и ждать, когда собеседник сам попросит дополнительную информацию о вас.		
8. Если вы приглашены на собеседование в фирму в дни, когда ее сотрудники могут одеться менее формально («неформальные дни»), лучше будет, если и ваша одежда будет менее формальной.		
9. если собеседование проходит в кафе или ресторане, вы можете заказать себе коктейль или вино, если это делают все присутствующие.		
10. Если на деловой встрече у всех присутствующих есть бэджи, вы должны прикрепить свой бэдж слева.		
11. Каждый раз, когда вы звоните потенциальному работодателю или в рекрутинговое агентство, вы должны говорить как можно быстрее, чтобы за короткое время телефонного разговора предоставить максимум информации о себе.		

12. Во время разговора с потенциальным работодателем можно попросить его подождать, если вам нужно ответить на телефонный звонок.		
13. Не стоит задавать вопросы во время интервью, потому что перебивать интервьюера – это проявление грубости.		
14. Правила этикета не очень важны в компаниях с «неформальной» корпоративной культурой.		

Проверьте себя: *Правильно – 2, 3, 4, 6.*

Неправильно – 1,5,7,8,9,10,11,12,13,14.

Тест «**МОЯ ТАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ**»

Выберите ответы «а» или «б».

1. а. Обычно я настойчиво добиваюсь своего.
б. Чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.
2. а. Я пытаюсь избежать неприятностей.
б. Когда я доказываю свою правоту, на дискомфорт партнеров не обращаю внимания.
3. а. Мне неприятно отказываться от своей точки зрения.
б. Я всегда стараюсь войти в положение другого человека.
4. а. Не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми.
б. Разногласия всегда волнуют меня.
5. а. Я стараюсь успокоить партнера и сохранить с ним нормальные отношения.
б. Всегда следует доказывать свою точку зрения.
6. а. Всегда следует искать общие точки зрения.
б. Следует стремиться к осуществлению своих замыслов.
7. а. Я сообщаю партнеру свою точку зрения и прошу его высказать свое мнение.

- б. Лучше продемонстрировать преимущество своей логики рассуждения.
- 8. а. Я обычно пытаюсь убедить других людей.
б. Чаще я пытаюсь понять точки зрения других людей.
- 9. а. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
б. Беседуя, я слежу за развитием мысли собеседника.
- 10. а. Я отстаиваю свою позицию до конца.
б. Я склонен изменить свою позицию, если меня убедят.

Оценка ответов

Определите совпадения: П (противоборство) – 1а, 2б, 3а, 4а, 5б, 6б, 7б, 8а, 9а, 10а.

С (сотрудничество) — 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6а, 7а, 8б, 9б, 10б.

Оцените, что преобладает в вашем поведении (С или П), а также определите, на что вы больше ориентированы: на стремление во сто бы то ни стало добиться победы, доказать свое (тактика противоборства, конкуренции, конфронтации) или на стремление к совместному решению проблемы (это ориентация на дело, на сотрудничество, кооперацию). Естественно, вторая тактика предпочтительнее.

Тест «ИСКУССТВО ДЕЛОВЫХ МЕЛОЧЕЙ»

Проверьте своё знание делового этикета на предлагаемых ниже тестах. Возможно, вы получите дополнительную информацию о том, как лучше вести себя в различных ситуациях.

1. На приёме или конференции вы знакомитесь с руководителем известной корпорации. После короткой беседы вы протягиваете ему свою визитную карточку. Правильно ли вы поступаете?
2. Вы и один из важных клиентов вашей компании садитесь в машину. Вы выбираете место в машине с левой стороны, ближе к проезжей части, специально для того, чтобы клиенту досталось место у правой дверцы, со стороны тротуара. Правильно ли это?

3. Вы организуете обед в ресторане. Должны ли вы предварительно заказать все блюда и указать, кто из гостей какое место должен занять?
4. В вашу честь предложен тост. Вы отвечаете «спасибо» и отпиваете глоток из своего стакана. Правильно ли вы поступаете?
5. В ресторане вам подают суп в чашке без ручек. Вы должны:
 - А. Поднять чашку и выпить суп.
 - Б. Есть суп ложкой.
 - В. Съесть половину супа ложкой и выпить вторую половину.
6. За обедом к десерту подано шампанское. Вы не можете пить шампанское, но знаете, что хозяин будет произносить тост. Вы:
 - А. Говорите официанту: «Мне не надо шампанского».
 - Б. Переворачиваете свой бокал вверх дном.
 - В. Просите официанта налить вам воды в бокал для шампанского.
 - Г. Ничего не говорите и разрешаете налить вам шампанское.
7. Во время делового обеда в ресторане к вам подходит официант и говорит, что кто-то звонит вам по телефону. Вы выходите из-за стола. Что вы должны сделать с салфеткой?
 - А. Взять ее с собой.
 - Б. Аккуратно и тщательно сложить ее и положить слева от тарелки.
 - В. Небрежно сложить и положить справа от тарелки.
 - Г. Оставить салфетку на стуле.
8. Вы организуете торжественный ужин в ресторане. Среди приглашенных находятся семейные пары, а также самый важный ваш клиент и его жена. Какие инструкции вы дадите официанту?
 - А. Обслужить в первую очередь вашу жену/мужа.
 - Б. Первой обслужить жену важного клиента.
 - В. Обслужить вашу жену и вас в последнюю очередь.
9. В приглашении указано, что прием состоится с 19.00 до 21.00. Вам следует прийти:
 - А. Ровно в 19.00.

- Б. В любое время между 19.00 и 21.00.
В. В первые полчаса приема, с 19.00 до 19.30.
Г. Прийти пораньше и уйти пораньше.
10. Вы здороваетесь или прощаетесь с кем-то. Какое время является правильным для рукопожатия?
А. Когда вы здороваетесь/представляетесь.
Б. Когда приходите к ним домой.
В. Когда приходите к ним в гости.
Г. На улице.
Д. При прощании.
11. Вы разговариваете с группой из четырех человек. Вы должны смотреть в глаза:
А. Только тому человеку, к которому вы обращаетесь в данный момент.
Б. Всем четырем, переводя взгляд с одного на другого.
В. Никому конкретно, лучше неопределенно блуждать глазами.
12. Приветствуя посетительницу в своем офисе, вы:
А. Ничего не говорите и даёте возможность гостье самой выбрать, где сесть.
Б. Подсказываете, где ей сесть.
В. Говорите: «садитесь на любой стул».
13. Вы приглашены на домашний ужин. Когда надо взять салфетку со стола и расстелить ее на коленях?
А. Только после того, как это сделают хозяева.
Б. Только после того, как это сделает самый старший из присутствующих.
В. Только после того, как это сделает самый почетный из гостей.
Г. Сразу же, как только вы сели за стол.
14. Вы договорились со своим деловым партнером о деловом ланче и пришли на несколько минут раньше, чтобы найти подходящий столик. Прошло уже 30 минут, а вашего партнера всё ещё нет. Вы:
А. Сделаете себе заказ и приметесь за еду.
Б. Будете нетерпеливо ждать его прихода.

В. Скажете официанту, что вы не можете больше ждать, но перед уходом попросите официанта показать вашу визитку вашему партнеру как доказательство того, что вы его ждали, но не дождались.

15. Вы были приглашены на деловой обед, но совершенно забыли об этом... Вы чувствуете себя виноватым и представляете, насколько сердит ваш деловой партнер. Вы:

А. Пишите ему письмо с извинениями.

Б. Посылаете ему цветы.

В. Ничего не делаете, надеясь, что партнер обо всем забудет.

Г. Звоните и пытаетесь договориться о новой встрече за ланчем.

Ответы:

1. Нет.

2. Да. Когда ваш клиент будет выходить из машины, ему не придется выбирать – уворачиваться от машин, мчащихся по проезжей части, или переползать через весь салон к двери у тротуара.

3. Да.

4. Нет. Если вы так поступаете, то вы как будто говорите тост самому себе.

5. Б. Ешьте суп ложкой, не стоит вести себя так, будто вам подали чашку с кофе. И старайтесь не хлюпать.

6. Г. Ничего не говорите, пусть официант нальет шампанское в ваш бокал. Вежливый человек постарается не привлекать внимание окружающих к тому, что он не может пить предложенный напиток.

7. Г. Оставьте салфетку на стуле. Ни в коем случае не кладите салфетку на стол – что если на ней полным-полно крошек?

8. Б и В. Первой должны обслужить жену вашего гостя, затем его самого, ну а вас с женой – в последнюю очередь. Запомните это важное правило.

9. А, Б или В. Вы можете прийти вовремя или позднее. Главное – ни в коем случае не приходите раньше, это невежливо.

10. А, Б, В, Г, Д. Вы можете пожать руку и при представлении, и при прощании, и дома, и в офисе. Другими словами – нет никаких ограничений в отношении рукопожатий. Главное – быть уверенным, что ваше рукопожатие уверенное, сильное, но не болезненное.
11. Б. Старайтесь смотреть в глаза всем четырём по очереди.
12. Лучше показать гостю, где она может сесть, – так она почувствует себя более комфортно.
13. А, Б, В. Главное – не хвататься за салфетку первым.
14. А. Вам следует подождать в течение 30 минут, но вы вправе ожидать извинений от опоздавшего.
15. Г. Позвоните, обязательно извинитесь за свою оплошность и договоритесь о новой встрече.

Тест «СОБЛЮДАЕТЕ ЛИ ВЫ ПРАВИЛА ХОРОШЕГО ТОНА, ПОЛЬЗУЯСЬ СОТОВЫМ ТЕЛЕФОНОМ?»

Бесспорно, имидж организации зависит от поведения каждого из сотрудников, и не только в рабочее время и на рабочем месте. Данный тест позволяет не только проверить знание этикета, но и сделать шаг на пути самосовершенствования.

1. Вы в бистро и готовы приступить к своему грибному ризотто в горшочке, когда звонит телефон. Вы:
 - а) ответите на звонок и попросите разрешения перезвонить позже, когда вы поедите;
 - б) выключите свой телефон, не отвечая на звонок, и весь обед будете мучительно думать, кто же все-таки звонил;
 - в) будете вести долгую беседу – несмотря на очевидное неудобство, причиняемое соседям по столу.
2. Вы в спортивном зале:
 - а) возьмете телефон с собой, например, на беговой тренажер, и будете разговаривать во время тренировки;
 - б) оставите телефон в шкафчике и забудете уходя;
 - в) возьмете телефон с собой, но будете отвечать только на важные звонки.
3. Впервые за целый год вы оказались одни в магазине. Вы:

- а) выключите телефон и будете ходить между прилавками;
- б) позвоните маме, чтобы узнать, какой сорт туалетной бумаги она предпочитает, и затем 25 минут будете обсуждать с ней вашу неудачную личную жизнь;
- в) испытав трудности с выбором хлеба, позвоните кому-то, кто является для вас авторитетом, чтобы получить моральную поддержку и совет, что купить к ужину.

4. Вы ждете важного звонка от начальника, но, несмотря на все протесты, друзья тащат вас в кино. Вы:

- а) считаете, что ваш босс может подождать, и оставляете ваш сотовый телефон выключенным;
- б) сами звоните своему начальнику перед началом сеанса;
- в) отвечаете на звонок начальника в самый интересный момент фильма, в результате чего в вас запускают поп-корном.

5. Человек, с которым вы назначили свидание за ланчем, задерживается на 5 минут, поэтому вы звоните своему старому приятелю, чтобы поболтать. Ваш партнер приходит. Вы:

- а) продолжаете телефонный разговор и при этом просите партнера садиться за стол, пока вы закончите разговаривать;
- б) говорите своему приятелю, что вы ему перезвоните после ланча;
- в) просите вашего приятеля перезвонить вам.

6. Вы идете по оживленной улице, как вдруг звонит телефон. Вы:

- а) отвечаете на звонок, разговариваете 5 минут (обычным голосом) и говорите, что перезвоните, когда придете домой;
- б) оставляете телефон звонить, не отвечая;
- в) отвечаете на звонок и начинаете рассказывать долгую неприличную историю о шутках по поводу виагры.

Ответы:

1а, 2в, 3а, 4б, 5б, 6а.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

Проектная деятельность в образовании имеет несколько познавательных и развивающих задач, главными из которых являются речемыслительные и коммуникативные. Поэтому одни проекты выполняются индивидуально, другие требуют обращения к различным людям – знакомым и незнакомым, соученикам, специалистам и т.п. – и реализуются группой участников.

Каждый проект в сжатом виде представляет собой последовательность **ЦЕЛЬ — ДЕЙСТВИЯ — РЕЗУЛЬТАТ**, и каждое звено этой цепи может быть разбито на конкретные шаги. Действия, то есть пошаговые указания, должны быть внимательно изучены, чтобы получить желаемый результат без лишней траты сил и времени. В противном случае необходимо вернуться и выполнить действия заново.

Итогом проекта является письменная работа, которая публично афишируется в форме учебного семинара, защиты, презентации на занятии или на зачёте. Возможно проведение отдельного мероприятия, посвященного образовательным проектам.

□ *Тестовое самоисследование*

Задачей самотестирования является получение информации о своих способностях, особенностях своей личности и поведении в деловом и межличностном общении. Полученная информация может стать основой для дальнейшей работы над собой.

- Возьмите чистый лист бумаги и ручку. Пройдите тест.
- Запишите полученный **результат**.
- Сформулируйте **вывод**, если нужно – задачи дальнейшей работы над собой.
- Какие открытия вы совершили, проходя тестирование? Дайте характеристику этой форме работы.

□ *«Я обучаюсь...»*

Целью проекта является освоение историко-культурного контекста образования в различные эпохи. Работа осуществля-

ется малыми группами. Итоги исследования оформляются в письменном виде и предъявляются публично в виде устного доклада, сопровождаемого видеопрезентацией и, возможно, театрализованными иллюстрациями.

1. Исследовать исторические реалии эпохи: назвать наиболее значимые исторические события, научные открытия, культурные достижения.
2. Назвать выдающихся деятелей рассматриваемого времени.
3. Изучить практику обучения в различных формах (школы, университеты, академии и т.п.).
4. Узнать особенности профессиональной подготовки специалистов вашей профессии.
5. Провести связь с профессиональной подготовкой наших дней.
6. Сформулировать перспективы профессионального образования в данной области.

□ **Речевые портреты**

Цель данного проекта – развитие умения анализировать речевое поведение человека, проводить самоанализ речевого поведения, уметь оформлять результаты своих наблюдений в письменной форме. Работа с литературными произведениями развивает умение целенаправленного чтения и точного цитирования.

1. **«Речевой портрет литературного героя»:** выписать из произведения художественной прозы (любого автора) короткие цитаты – авторские описания речи и речевого поведения одного из героев (на протяжении всего произведения) – *Письменно*.
2. **«Портрет-наблюдение»:** описать речевое поведение своего хорошего знакомого в различных ситуациях общения. (Используйте «Параметры речи-дискурса») – *Письменно*.
3. **«Речевой автопортрет»:** описать свое речевое поведение в различных ситуациях, отметить изменения в речи. (Используйте «Параметры речи-дискурса») – *Письменно*.

□ **Алгоритмы эффективного общения**

Проект заключается в применении алгоритмов поведения и дальнейшем самоанализе своего состояния и результатов общения. Вначале имеет смысл ознакомиться с литературой: *Козлов Н.И.* Книга для тех, кому нравится жить, или Психология личностного роста. – М.: АСТ-ПРЕСС-КНИГА, 2003. *Козлов Н.И.* Семнадцать стратегий успеха: стратегии лидерства. – М., 2004. *Козлов Н.И.* Формула успеха, или Философия жизни эффективного человека. – М.: АСТ-ПРЕСС-КНИГА, 2003. Затем внимательно ознакомьтесь с описанием алгоритмов в данном издании. После этого

1. Определите проблему общения, которая актуальна для вас лично.
2. Выберите нужный для её решения алгоритм.
3. В течение недели применяйте последовательность шагов выбранного алгоритма.
4. Опишите результаты практикума по плану:
 - актуальность коммуникативной проблемы,
 - описание алгоритма,
 - описание условий применения (где? когда? с кем?),
 - результативность применения алгоритма,
 - свои переживания, чувства,
 - эффекты со стороны партнера (партнеров) по коммуникации,
 - сделайте выводы.

□ **«Театр манипуляций»**

Особенностью деловых отношений, как и любого социального поведения, является манипуляция. Будем опираться на определение, предложенное Е.В. Сидоренко: «Манипуляция – это преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и побуждению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей». Для выполнения этого проекта необходимо:

- ❖ Ознакомьтесь с литературой: Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: Речь, 2002; Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – СПб.: Речь, 2003; Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью. – М.: Алгоритм, 2002; Шостром Э. Анти-Карнеги. – Минск: Попурри, 2004; Зорин И.И. Игры, в которые играют... Мастерство манипуляций. – СПб.: Питер, 2013; Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014.
- ❖ Найдите в произведении литературы или киноискусства эпизод манипулятивного воздействия одного героя на другого. Проанализируйте ход манипуляции и реакцию «марионетки».
- ❖ Опишите ситуацию, в которой вы были в роли «марионетки»: поведение, эмоции, итог взаимодействия.
- ❖ Опишите ситуацию, в которой вы сами манипулировали другим человеком: ваши цели, поведение, реакция партнера.
- ❖ Сформулируйте выводы.

□ **Работа с понятием**

Сократ ещё в далёкой античности отмечал: «Прежде чем начать речь о каком-либо предмете, надо сначала определить этот предмет». Для того, чтобы общение, особенно профессионально-деловое, было эффективным, необходимо твердо знать и точно употреблять не только специальные термины, но и слова общеупотребимого языка. Как правило, толкование слов содержится в словарях, но в конкретной профессиональной сфере могут быть оттенки и особенности их употребления.

В зависимости от специальности выбирается *профессиональный термин* и проводится письменное исследование по плану:

1. Происхождение понятия. Семантика слова.
2. Время и место первого употребления.
3. История развития понятия.
4. Современные словарные определения.

5. Прямой и контекстный смыслы.
6. Присвоение понятия данной предметной областью.
7. Необходимые границы (контекст) нашей работы с понятием.
8. Уровень практического применения (устоявшийся термин, альтернативное толкование, рабочее определение, авторская интерпретация).

□ **Логический практикум**

Изучив материал «Логическая культура», проведите логический анализ высказываний, текстов, афоризмов, цитат, анекдотов: определите тезис (главную мысль), укажите аргументы и назовите способ рассуждения; найдите и назовите логические ошибки (если имеются).

□ **Нравственные портреты**

Цель проекта – философская саморефлексия и наблюдения над этической мотивацией поведения людей.

1. Первый этап выполнения проекта осуществляется в групповой работе (мастерская «Нравственные типы личности»), в ходе которой составляются характеристики нравственных типов, предложенных в кн.: *Зеленкова И.Л., Беляева Е.В. Этика: Учебное пособие и практикум.* — Мн., 1995.
2. Далее по выработанным критериям нравственной оценки (Отношение к людям, Отношение к себе, Отношение к миру, Любовь, Счастье, Свобода, Ценности, Смысл жизни) составить автопортрет.
3. По тем же критериям составить нравственный портрет своего знакомого. В случае особо доверительных отношений можно попросить его составить свой собственный автопортрет.
4. Результаты занести в сводную таблицу.
5. Сделать выводы (Что общего? В чем отличия? Какие моменты вызывают рассогласование или неприятие?..) в свободной форме.

□ **Религия моего соседа**

Целями проекта является, во-первых, культурологическое изучение многообразия форм религий и верований в современном мире и, во-вторых, на основе полученных знаний формирование толерантного отношения к взглядам и поведению других людей.

1. Выберите человека, вашего современника, с которым вы будете взаимодействовать. Современником-«соседом» может быть конкретное лицо, с которым знаком исследователь (товарищ по группе, родственник, сосед по общежитию, сослуживец), а может быть человек, с которым стоит познакомиться специально для выполнения этого Проекта.
2. Возьмите у него интервью, побеседуйте с ним. Постарайтесь сделать это деликатно, избегая оценок и комментариев.
3. Узнайте о культовых сооружениях данной религии, найдите возможность там побывать. При посещении старайтесь соблюдать принятые нормы поведения (одежда, жестикация и т.п.), а перед фотографированием узнайте, уместно ли это.
4. Полученную информацию дополните сведениями из различных источников (учебные пособия по религиоведению, специальные исследования, интернет и т.п.).
5. Составьте итоговый доклад о ходе и результатах исследования, руководствуясь следующими вопросами:
 - Время возникновения верований.
 - Место возникновения, географические и климатические условия.
 - Образ жизни людей.
 - Объекты поклонения. Количество богов (политеизм или монотеизм), их происхождение, имена, функции.
 - Идеи возникновения мира и человека.
 - Потусторонний мир: каков он? Кто его обитатели? Как связан с миром людей?

- Судьба человека после смерти.
- Священные тексты (книги), предметы, места: их происхождение и современное существование.
- Ритуалы, обряды, традиции. Праздники и священные периоды.
- Символы, атрибуты, знаки.
- Культовые сооружения: строение, символика, правила поведения.
- Служители культа: одежда, речь, поведение в миру и в сакральном пространстве.
- Культ в современном мире: кто исповедует, в каких странах.
- Произведения искусства, отражающие данные верования.
- Культ в России и Санкт-Петербурге.

При написании доклада укажите источники (проверьте правильность оформления по ГОСТ), отдельно выделите перечень художественных произведений, которые, по вашему мнению, наглядно иллюстрируют рассказ о религии вашего знакомого.

□ *Понятие этики*

Целью проекта является исследование морально-этических основ профессиональной деятельности и саморефлексия студентов в пространстве современной морали.

В начале проекта происходит знакомство с определениями понятий «этика», «мораль», «нравственность», а также обсуждается понятийное поле «профессиональная этика». Например, в юридической сфере сюда войдут понятия «этика следствия», «судебная этика», «этика прокурора», «этика адвоката», «этика госслужащего» и т.п.

Затем составляется перечень понятий, одно из которых требует дальнейшего изучения: аномия, бескорыстие, благо, вера, верность, воздаяние, гордость, грех, гуманизм, добро и зло, долг, достоинство, дружба, зависть, измена, ложь, любовь, милосердие, ненависть, обида, одиночество, ответственность, патриотизм, прощение, ревность, справедливость, свобода, совесть, счастье, терпимость (толерантность), честь.

Выбрав из списка один термин...

1. Выпишите его определения из различных словарей.
2. Найдите толкование в специальной литературе (философской, психологической, юридической и т.п.).
3. Укажите авторов-исследователей и их взгляды (кратко).
4. Приведите высказывания народной мудрости (пословицы, поговорки), дайте комментарий.
5. Прочитайте высказывания выдающихся людей, афоризмы. Дайте комментарий и моральную оценку «этическому герою».
6. Назовите произведения искусства на данную тему (литература, кино, живопись, театр), кратко раскройте сюжет произведения.
7. Оформите результаты исследования письменно и подготовьте устное сообщение.

□ ***Профессиональный коммуникативный практикум***

Семинар «Анализ речи юриста», «Профессиональная речь психолога», «Слово менеджера».

1. Исследуйте материалы о профессиональных особенностях делового общения.
2. Охарактеризуйте речевые ситуации вашей профессии.
3. Опишите участников делового профессионального взаимодействия, их речевые задачи и действия.
4. Используя материал «Риторический идеал», составьте описание профессионального речевого поведения работника вашей профессии.
5. Проведите наблюдение (насколько это возможно) и опишите речевое поведение реального человека вашей профессии.
6. Сравните черты получившихся портретов – идеального и реального.
7. Подготовьте устное сообщение о результатах проделанной работы.

□ ***Профессиональная презентация***

Составьте устное выступление-презентацию об интересующем Вас предмете (по профилю обучения, исходя из речевых

задач будущей профессиональной деятельности). Время звучания – **не менее 3 минут**.

Подумайте над иллюстративным материалом (слайды, плакаты, схемы, образцы продукции и т.п.).

Сформулируйте речевые задачи по отношению к аудитории («хочу... проинформировать? доказать?... убедить?... заинтересовать?... удивить?...»).

Используйте средства как логической аргументации, так и художественной выразительности. – *Устно, на основе письменного текста.*

□ **Ролевая игра «Суд над басней»**

Цель проекта – тренинг юридического красноречия, профессионально-исследовательская деятельность будущих праведов. Все подготовительные материалы выполняются письменно.

1. Прочитать басню И.А. Крылова «Ворона и Лисица».
2. Определить фабулу истории (составить «протокол»).
3. Представить эту историю как происшествие, случившееся с живыми **людьми**.
4. Определить потерпевшего и виновного.
5. Представить ситуацию суда присяжных и виновного на скамье подсудимых.
6. выбрать роль судебного оратора (Прокурора или Адвоката).
7. Ознакомиться с текстами выступлений судебных ораторов прошлого.
8. Написать обвинительную или защитную речь, используя все средства логической доказательности и психологической убедительности. Возможно фантазирование любых документов, свидетельских показаний, результатов экспертизы и т.п. Желательно опираться на нормы и статьи современного законодательства.
9. Публично выступить, убеждая слушателей в своей позиции. – *Устно.*

□ ***Чудесное поле образования***

Цель проекта – знакомство с потенциалом современного образования, проектирование своего жизненного образовательного маршрута.

1. Используя различные источники информации, найдите толкование следующих терминов:

Андрагогика

Дополнительное профессиональное образование

Информальное образование

Непрерывное образование

Непрерывное профессиональное образование

Неформальное образование

Образование взрослых

Формальное образование

2. Изучите возможности вашего профессионального роста и карьеры. Какие предъявляются требования к уровню образования?
3. Составьте автопортреты «Я через 10 лет...», «Я через 20 лет...»: какую роль в ваших достижениях играет образование?
4. Сравните свой жизненный план с биографическим опытом известного вам человека. Какие эпизоды вы возьмете за образец? Что считаете ошибочным? Аргументируйте свою точку зрения.
5. Опишите черты «хорошего учителя». Кто мог бы им быть для Вас?
6. Чему вы могли бы научить других? Каким образом?
7. Составьте список советов тем, кто придет учиться после вас.

ВИДЕОМАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ

Кросс-культурный взгляд на современное образование позволяет расширить пространство рефлексии над содержанием и формами обучения, а также обратить внимание на развивающий потенциал мирового кинематографа и интернет-материалов.

«**Философы. Урок выживания**» (*The Philosophers*) — Джон Хаддлес, 2013.

«**Общество мертвых поэтов**» (*Dead Poets Society*) — Питер Уир, 1989.

«**Ромео + Джульетта**» (*Romeo + Juliet*) — Блаз Лурманн, 1996.

«**Ромео и Джульетта**» Франко Дзефирелли, 1968; Карло Карлей, 2013.

«**Декамерон**» (*Maraviglioso Boccaccio* — «Чудесный Боккаччо») — бр. Паоло и Витторио Тавиани, 2015.

«**Розенкранц и Гильденстерн мертвы**» (*Rosencrantz & Guildenstern Are Dead*) — Том Стоппард, 1990.

«**Блондинка в законе**» (*Legally Blonde*) — Роберт Лукетич, 2001.

«**Адвокат дьявола**» (*Devil's Advocate*) — Тейлор Хэкфорд, 1997.

«**Дьявол носит Prada**» (*The Devil Wears Prada*) — Дэвид Френкель, 2006.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Аддиктивное поведение проявляется в стремлении совершать определённую деятельность, вне зависимости от реальности. Аддиктивное поведение сопровождается интенсивным изменением эмоционального, психического состояния, и со временем потребность в соответствующих стимулах возрастает.

Акцентуация (от лат. *accentus* — акцентирование, преувеличение) — чрезмерное усиление отдельных черт личности, что не выходит за рамки клинической нормы, но в неблагоприятных условиях может спровоцировать патологическое состояние. Упоминание: Вы восхитительны!

Амбиверт — личность, имеющая средние показатели по шкале интроверсии экстраверсии. Для определения величины этого показателя основоположник аналитической психологии Карл Густав Юнг предложил критерий «направленность либидо индивида». Если энергия выходит во внешнюю среду, проявляется экстраверсия, поэтому такой человек обожает социальную и практическую жизнь и не любит погружение в воображаемый внутренний мир, царство размышлений. Если либидо направлено внутрь, то проявляется интроверсия, что означает желание представлять, размышлять, делать разные воображаемые, а не реальные операции с предметами внешнего мира. Амбиверт сочетает лучшие черты обоих психотипов.

Ассертивность — способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него.

Аффирмация — фраза, содержащая жизненную установку, которая стимулирует достижение цели путем многократного вербального повторения. При формировании аффирмации требуется соблюдать правила: позитивизм, конкретность, яркость образа, вера в успех.

Випассана или випашьяна (санскр. *विपश्यन*, *vīpaśyana*) — практика медитации, результатом которой является «видение мира как-есть» или «высшее видение». В процессе осуществления

медитации происходит очищение человека от ментальных загрязнений, процесс осознания себя, своего тела и мыслей. Технику Випассана также называют «медитация прозрения».

Геном Инновации — креативная схема организационной динамики, разработанная профессором Джефом Дегравом, которая раскрывает способы достижения намеченной цели за счет противостояния талантов и взглядов на проблему.

Девиантное поведение (от лат. *deviatio* — отклонение) — тип поведения, характеризующийся отклонениями от общепринятых норм и правил. Отклонения могут быть позитивными, способствующими улучшению социальной системы, или негативными, дезорганизирующие социальную систему и ведущие ее к разрушению.

Депрессия — это состояние личности человека, при котором наблюдается резкое снижение настроения, склонность к пессимизму и утрачивается способность испытывать радость.

Депривация (от лат. *deprivatio* — потеря, лишение) — это психическое состояние личности или группы, ощущающей недостаточное удовлетворение своих потребностей. **Относительная депривация** выражается в субъективной оценке реальных и ожидаемых возможностей, достижений и жизненных благ, а также в их сравнении с качеством жизни других членов общества.

Детерминация (лат. *determinatio* — ограничение, определение) — классификация того или иного события, объекта или явления в соответствующей системе относительно других, выделение его индивидуальных свойств и характеристик.

Детерминация поведения личности, или группы определяется общими (эволюционными) закономерностями развития общества и более конкретными исторически сложившимися особенностями поведения группы организмов в определенной среде обитания. Споры о том, какие причины **детерминации психического развития** — биологические (то есть внутренние, которые обусловлены генетически) или социально-культурные (внешние, связанные с культурными нормами) — имеют первостепенное значение, ведутся уже много лет.

Гипноз (др.-греч. ὕπνος — сон) — состояние сознания, одновременно совмещающее в себе признаки бодрствования и сна, при котором субъект не проявляет способность мыслить критически и имеет высокую внушаемость.

Гипнопедия (греч. ὕπνος — сон, παιδεία — обучение) — методика восприятия, запоминания и усваивания информации во время естественного сна. До настоящего времени гипнопедия не применяется массово, так как подтвержденные случаи успешного закрепления в памяти информации не поддаются систематизации, и зависят от большого количества факторов.

Когнитивный диссонанс (лат. cognitive — «познавательный» и dissonance — «отсутствие гармонии») — «несоответствие полученного ожидаемому» — состояние личности, образовавшееся вследствие несоответствия получаемой информации его знаниям и убеждениям, и связанное с этим несоответствием ощущение психологического дискомфорта.

Конформность — свойство человеческой личности, которое проявляется в особенностях поведения и мышления, схожего с поведением и установками окружающего его сообщества, или группы.

Критериальный эквивалент — форма поведения индивидуума, определяемая мотивирующими факторами, действующими в определенный момент времени. Этот показатель важен для определения стратегий мотивации.

Мозговой штурм — коллективный метод оперативного решения проблемы, основанный на стимулировании творческой активности участников. На первом этапе участники мозгового штурма предлагают различные пути решения, без ограничения и критики; на втором этапе происходит оценка и выбор наилучшего варианта решения проблемы. Упоминание: Долой стандарты!

Моббинг — изощренный психологический террор и притеснение сотрудника со стороны руководства (вертикальный моббинг) или коллег (горизонтальный моббинг). Моббинг — особая форма морального и психологического насилия.

Мотивация — это совокупность физических и психологических процессов, предопределяющих уровень решительности

человека и отвечающих за эффективность достижения поставленных целей.

Мотиватор — доступный стимул (например, фильм), позволяющий поднять психологический тонус человека и улучшить его мотивацию. (В более узком смысле, мотиватор представляет из себя картинку, несущую позитивный смысл, способствующий вдохновению.)

Ноотропы (греч. νοῦς — разум и τροπή — ворочу, мешаю, изменяю), они же нейрометаболические стимуляторы — лекарственные средства, предназначенные для оказания специфического воздействия на высшие функции мозга. Считается, что ноотропы способны стимулировать умственную деятельность, активизировать когнитивные функции, улучшать память и увеличивать способность к обучению. Предполагается, что ноотропы увеличивают устойчивость мозга к разнообразным вредным воздействиям, таким как чрезмерные нагрузки или гипоксия.

Поведенческая терапия — это одна из ведущих методик в современной психотерапии. Основная её задача — поменять восприятие человека на различные события или предметы. Учение основано на экспериментальном анализе поведения человека в экстремальных ситуациях.

Принцип Парето, или принцип 20/80 — эмпирическое правило, названное в честь экономиста и социолога Вильфредо Парето, в наиболее общем виде формулируется как «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата». Упоминания: Как управлять временем? Искусство управления своим временем.

Проактивное поведение — активная жизненная позиция, придерживаясь которой, человек самостоятельно определяет свои действия, руководствуясь своим свободным волеизъявлением, независимым от внешних факторов. Проактивная позиция предполагает образ поведения в соответствии со своими жизненными принципами, в отличие от реактивного поведения, определяемого событиями, происходящими извне субъекта.

Project Management Body of Knowledge (PMBoK) представляет собой совокупность профессиональных знаний по управлению проектами, разработанную Институтом управления проек-

тами (PMI — Project Management Institute). Это методология, которая изначально была ориентирована на помощь членам института в рамках подготовки к экзамену PMP (Project Management Professional). Методология получила название «A guide to the Project Management Body of Knowledge» или «PMBoK». Руководство PMBoK описывает области знаний, которыми должен обладать руководитель проекта. PMBoK 5-й редакции стал революционным изменением методик PMI. Впервые была раскрыта методика ведения аналитических работ, прототипирование, итеративность и даже применение систем искусственного интеллекта для прогноза завершения проекта по срокам и бюджету.

Семиотика, или семиология (греч. σημειωτική, от др.-греч. σημεῖον — «знак, признак»), — наука, исследующая свойства знаков и знаковых систем. **Жестикуляционная семиотика** — наука о жестах, используемых в процессе общения. Это основа расшифровки языка жестов. Каждой части тела здесь соответствует та или иная психоповеденческая характеристика.

Хейтер (от англ. hate — ненависть) — человек, осуждающий чей-либо поступок, действие, произведение, творчество в сети Интернет. Хейтеры отличаются немотивированной агрессией в высказываниях, резкой, часто никак не обоснованной критикой оппонента. Разновидность энергетических вампиров, питающихся отрицательной энергией.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современный специалист на рынке труда оказывается в условиях конкуренции, когда в сферу профессиональных задач входят задачи повышения своей квалификации, взаимодействия с сотрудниками, чиновниками, конкурентами. Независимо от профессии успешным оказывается тот, кто эффективно общается с самыми различными партнерами, реализуя индивидуальный подход к ним, гибко применяя коммуникативные приемы, мобильно ориентируясь в быстроменяющихся ситуациях делового общения.

Предложенные материалы не исчерпывают всего потенциала тренингов – возвращение к теории и практике общения происходит у каждого по-своему на разных этапах карьеры. Можно надеяться, что знакомство с тестами, алгоритмами и выполнение заданий будет способствовать развитию коммуникативной компетентности студентов и слушателей системы повышения квалификации, а также помогать их самоопределению в профессии и карьерному росту.

Быстроменяющийся мир открывает широкие возможности для самореализации и саморазвития личности. Образовательный маршрут становится неотъемлемой частью жизненного пути человека, который сам себе менеджер.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Алехина Ия.* Имидж и этикет делового человека. – М.: Дело, 2001.
2. *Ахманова О.С.* Словарь лингвистических терминов. – М.: Сов. энциклопедия, 1969.
3. *Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. – Мн.: Новое знание, 2000.
4. *Бадмаев Б.Ц., Малышев А.А.* Психология обучения речевому мастерству. – М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 1999.
5. *Баранов А.Н., Казакевич Е.Г.* Парламентские дебаты: Традиции и новации. – М.: Знание, 1990.
6. *Белянин В.П.* Введение в психолингвистику. – М.: ЧеРо, 1999.
7. *Биркенбил В.* Язык интонации, мимики, жестов. – СПб.: Питер, 1997.
8. *Бодалев А.А.* Восприятие человека человеком. – Л., 1965.
9. *Бодалев А.А.* Об исследованиях формирования первого впечатления о человеке в зарубежной психологии. // Экспериментальная и прикладная психология. Вып.4. – Л., 1971.
10. *Бодалев А.А.* Формирование понятия о другом человеке как личности. – Л., 1970.
11. *Васильев Ю.А.* Голосоречевой тренинг. – СПб.: СПГАТИ, 1996.
12. *Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Культура и искусство речи. – Р/н/Д.: Феникс, 1995.
13. *Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Деловая риторика: Учебное пособие для вузов. – Ростов н/Д: изд. центр «МарТ», 2000.
14. Графологический практикум // Домашняя астрология. – М.: Логос-медиа, 2001. С.55-63.
15. *Гришина Н.В.* Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2000.
16. Групповые занятия сценической речью: Первый актерский курс. Сост. В.Н. Галендеев, Е.И. Кириллова. – Л.: ЛГИТМиК, 1983.
17. *Дороти Сара.* Тайны почерка / Перев. с англ. – М.: Рипол Классик, 1997.
18. *Зыскин В.Г.* Взаимодействие в системе «реклама – потребитель» // Психология бизнеса: Хрестоматия. – Мн.: Харвей, 1998. С. 92-153.
19. *Зарецкая Е.Н.* Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. – М.: Дело, 1998.
20. *Зеленкова И.Л., Беляева Е.В.* Этика: Учебное пособие и практикум. — Мн., 1995.
21. *Ивакина Н.Н.* Основы судебного красноречия (риторика для юристов). – М.: Юристь, 2000.

22. *Иванова-Лукьянова Г.Н.* Культура устной речи: интонация, паузирование, логическое ударение, темп, ритм: Учеб. пособие. – М.: Флинта, Наука, 2000.
23. *Караулов Ю.Н.* Русский язык и языковая личность. – М., 1987.
24. *Козлов Н.И.* Книга для тех, кому нравится жить, или Психология личностного роста. – М.: АСТ-ПРЕСС-КНИГА, 2003.
25. *Козлов Н.И.* Семнадцать стратегий успеха: стратегии лидерства. – М., 2004.
26. *Козлов Н.И.* Формула успеха, или Философия жизни эффективного человека. – М.: АСТ-ПРЕСС-КНИГА, 2003.
27. *Козлянинова И.А., Чарели Э.М.* Тайны нашего голоса. – Екатеринбург: Диамант, 1992.
28. Коммуникативная культура учителя (Методические материалы к аттестации) / Авт.-сост. О.В. Фролушкина. – СПб.: ЛОИУУ, 1996.
29. *Котлячков А., Горин С.* Оружие – слово. Оборона и нападение с помощью... (Практическое руководство). – М.: КСП+, 2001.
30. *Кохтев Н.Н.* Риторика: Учеб. пособие. – М.: Просвещение, 1996.
31. *Кубасова О.В.* Выразительное чтение. – М.: Академия, 1998.
32. *Кузин Ф.А.* Имидж бизнесмена. – М.: Ось-89, 1996.
33. Культура сценической речи. – М.: ВТО, 1979.
34. *Кэссон Герберт Н.* Как завоевать престиж. / Пер. с англ. Н.Д. Дикусара. – М.: Агентство «ФАИР», 1998.
35. *Леонтьев А.А.* Основы психолингвистики. – М.: Смысл, 1999.
36. *Леонтьев А.А.* Психология общения. 3 изд. – М.: Смысл, 1999.
37. *Марченко О.И.* Риторика как норма гуманитарной культуры. – М., 1994.
38. *Меграбян А.* Психодиагностика невербального поведения. — СПб.: Речь, 2001.
39. *Мельник В.В.* Искусство доказывания в состязательном уголовном процессе. – М.: Дело, 2000.
40. *Михальская А.К.* Основы риторики: Мысль и слово. – М.: Просвещение, 1996.
41. *Михальская А.К.* Практическая риторика и её теоретические основания. – М., 1992.
42. *Михальская А.К.* Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике. – М.: Академия, 1996.
43. *Мурашов А.А.* Педагогическая риторика. – М.: Пед. об-во России, 2001.
44. *Орешкин В.Г.* Основы имиджологии. Практикум. Уч. пособие. – СПб.: МИЭП, «Лики России», 2005.

45. *Орешкин В.Г.* Тренинг формирования имиджа. 13 мастерских имидж-класса. Методическое пособие. – СПб.: Речь, 2008.
46. Основы теории речевой деятельности. – М.: Наука, 1974.
47. *Панасюк А.Ю.* Вам нужен имиджмейкер? Или о том, как создавать свой имидж. – М.: Дело, 1999.
48. Педагогическое речеведение. Словарь-справочник / Под ред. Т.А. Ладыженской и А.К. Михальской. – М., 1998.
49. *Пелих И.Д.* Речевой тренинг учителя: Практическое пособие. – СПб.: РГПУ им. А.И. Герцена, 1998.
50. *Петровская Л.А.* Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. – М., 1989.
51. *Почепцов Г.Г.* Имиджология. – М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2000.
52. *Почепцов Г.Г.* Имидж и выборы. Имидж политика, партии, президента. – К.: АДЕФ-Украина, 1997.
53. *Почепцов Г.Г.* Профессия: имиджмейкер. – СПб.: Алетей, 2001.
54. *Промптова И.Ю.* Интонационная выразительность актера // Культура сценической речи. – М.: ВТО, 1979. С. 159-264.
55. Психология и этика делового общения: Уч.для вузов / Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997.
56. *Радченко В.Н.* Изучение ораторского искусства в США. – М., 1991.
57. Риторика / Авт.-сост. Кузнецов И.Н. – Мн.: Амалфея, 2000.
58. *Рождественский Ю.В.* Теория риторики. – М.: Добросвет, 1999.
59. *Романова Е.С., Потемкина О.Р.* Графические методы в психологической диагностике. — М.: Дидакт, 1982.
60. *Савкова З.В.* Искусство оратора. – СПб.: Знание, 2000.
61. *Сидоренко Е.В.* Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: Речь, 2001.
62. *Сидоренко Е.В.* Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. – СПб.: Речь, 2002.
63. *Сидорова Г.П.* Имидж современного педагога в условиях успешной профессиональной деятельности // Инновационные образовательные технологии на рубеже XX-XXI веков.: Сб., ч. 2. – Казань: Унипресс, 1998. С. 99-100.
64. *Смелкова З.С.* Деловой человек: культура речевого общения. – М.: КУБК-а, 1997.
65. *Соколова В.В.* Культура речи и культура общения. – М.: Просвещение, 1995.
66. *Сопер Поль Л.* Основы искусства речи / Перев. с англ. – М.: Прогресс, 1992.
67. *Супрун А.Е.* Лекции по теории речевой деятельности. – Мн., 1996.

68. *Тарасов В.* Шанс России – в технологии управления имиджами // *Top-Manager*, 2000. № 3. С. 57-71.
69. *Фомин Ю.А.* Психология делового общения. – Мн.: Амалфея, 2000.
70. *Честара Дж.* Деловой этикет: Паблик рилейшнз для всех и для каждого /Пер. с англ. Л.Бесковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.
71. *Чиненный А.И., Стоян Т.А.* Этикет на все случаи жизни. Учебно-практическое пособие. – М.: «АКАЛИС»-ВИЦГУЛ, 1996.
72. *Шейнов В.П.* Риторика. – Мн.: Амалфея, 2000.
73. *Шепель В.М.* Имиджелогия – новая область педагогики // *Педагогический вестник*, 2001, № 10 (май). С. 3.
74. *Шепель В.М.* Имиджелогия: Секреты личного обаяния. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997.
75. *Шепель В.М.* Человековедческая компетентность менеджера. Управленческая антропология. – М.: Дом педагогики, 2000.
76. *Ханин М.И.* Практикум по культуре речи, или Как научиться красиво и убедительно говорить: Учеб. пособие. – СПб: Паритет, 2002.

Учебное издание

ОРЕШКИН
Виктор Георгиевич

Self-менеджмент

**Установление позитивных
межличностных отношений**

Учебное пособие

Формат 60×84 1/16

Объем 7,8 п.л.

Тираж 300 экз.

Отпечатано в Университете при МПА ЕврАзЭС

194044, Санкт-Петербург,

ул. Смольячкова, д. 14, корп. 1

В.Г. Орешкин

Self-МЕНЕДЖМЕНТ

УСТАНОВЛЕНИЕ
ПОЗИТИВНЫХ
МЕЖЛИЧНОСТНЫХ
ОТНОШЕНИЙ

Санкт-Петербург

2018

211