

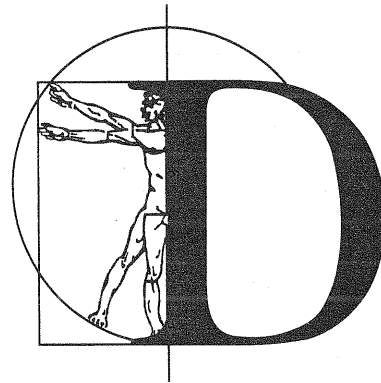
81,2P
P 89

A woman in traditional Russian folk dress, including a white lace headscarf and a dark vest over a white blouse, is seated at a desk. She is leaning forward, focused on writing with a quill pen on a piece of paper. The scene is dimly lit, with a strong light source from the left, creating a dramatic effect. The background is dark and indistinct.

П Р А К Т И К У М П О К У Р С У

РУССКИЙ ЯЗЫК
И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Г Л Р Д Л Р И К И



disciplinae

81.2Р
Р89

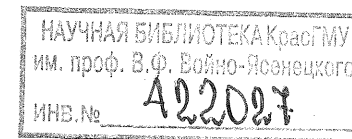
ПРАКТИКУМ ПО КУРСУ

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

под редакцией профессора В.И. Максимова

*Издание второе,
исправленное и дополненное*

*Рекомендовано Министерством образования
Российской Федерации
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений*



Москва
ГАРДАРИКИ
2008

УДК 811.161.1'271.2(076.5)

ББК 81.2Рус-923

P89

Рецензенты:

заведующий кафедрой общей социологии Санкт-Петербургского государственного университета доктор философских наук,

профессор *И. П. Яковлев*;

заведующая кафедрой русского языка Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна

кандидат филологических наук, профессор *Н. Т. Саидинская*

Авторы:

д-р филол. наук, проф. *В. И. Максимов* (темы 1, 28—33, 34—36, прилож. 1);

канд. филос. наук, доц. *Н. В. Казаринова* (темы 2, 3, 13—15, 24, 25, 27);

канд. филол. наук, доц. *Л. В. Сретенская* (темы 4, 7); канд. филол. наук, доц.

А. Д. Кривонос (темы 5, 6); д-р филол. наук, проф. *В. И. Коньков* (темы 8, 9);

канд. филос. наук, доц. *А. Ф. Иванов* (темы 10—12); канд. пед. наук, доц.

Н. Р. Барабанова (темы 16—20); д-р техн. наук, проф. *И. А. Цикин* (темы 21—23

в соавт.); канд. экон. наук, доц. *Н. К. Розова* (темы 21—23 в соавт.); канд. филол.

наук, доц. *Т. И. Попова* (тема 26); д-р филол. наук, проф. *Р. В. Одеков* (прилож. 2—5)

Русский язык и культура речи : практикум / под ред. проф.

P89 **В. И. Максимова.** — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Гардарики, 2008. — 304 с.

ISBN 978-5-8297-0156-7 (в пер.)

Ориентирован на содержание учебника с тем же названием для студентов вузов (М.: Гардарики, 2008). Включает систему заданий, способствующих осмыслению теоретических сведений, содержащихся в учебнике, и освоению надлежащих речевых умений и навыков в деловой сфере общения. На многие из предложенных заданий даны «ключи» — ответы, позволяющие студентам самостоятельно проверить уровень освоения материала.

Предназначен для студентов высших учебных заведений.

УДК 811.161.1'271.2(076.5)

ББК 81.2Рус-923

В оформлении переплета использован фрагмент картины Яна Вермера Делфтского (1632—1675) «Девушка с письмом»

ISBN 978-5-8297-0156-7

© «Гардарики», 2004, 2008

© Коллектив авторов, 2004, 2008

Предисловие

Предлагаемое пособие включает материал для практических занятий по курсу «Русский язык и культура речи» в соответствии с содержанием учебника с тем же названием (М.: Гардарики, 2008). Последний написан с учетом требований государственного стандарта высшего профессионального образования (М., 2000). Сам курс рассчитан на 34 часа лекций и на такое же число практических занятий. Примерный тематический план курса представлен в предисловии к упомянутому учебнику. Курс является обязательным. Практикум по этому курсу создан впервые и тем самым восполняет пробел в его методическом обеспечении.

Особенностью пособия является то, что его основной организующей единицей — в отличие от учебника — выступает не глава или параграф, а тема. Каждая тема содержит указание на *цель* предлагаемых практических заданий, объяснение ключевых терминов, используемых в них, комплекс самих заданий на овладение соответствующими понятиями, умениями или навыками, а также список основной литературы к практическим занятиям.

Практикум открывается темой «Язык и речь». Целью включенных в нее практических заданий является понимание и разграничение основополагающих в курсе понятий, таких, как язык и речь, свободные и несвободные словосочетания, первичные и вторичные языковые знаки, индивидуализация и имитация речи, а также слов различных сфер употребления, структурных элементов коммуникации и т.д.

Цель занятий по теме 2 — «Речь в межличностном общении» — научить выделять особенности речи в межличностном общении, различать поддерживающий и неподдерживающий стили в речевом поведении, отработать навыки нереплексивного, рефлексивного и эмпатического слушания. Задания по теме 3 — «Речь в социальном взаимодействии» — имеют целью рассмотреть воздействие социальной среды на речевое поведение людей, научить выделять вербально-символические средства утверждения статуса в социальном взаимодействии.

Тема 4 — «Устная и письменная форма речи» — содержит задания, имеющие целью понимание особенностей устной речи. В заданиях по темам 5 и 6 — «Диалог и монолог», «Функционально-смысловые

типы речи» — предусмотрено уяснение главных особенностей этих видов речи. Такого же характера и задания по теме 7 — «Функциональные стили речи».

Цель практических занятий по теме 8 — «Выступление как разновидность ораторской речи» — дать целостное представление об этом виде речи, научить пользоваться основными контактоустанавливающими средствами, выработать навыки подготовки письменного текста к устному выступлению. Тема 9 — «Логика, этика, эстетика речи» — включает задания, вырабатывающие умения анализа ораторского выступления, различения средств художественной изобразительности.

Целью заданий по теме 10 — «Общая характеристика спора» — является выработка навыков выделения спора и его видов в речевых коммуникациях, а также тактических приемов ведения спора. Выполнение заданий по теме 11 — «Логические аспекты спора» — преследует цель научить студентов применять теоретические положения теории аргументации в сфере речевых коммуникаций, в том числе в споре, а также при подготовке текстов речей. Цель заданий по теме 12 — «Социально-психологические аспекты спора» — выработать навыки использования в споре психологических приемов.

Тема 13 — «Особенности служебно-делового общения» — содержит задания, имеющие целью научить реализации требований к речевой коммуникации в деловой среде, тема 14 — «Деловая беседа» — задания для отработки навыков использования различных категорий вопросов при проведении деловой беседы, тема 15 — «Деловое совещание» — задания для отработки навыков проведения групповой дискуссии и мозгового штурма. Сюда примыкает тема 16 — «Телефонный разговор» — с заданиями на отработку навыков использования этикетно-речевых формул общения по телефону.

Тема 17 — «Типовые коммуникативные ситуации» — включает задания, способствующие выработке навыков устанавливать и поддерживать деловые контакты, тема 18 — «Актуализация деловых контактов» — задания, готовящие к предстоящим переговорам, темы 19 и 20 — задания, которые учат ведению переговоров и контролю за их исполнением.

Темы с 21 по 23 содержат задания, цель которых — дать студентам общее представление о технических средствах, используемых для передачи информации.

К этим темам близки следующие две темы, практические занятия по которым преследуют цель научить общению с аудиторией радио- и телевидения.

Далее идет серия тем с заданиями привить или углубить знания норм современного русского литературного языка, от фонетических до норм правописания.

Наконец, в последних темах даны задания, связанные с отработкой умений и навыков составления служебной документации, аннотирования и реферирования.

Приложение содержит дополнительный материал, и преподаватель вправе использовать его по своему усмотрению на аудиторных занятиях и во внеаудиторное время.

В практикуме приведены также «ключи» ко многим заданиям, что дает возможность занимающимся по нему самостоятельно проверять свои ответы.

Тема 1 ЯЗЫК И РЕЧЬ

Цель практических занятий по данной теме – научить различать понятия *язык* и *речь*, слова различных сфер употребления, предписывающие и разрешающие правила, свободные и несвободные словосочетания, первичные и вторичные языковые знаки, индивидуализацию и имитацию речи, видеть особенности стилевой подачи материала в современной публицистике, понимать средства художественной изобразительности (антонимы, синонимы и т.д.), а также выделять структурные элементы речевой коммуникации.

В заданиях по теме «Язык и речь» используются следующие термины (указываются в алфавитной последовательности):

Взрывной [г] – звук, при произношении которого полный затвор органов речи преодолевается коротким, но сильным толчком воздуха. Соответствует литературным нормам.

Вторичные языковые знаки – языковые знаки, замещающие первичные знаки, например формулы.

Денотация – значение слова, признаваемое большинством людей данного лингвистического сообщества, так называемое лексическое значение слова.

Диалектизмы – особенности, характерные для диалекта. Они могут быть лексическими – словными (*кочет* – петух) и фразеологическими (*алдыфом* пить – хлебать жадно, большими глотками), фонетическими [н'а]сý, к[о]рóва, грамматическими – морфологическими (у мене) и синтаксическими (*косить трава*).

Жаргон – то же, что социальный диалект.

Жаргонизм – жаргонное слово или выражение: *облом* – неудача, *обмылки* – новинки автосалонов, *сесть на иглу* – приучить себя к наркотикам.

Код – тот язык или его разновидность (диалект, сленг, стиль), который используют участники коммуникативного акта.

Коммуникативное намерение (коммуникативная интенция) – желание вступить в общение с другим лицом.

Коннотация – вторичные ассоциации слова, разделяемые одним или несколькими членами данного сообщества, в этом смысле они субъективны и эмоциональны по своей природе.

Контекст (или ситуация) – обстоятельства, в которых происходит конкретное событие.

Личностно-ориентированное общение – ориентация общения на личность конкретного человека.

Несвободные словосочетания – сочетания слов, в которых их вещественное значение утрачено или ослаблено: *железная рука* – единоличная власть, диктатура; *растаскивать по национальным квартирам* – перераспределять государственные прерогативы (ценности, достояние) в пользу каких-либо национальных образований.

Первичные языковые знаки – языковые знаки, искони используемые человеком (слова, предложения и т.д.).

Полисемия – более одного общепринятого в данном речевом сообществе значения слова.

Предписывающие правила – грамматические правила, которые требуют выполнения определенных условий, например написания после шипящих на конце слова ь, если слово женского рода.

Разрешающие правила – грамматические правила, предоставляющие возможность выбора вариантов. Например, можно сказать *твó рог* и *тврóг*, *творога* и *творогу*.

Референция – содержание сообщения. В осуществлении референции, т.е. в сообщении определенной информации, состоит коммуникативная функция речи.

Речевая деятельность – специализированное употребление речи в процессе взаимодействия между людьми, частный случай деятельности общения.

Речевая коммуникация – единство информативной и коммуникативной сторон речевой деятельности.

Речевое общение – процесс установления и поддержания целенаправленного, прямого или опосредованного контакта между людьми при помощи языка.

Речевое поведение – использование языка людьми в предлагаемых обстоятельствах, в многообразии реальных жизненных ситуаций, совокупность речевых поступков.

Речевой акт – элементарная единица речевого общения, произнесение говорящим высказывания в непосредственной ситуации общения со слушающим.

Свободные словосочетания – сочетания слов, которые сохраняют в нем свое лексическое (вещественное) значение: *весенний ветер*, *улыбка счастья*.

Семантический дифференциал – метод измерения индивидуальной реакции на любое понятие или слово. Техника измерения состоит в следующем: измеряемый объект (понятие, изображение, отдельный персонаж и т.п.) оценивается по ряду биполярных шкал (имеющих

пять — семь интервалов), полюса которых заданы с помощью антонимов.

Синонимия — использование разных слов и фраз для сообщения сходной информации.

Сообщение — процесс и результат порождения речи (текст).

Социальный диалект — разновидность данного языка, употребляемая лицами, принадлежащими к одной социальной или профессиональной группе. В истории русского языка известны следующие жаргоны: дворянский, купеческий; а также различных групп ремесленников, молодежи, в том числе студентов.

Территориальный диалект — разновидность какого-либо языка, которая употребляется лицами, проживающими на определенной территории, и обладает какими-то чертами, противопоставленными особенностям других диалектов, например, оканьем в противоположность аканью, твердым [ч] в противоположность мягкому [ч].

Фрикативный [γ] — звук, при произношении которого органы речи сближаются в определенной точке, образуя щель на пути воздушной струи. Не соответствует литературным нормам; в русском языке является диалектным.

Язык — социально обработанная, исторически изменчивая знаковая система, служащая основным средством общения и представленная разными формами существования, каждая из которых имеет по крайней мере одну из форм реализации, устную и письменную. Различают три основные функции языка: 1) коммуникативную как средства общения; 2) познавательную как средства познания окружающего мира; 3) эмоциональную как средства выражения чувств и оценки.

■ Задания

□ 1.1. В приведенных записях диалектной речи укажите языковые особенности (диалектизмы), не свойственные литературному языку.

А. — Скажите о том, как у вас раньше свадьбы играли.

— Свадьбу? Скажу про себя. Была я семнадцати лет... Был сенокос... Ну подкашиваем, вдруг соседка идет, идет прямо к отцу... А я ей, такая была, так и говорю: «А что ты, Олена, к нам-то не привернула?» — «Ну, если приглашаешь, так приверну». Подходит к моему старшему брату, поклонилась и grit: «Ну, Александр, поезжай, пропивай сестру, женихи на сестру сватаются». А брат косы лопатил у нас, он жены своей лопатил косу. Косы были, горбуши назывались. Ну вот. Потом он этой жены косу отлопатил, взяла я, стала подавать свою косу. Он меня и поддразнил: «Хе, как девица-то, женихи сватаются». Я чуть не заплакала. Он говорит: «Глупая, какая-то ты невеста? Еще не отдам».

Б. — А потом ишо вот... сын женился, сноха родила, ишо я бабой работала... Ну тут на пенсию пошла, и так больше стала вот нянчиться. У тех две девки

выращила, чэтыре жимы водилася: с той два года, да с другой... Колька-то, мой парень, там тоже чэтыре жимы жила, тоже с ребятами.

В. — Вот на Пасху-то дак всю ночь пекем, тут ночь и не спим. С вечера, еще в шесть часов тесто месили, да вот замесишь с бычьей головой тесто-то, вот и скешь сидишь, две-три кучи наскешь этих сочиней-то, да еще... калиточки зовутся, опеки же большие же наскешь, эти опеки с квашни наливашь, да на сковородки наливашь, кислы шаньги звалися... А кислы — это льют на сковородки, на сковородочки и сверху помазут сметанкой — вот это называют кисла шаньга.

Г. Лагун — ушат сделан, и в исподи дно, и наверху дно. И втулкой деревянной накрыват-то, дак вот дыра и сделана кругла, и тут же тулка, называется тулка, закрывать. И вот закроют и эту дыру, кругом-то того закрепят, замажут, чтобы дух не выходил. И вот крепко пиво, а пониже одеть ко дну-ту этот гвоздь, коды то набирають, сделан деревянный гвоздь. Кода пить, то выдергают.

□ 1.2. Укажите слова из жаргона преступного мира.

Предъявы делаются на сходняках («Непонятки» бандитских понятий»).

Бандитские структуры, естественно, заинтересованы в постоянном увеличении доходов... Для того чтобы заполучить новую фирму, есть несколько способов, одним из которых является так называемая пробивка. Упрощенно «пробивка» выглядит так: экипаж бандитской машины заходит в недавно открывшееся кафе или магазин и вежливо интересуется у хозяина, кому он платит, кто его охраняет...

«Пробивка» — рабочий момент бандитской профессии, как правило, она проходит мирно. «Пробитую» точку (кафе, фирму, магазин) заносят в реестр личного учета банды — либо как свою, либо как чужую (информация о «коллегам» лишней не бывает). «Пробивки» могут быть с «наездами» и без.

«Наезд» — способ психологического и физического давления на бизнесмена — в основном для стимуляции его искренности и деморализации.

«Пробивка» с «наездом» — это все то же самое, но с более глубокими эмоциями: «Ну, ты, падла, крыса, мышь! Кому платишь, гнида! Слышь, ты нам по жизни должен! Ты понял, нет?!» и т.д., и т.п.

Как уже говорилось выше, «пробивки» обычно заканчиваются «стрелками» [встречами с конкурирующими бандитами], которые не принято «динамить». Во-первых, это просто невежливо, во-вторых, это дает козыри «продинамленной» стороне.

Бывают «стрелки» конфликтные, когда одна из сторон может считать, что ее интересы ущемлены. Такая «стрелка» может закончиться «разборкой», т.е. силовым конфликтом. Поскольку всегда есть шанс нарваться на «отморозенных» (на «беспредельных», жестоких, неумных и жадных «коллег»), «стрелки» обычно назначаются в очень людных местах, где пользоваться оружием затруднительно (рынки, кафе, магазины), либо, наоборот, в местах глухих и уединенных, куда каждая сторона может без лишней нервозности привезти оружие.

Каждому бизнесмену нужно очень хорошо представлять, что такое так называемые разводки.

«Разводка» — это, по сути дела, обман, мошенничество, которое вынуждает «разводимого» поступать так, как надо «разводящим».

- 1.3. Укажите жаргонизмы и определите, в какой социальной группе они возникли.

А. Парень один из Крылатского. У него квартира – отпад. А родители живут на даче. Мы там часто тусуемся.

Б. Есть карманники – «верхушечники», работающие по верхам с минимальным риском, тянущие то, что плохо лежит. Таким очень помогают модные «чужие» сумки и еще распахивающиеся сумки – «самосвалы» с магнитными застежками, оттопыривающиеся карманы и... наша традиционная русская беспечность. Другие «спецы» работают с «мойкой» – лезвием отечественного производства.

В. Главной особенностью стало то, что с отечественными разведчиками экстра-класса, т.е. «рэксами», мерялись силами представители элитных спецподразделений армии Словакии и США.

Г. Белыми люблю «сицилианку», а черными предпочитаю защиту Грюнфильда, хотя она не пользуется репутацией надежной защиты.

Д. Два года в армии делался на четыре части. И в каждой для солдата своя кличка. Те, кто служит первые полгода, – «духи», кто вторые – «черпаки». Они могут командовать «духами». Тот, у кого служба перевалила на второй год, – «фазаны». Ну а тем, у кого до ухода в запас 5–6 месяцев – «дедам» или «дембелям», – дозволено все – от мордобоя до сексуального насилия.

Е. К выборам «яблочники» собираются подойти с «отработанной экономической и серьезной политической идеологией».

Ж. Навскидку: только за последний месяц телевидение «цитировало» без ссылки на «Российскую газету» премьера России, министра финансов, министра труда, не говоря уже о том, что авторы эксклюзивной информации газеты сталкиваются с телевизионной озвучкой своих материалов без ссылки на источники.

З. Отвоевав три месяца, «дикие гуси» с калужской земли убедились, что контракт и обещания – ложь.

И. Если богатым и предприимчивым людям захочется вдруг «раскрутить» звезду, сообщаем необходимые сведения.

(Из газет)

- 1.4. Какие из приведенных грамматических правил являются предписывающими, а какие разрешающими?

А. Между простыми предложениями, входящими в сложносочиненные предложения, ставится запятая. Запятая не ставится между простыми предложениями, если они имеют общий второстепенный член: *В статье была интересная информация и схемы были очень наглядны.*

Б. Формы одного вида глагола могут использоваться в значении другого. Так, формы настоящего времени могут употребляться: а) для обозначения действия, происходящего в прошлом, уже законченного и имеющего результат: *Кто ремонтировал эту машину? Как новенькая!* б) для называния действия, совершающегося «туда» и «обратно»: *К нам приходили гости.*

В. Дополнение, обозначающее предмет, на который непосредственно направлено действие переходного глагола, называется прямым. Оно употребляется в винительном падеже без предлога. *Диктор прокомментировал выступление прези-*

дента. При переходных глаголах с отрицанием *не* прямое дополнение может получить форму родительного падежа, что бывает чаще в книжной речи, и винительного падежа – в разговорной: *Я не провел этого исследования / это исследование в нужные сроки.*

Г. Вопросительные местоимения не имеют категорий рода и числа. При местоимении *кто* глагол-сказуемое употребляется в мужском роде (*Кто из женщин вышел победителем?*), при местоимении *что* – в среднем роде (*Что произошло?*). В сочетании с местоимением *кто* прилагательные типа *какой, другой, иной* принимают форму мужского или женского рода в зависимости от реального пола лица, на которое указывает местоимение (*Кто такой? Кто такая?*).

Д. Дата выражается: а) формой родительного падежа единственного числа названия месяца в сочетании с порядковым числительным, если выступает в роли обстоятельства времени: *Двенадцатого июня отмечается День России;* б) формой именительного порядкового числительного в сочетании с родительным падежом названия месяца, если выступает в роли подлежащего: *Двенадцатое июня – День России. Сегодня двенадцатое июня.*

- 1.5. Какие из выделенных словосочетаний являются свободными, а какие несвободными?

А. Мейсон вологодского разлива (заголовок). Было время, когда девочек сплошь и рядом называли *Нинель*, т.е. «Ленин» задом наперед, или *Даздраперма* – «Даздравствует Первое мая» в сокращенном варианте. Та мода, к счастью, ушла, а какая пришла? ...Не так давно в России стало модным называть детей в честь героев «мыльных опер». На свет появилось множество Джулий и Мейсонов.

Б. Новый самолет может производить взлет с суши и с воды и совершать посадку на сушу и на воду.

В. Американские *куриные окорочка* – «ножки Буша», заполнившие местный рынок, можно вытеснить лишь продукцией лучшего качества, такой, как знаменитый *тамбовский окорок*, который в давние времена поставляли к царскому двору.

Г. Рэкетир никого не убивал, но при одном его появлении на улице с огромным *коралевским догом* многих людей охватывает дрожь.

Д. Обвиняя нынешнюю власть во всех *смертных грехах*, руководители оппозиции явно *черпают вдохновение* в терминологии *застойных времен*.

Е. Су-37 на демонстрационных полетах покажет *коронные номера*: «*кобру Пугачева*», «*колокол*», «*чакру Фролова*». Эти фигуры *высшего пилотажа* не способен исполнить ни один *зарубежный истребитель*.

Ж. Флюгеры автоматически указывали силу *воздушных потоков*, на всех «ветряках» устанавливалась «*роза ветров*» с укрепленными *железными буквами N O S W*.

З. Надежды на то, что «*заграница нам поможет*» вывести экономику из кризиса, давно уже сменились пониманием *реального положения дел*.

- 1.6. Прочитайте отрывок из интервью писателя-фантаста Е. Парнова. К каким языковым знакам, первичным или вторичным, вы отнесете упоминаемые им символы? Приведите собственные примеры первичных и вторичных языковых знаков.

А взять системы древних символов и шифров. И открытая религиозная символика, и — особенно — тайные жреческие знаки абсолютно схожи у самых разных народов. Крест, чьи очертания можно найти на изваяниях, сделанных за тысячелетия до христианства и за сотни тысяч километров от древней Иудеи, свастика, древний символ солнцеворота, возрождения жизни, сопровождает человечество с кроманьонских времен, известен на четырех континентах. Змей, во все времена и во всех цивилизациях олицетворявший тайную мудрость, «закрытое» знание...

Примеры поразительного сходства древних обрядов, поверий и символов можно было множить и множить.

□ 1.7. Как уже отмечалось, речь может быть индивидуальной. Как вы думаете, чья речь имитируется в приведенном отрывке?

Я гордо прошествовал к автомобилю, стряхнул невидимую пылинку с безукоризненно черного... костюма.

— Фабрика «Большевичка», понимаешь, — вывернул наизнанку лацкан пиджака, показал этикетку. — Всегда помню, что надо поддерживать отечественного производителя.

— Ну а в Москве чего нового? — непринужденно спросил я, доводя публику до шока.

— В Москве? Да вот, понимаешь, Ленина побили.

— Это как?

— Ну пошли мы с ним, с Лениным то есть... на коммунистический митинг, посмотреть, чем живут россияне... а у Ленина, в миру Толика Какленкова, последнее время «крыша поехала» от звездной болезни, он уже из образа не выходит... И на этом митинге наменял он заранее миллион рублей купюрами и стал разбрасывать в толпе целыми пригоршнями. Мол, Ленин и теперь жалеет всех живых. Когда деньги кончились, его коммунисты побили — те, кому не досталось.

Комсомольская правда. 1998. 16 авг.

□ 1.8. Прочитайте газетную информацию о законотворческой деятельности Государственной думы. Какая особенность стиля характерна для этой информации, в доперестроечное время не свойственная публикациям о государственных органах власти?

Пчела как объект законотворчества

Депутатов Госдумы частенько упрекают в том, что они до сих пор не приняли основополагающих законов развития Российского государства. В самом деле не приняты, к примеру, законы, разделяющие полномочия Центра и субъектов Федерации. В работе Налоговый кодекс, ждет своего часа пакет социальных законов... «Времени катастрофически не хватает!» — частенько жалуются депутаты. И мы им сочувствуем... Вот, скажем, среди недавно принятых во втором чтении законопроектов привлекает внимание закон «О пчеловодстве». Глядишь, до парламентских каникул пройдет и третье чтение... И тогда мы все сможем ответить

на такие сложные вопросы нашего бытия, как: что есть пчеловод, что такое улей и пасека?

Пчеловод, как следует из закона, — это гражданин, занимающийся пчеловодством, а улей — сооружение для содержания пчелиной семьи. Столь глубокие философские наблюдения приятно радуют душу. А скоро все они будут скреплены подписями высших лиц государства и российской печатью.

Так и представляешь себе некий Приют уединенного размышления депутатского корпуса, где так хорошо порассуждать о глобальных мировых проблемах: на каком расстоянии «от учреждений здравоохранения, образовательных учреждений, учреждений дошкольного воспитания» граждане и юридические лица могут размещать пасеки и улья (статья 8).

Но особое значение для всех нас, безусловно, имеет статья 7 с почти детективным названием «Право на улетевший пчелиный рой». Она читается на едином дыхании. «Гражданин или юридическое лицо, упустившее пчелиный рой, считается его собственником до момента окончания непрерывного преследования пчелиного роя, в том числе на чужой территории...»

О, прочитай эти чеканные строки нового законопроекта, я так и представляю себе, как высоко на небесах кусает себе локти великий сатирик Салтыков-Щедрин, придумавший «Устав о добропорядочном пирогах печении». Когда он писал, что «всякий да печет по праздникам пироги, не возбраняя себе таковое печение и в будни», он не подозревал, что всерьез будет принят закон, в котором будет написано, что «право на осуществление деятельности в области пчеловодства имеют все граждане, занимающиеся пчеловодством в целях удовлетворения личных нужд, а также юридические лица».

Козырева А. Российская газета. 1998. 20 июня.

□ 1.9. Какие слова или их значения являются новыми в приведенных юморесках о всепоглощающей любви к компьютерам героя рубрики «Кириллица» из подростковой петербургской газеты «Пять углов»?

А. Однажды Кирилл увидел, что ему на голову падает кирпич. «Похоже на тетрис!» — успел подумать он.

Б. Однажды Кириллу на день рождения подарили ружье. «Зачем оно мне?!» — удивился Кирилл. Ему ответили вопросом: «Но ты же сам просил винчестер?!»

В. Знаете ли вы, почему Кирилл может стрелять только из револьвера? Он спускает боек большим пальцем, как на джойстике.

Г. Однажды Кирилла как хакера попросили «взломать» Ascanoid. Он сделал это — все стенки в Ascanoid'e стали «взломанными» — он нарисовал на них трещины.

Д. Однажды Кирилл решил сделать антивирус против всех вирусов и сделал! Вернее, нашел — это был автоклав с температурой до 300 градусов.

□ 1.10. В приведенных фразах найдите средства художественной изобразительности и определите их вид (синонимы, антонимы и т.д.)

А. — Я знаю нашу Конституцию. Это Конституция с сильным уклоном в президентскую власть. Я считаю российскую Конституцию авторитаристской, и я считаю белорусскую также авторитарной.

Б. Что ни чин — то свой почин, или где граница между самоуправством и самоуправлением.

В. Вице-премьер в Думе заявил, что он и его люди никогда не ставили перед собой задачу сделать каждого гражданина собственником. Хотели только дать каждому *возможность* стать собственником. Он, конечно, хотел сказать, что они предпринимателями не собирались делать всех. Но это не оговорка, а проговорка. Они и не думали возвращать людям собственность.

Г. На телеэкране промелькнул портрет егеря из сибирской глубинки. Как смотрит «старый» русский на современную жизнь, на «новых» русских, делающих ее?

Д. Кооператор — это рыцарь свободного экономического поиска, воплощение здоровой инициативы. Кооператор — это темный делец, спекулянт, паразитирующий на наших трудностях.

Е. Решающую роль сыграли настроения избирателей. Они устали от двоевластия, многовластия, а точнее — безвластия.

Ж. «Псы войны» разрушают не только чужие, но и свои домашние очаги.

З. В Объединенных Арабских Эмиратах даже «суки» переходят на русский язык. «Суки» — это рынки по-арабски. А вот женщин легкого поведения, одноименных арабским рынкам, в Дубае тоже хватает.

(Из газет)

И. ...И при слове «грядущее» из русского языка выбегают мыши и всей оравой отгрызают от лакомого куска памяти, что твой сыр дырявый. После стольких зим уже безразлично, что или кто стоит в углу у окна за шторой, и в мозгу раздается не неземное «до», но ее шуршание. Жизнь, которой, как дареной вещи, не смотрят в пасть, обнажает зубы при каждой встрече. От всего человека нам остается часть речи. Часть речи вообще. Часть речи.

И. Бродский

- 1.11. На чем основана игра слов в «Открытом письме Генеральному прокурору СССР» Е. Евтушенко?

Эти стихи написаны мной в связи с недавним официальным заявлением Генерального прокурора СССР Н. Трубина, оправдывающего массовую расправу с рабочими в 1962 году в Новочеркасске.

Земной поклон за новый приговор.
Его обосновали вы кургузо,
не генеральный прокурор Союза,
а просто генеральский прокурор.
Тот город на крови —

Новочеркасск

расстрелянной свободы стал надгробьем.
Но в шестьдесят втором там началась
народная война с антинародном...
Вам не союзник Пушкин.

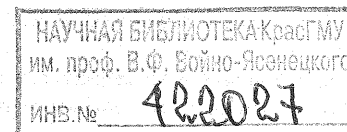
Он воспел
свободу, но не в рупор с бронебашен.
Не только русский бунт, но и расстрел
бессмысленный и беспощадный
страшен.

Террор был белым, красным,
но ничуть
друг с другом не устали мы сражаться.
От Ленского расстрела краток путь
до ленинских расстрелов на гражданской...
Россия,

станешь ты великой вновь
лишь отказавшись от великой крови.
И женщины России гениальные,
прижав детишек в новый страшный час,
вот наши прокуроры генеральные.
Не дай нам Бог,

они осудят нас.

- 1.12. Постройте семантический дифференциал, содержащий 10 биполярных прилагательных для любого, представляющего для вас интерес, понятия (героя, события). Например, «новые русские», Санкт-Петербург, армия и др. Предложите нескольким знакомым людям выразить свое отношение к предложенным понятиям, используя семантический дифференциал. Насколько полученные ответы отражают различия между денотацией и коннотацией, между индивидуальным или общепринятым значениями?
- 1.13. В приведенных ниже высказываниях отметьте те, в которых наблюдения и оценки смешаны, и те, в которых наблюдения отделены от оценок.
- А. Ты переключила программу, не спросив, смотрю ли я телевизор.
Б. Он сказал, что женщины предназначены для того, чтобы сидеть дома и растить детей.
В. Ты наивен.
Г. Нельзя быть таким женоненавистником.
Д. Ты подписал контракт, не спросив мнения других.
Е. Ты никогда не думаешь о других.



ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава 1, § 1).
2. Винокур, Т. Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М., 1993 (часть первая, глава 1).
3. Максимов, В. И., Одеков, Р. В. Словарь-справочник по грамматике русского языка. М., 1999.
4. Розенберг, М. Б. Как ясно сообщать о своих наблюдениях, потребностях, чувствах // Межличностное общение : хрестоматия / сост. Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. СПб., 2001.
5. Тарасова, И. П. Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьез. М., 1992.
6. Ушакова, Т. Н., Павлова, Н. Д., Зачесова, И. А. Речь человека в общении. М., 1989 (глава I, § 1; глава III, § 3).

Тема 2

РЕЧЬ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ

Цель практических занятий по данной теме – выделить особенности речи в межличностном общении; обсудить взаимосвязь между речевым поведением человека и его самооценкой; научиться различать поддерживающий и неподдерживающий стили в речевом поведении; отработать навыки нереплексивного, рефлексивного (активного) и эмпатического слушания.

В заданиях по теме «Речь в межличностном общении» используются следующие термины.

Конативная функция речи – выражение в речи говорящего его установки на адресата (слушающего), стремления на него воздействовать, формировать определенный характер взаимоотношений.

Межличностная коммуникация – взаимодействие между небольшим числом коммуникаторов, которые находятся в пространственной близости и в большой мере доступны друг другу, т.е. имеют возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь.

Неподдерживающий стиль поведения – поведение, в результате которого другой человек оценивает себя ниже, ценит себя меньше.

Нереплексивное слушание – умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями.

Поддерживающий стиль поведения – поведение, в результате которого другой человек начинает больше себя ценить.

Рефлексивное (или активное) слушание – обратная связь с говорящим, во время которой слушающий более активно использует словесную форму для подтверждения понимания сообщения. Основными видами рефлексивных ответов являются выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.

Самораскрытие – добровольное открытие другому собственного Я, своих субъективных состояний, тайн, намерений.

Фатическое речевое поведение (или ассоциативный способ общения) – речевое поведение, нацеленное на поддержание разговора, на то, чтобы высказаться и встретить понимание; осуществляется обычно в виде обмена репликами, содержание которых ассоциативно связано.

Эгоцентрическая речь – не подлежащее обсуждению описание своих качеств, взглядов, привязанностей, когда в разговоре человек думает только о том, чтобы сказать «свое».

Эмотивная функция – выражение в речи субъективного мира адресанта (говорящего), его самооценки, переживаний, отношения к тому, о чем говорится.

Эмпатическое слушание – понимание чувств, переживаемых другим человеком, и ответное выражение своего понимания этих чувств.

■ Задания

□ 2.1. Прочитайте диалог. Что придает ему характер межличностного общения?

А. Понимаешь, мы не представляем, что это такое. Действительно, кажется, даль, Сибирь, глушь какая-то.

Б. Ну, глупости. Это очень интересный край. Очень интересный край. Там совершенно изумительная природа. У нас есть великолепное место – Снежная долина. Буквально двадцать три километра от города. Так там загар зимой вот такой, какой...

А. Зимой?

Б. Да, зимой, на лыжах загораем. Такой, как на юге, даже лучше, потому что горное солнце – это гораздо лучше...

□ 2.2. Какой стиль общения (поддерживающий или неподдерживающий) демонстрирует героиня фильма «Доживем до понедельника» учительница литературы Светлана Михайловна в разговоре с молодой преподавательницей английского языка Наташей? Укажите речевые приемы, позволяющие определить ее стиль.

...Светлана Михайловна говорила с Наташей грубовато-ласково:

– Ну что такое стряслось? Нет, ты плечами не пожимай, ты мне глаза покажи...

Вот так. И рассказывай. Ты не обижаешься, что я говорю «ты»?

- Нет.
 – Еще бы! Здесь теперь твой дом – отсюда вышла, сюда и пришла, так что обособляться некрасиво...
 – Я не обособляюсь.
 – Вот и правильно! Раиса Пална, а вы что ищете? Транспортир? Большой, деревянный? На шкафу.
 И опять к Наташе:
 – А чего бледненькая? С женихом поссорилась? А кстати: неужели у вас ничем не кончилось? Ну, с Борей, я имею в виду...
 – Ничем. Ой, Светлана Михайловна, я еще журнал не нашла...

□ 2.3. Какой из приведенных ниже речевых оборотов и почему усиливает «влиятельность» говорящего?

- А. «Мне кажется, нам следует поговорить...»
 Б. «Не могли бы вы уделить мне минуту вашего времени».
 В. «Ты ведь э-э-э не против, это, чтобы поговорить, а?»
 Г. «Расскажи, что произошло».

□ 2.4. Вспомните основную цель эмпатического слушания и правила построения эмпатического высказывания. Укажите среди приводимых ниже речевых оборотов только один, более других соответствующий этим правилам:

- А. «Вы должны сделать следующее...»
 Б. «Вы совершили большую ошибку...»
 В. «Да бросьте вы об этом беспокоиться...»
 Г. «Ты, наверное, сейчас чувствуешь... потому что?»
 Д. «Твоя проблема напоминает мне о...»

□ 2.5. Основными видами рефлексивного (или активного) слушания являются выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование. Определите, к какому виду слушания относятся приведенные ниже фразы.

Образец: Фразы типа «Как я понял вас...», «По вашему мнению...», «Другими словами, вы считаете...» – примеры перефразирования.

А. Фразы типа «Не повторите ли еще раз», «Я не понимаю, что вы имеете в виду», «Это все, что вы хотели сказать?» – примеры...?

Б. Фразы типа «Вашими основными идеями, как я понял, являются...» – примеры...?

В. Фразы типа «Мне кажется, что вы чувствуете...», «Вероятно, вы испытываете...», «Вы несколько расстроены...» – примеры...?

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В.И. Максимова. М., 2008 (глава 1, § 2).
2. *Атласер, И.* Я вас слушаю... М., 1988.

3. *Винокур, Т. Г.* Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М., 1993 (части 2, 3).

4. *Дементьев, В. В.* Фатические речевые жанры // Вопросы языкознания. 1999. № 1. С. 37–55.

5. *Уоллен, Дж. Л.* Развитие эффективной межличностной коммуникации // Межличностное общение : хрестоматия. СПб., 2001.

6. *Эган, Дж.* Слушание : неперенное условие поддерживающего поведения // Межличностное общение : хрестоматия. СПб., 2001.

Тема 3

РЕЧЬ В СОЦИАЛЬНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

Цель практических занятий по данной теме – обсудить особенности речевого поведения в социально ориентированном общении; рассмотреть воздействие социальной среды на речевое поведение людей; выделить вербально-символические средства утверждения статуса в социальном взаимодействии.

В заданиях по теме «Речь в социальном взаимодействии» используются следующие *ключевые термины*:

Ограничительный код – речевое существование языка, которое может являться следствием общинной культуры либо определяться профессиональной и групповой принадлежностью человека (например, невысоким уровнем образования). В нем подчеркивается скорее «мы», чем «я», господствуют значения, связанные с местом, данным контекстом, а не абстрактные понятия. Говорящий полагает, что слушатель знает, о чем идет речь, поэтому сообщение по своей структуре простое и сравнительно краткое, используется очень ограниченный словарный запас.

Разработанный код – речевое существование языка, для которого характерна персональная ориентация, подчеркивается индивидуальный, а не групповой опыт. Говорящий не отождествляет с собой слушающего, поэтому первым разрабатывает значения с целью сделать их понятными для слушающего. Используется дифференцированный словарь, аналитический и абстрактный стиль речи.

Социальная роль – поведение, предписанное человеку его социальным (возрастным, половым, должностным и т.д.) положением или статусом.

Социально ориентированная речь – ориентация речи на социальные роли (профессиональные, должностные, групповые) собеседников или на аудиторию в целом.

Социальный статус – место человека или группы в иерархически организованной социальной структуре и связанная с ним система прав и обязанностей.

Социализированная речь – термин, введенный швейцарским психологом Ж. Пиаже для характеристики речи взрослых, которая предполагает приспособление информации к слушателю и в определенном смысле приспособление к его позиции. Взрослые думают социальное, даже находясь в одиночестве.

Эгоцентрическая речь – термин для характеристики детской речи, представляющей собой образец бедного кодирования. Ребенок редко ставит себя на место собеседника: для него это не важно, поскольку он не думает о других, когда говорит. Его разговор – преимущественно размышления вслух. В его языке отсутствуют оттенки значений в вещах, при этом всегда имеют место утверждения, даже в споре, а не объяснения.

■ Задания

□ 3.1. К каким вербально-символическим средствам прибегают для демонстрации своего статуса герои рассказа В. Шукшина «Экзамен»?

– Почему опоздали? – строго спросил профессор.

– Знаете... извините, пожалуйста... прямо с работы... срочный заказ был... –

Студент – рослый парняга с простым хорошим лицом – стоял в дверях аудитории, не решаясь пройти дальше.

– Берите билет. Номер?

– Семнадцать.

– Что там?

– «Слово о полку Игореве» – первый вопрос. Второй...

– Хороший билет. – Профессору стало немного стыдно за свою строгость. – Готовьтесь. Вопросов ко мне нет?

– Нет. Ничего.

– Готовы? Давайте.

– «Слово о полку Игореве» – это великолепное произведение, – начал студент. – Это... шедевр... Относится к концу двенадцатого века... кхэ... Автор выразил здесь чаяния...

– Читали?

– Посмотрел... кхэ...

– Как вам не стыдно? – с убийственным спокойствием спросил профессор и стал ждать ответа.

– Не успел, профессор. Работа срочная... заказ срочный...

– Меня меньше всего интересует ваш заказ. Если хотите, меня интересует человек, русский человек, который не удосужился прочитать величайшее национальное произведение. Очень интересует!.. Вы сами пошли учиться?

– Сам конечно.

– Как вы себе это представляли?

– Что?

– Учебу. В люди хотели выйти? Да?

Некоторое время смотрели друг на друга.

– Не надо, – тихонько сказал студент и опустил голову.

– Что не надо?

– Не надо так...

– Нет, это колоссально! – воскликнул профессор, хлопнул себя по колену и поднялся. – Это колоссально. Хорошо, я не буду так. Меня интересует: вам стыдно или нет?

– Стыдно.

– Слава тебе господи!

□ 3.2. Запишите разговоры детей, людей разных профессий. Сравните особенности использования языка разными людьми. Используя понятия ограничительного и разработанного кода, социализированной и эгоцентрической речи проанализируйте их язык.

□ 3.3. Прочтите фрагмент из доклада. Что придает этому выступлению характер социально ориентированной речи, речи в массовой коммуникации?

Экспериментальная психология, как я уже говорил, это качественно новый шаг в истории психологии. Качественно новый, потому что вместо самонаблюдения, вместо рассуждений о душе – абстрактной и внеисторической, внесоциальной общечеловеческой душе – в психологию хлынули объективные наблюдения, объективные экспериментальные исследования восприятия, памяти, мышления и так далее и тому подобное. Изменилась сама позиция ученого-психолога. Он уже стал смотреть не изнутри на психику человека, а так сказать снаружи... Но, как всегда бывает в истории науки, всякий позитивный шаг вперед приводит очень часто, почти всегда, к очередному движению маятника в крайнее положение. То есть все то хорошее, что было в экспериментальной психологии, дошло до своего логического конца, дошло до абсурда. Я имею в виду то направление психологии, вернее, это несколько направлений, но они объединяются обычно под общим названием бихевиоризм. Написать, конечно, я не могу, негде, бихевиоризм. Вот...

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава 1, § 3).
2. Карасик, В. И. Язык социального статуса. М., 2002.
3. Леонтьев, А. А. Психология общения. М., 1997.
4. Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. М., 1990.
5. Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса / под ред. Т. Н. Ушаковой, Н. Д. Павловой. СПб., 2000.
6. Русский язык конца XX столетия (1985–1995). М., 1996.
7. Тарасова, И. П. Речевое общение, толкуемое с юмором, но всерьез. М., 1992.

8. Ушакова, Т. Н., Павлова, Н. Д., Зачесова, И. А. Речь человека в общении. М., 1989 (глава III).

9. Язык и моделирование социального взаимодействия: переводы. М., 1987.

Тема 4

УСТНАЯ И ПИСЬМЕННАЯ ФОРМЫ РЕЧИ

Целью занятий по данной теме является понимание особенностей устной речи.

В заданиях по теме используются следующие термины:

Устная речь – это тип речи, оформляющийся с помощью звуков и характеризующийся такими признаками, как многоканальность, спонтанность, необратимость.

Устная разговорная речь – устная разновидность разговорно-обиходного стиля.

■ Задания

- 4.1. Прочитайте отрывок из статьи А. Мокроусова «Московский ярмарка: вариант-97 (В столице прошла X Международная книжная ярмарка)», опубликованной в журнале «Новое время». 1997. № 36. Найдите в нем элементы устной разговорной речи.

Двадцатилетний юбилей, который ярмарка отмечает в нынешнем году, вполне соотносим с нынешним состоянием МКЯ. Словно исхудавший и изголодавшийся юноша, отслуживший в армии где-нибудь в... Забайкалье, возвращается к нормальной жизни, ярмарка приобретает все более цивилизованный вид. ЮНЕСКО провел семинар для издателей, руководители крупнейших зарубежных ярмарок прибыли с визитом вежливости, журнал «Книжный бизнес» награждает своих лауреатов... Но главным на ярмарке остаются книги – и с этим у нас (как ни странно) наступает полный порядок. Прельщает, чарует и вдохновляет прежде всего стабильность. Уже который год «Евроадрес», например, презентует на ярмарке очередной синий том «Адрес Москвы» – самого удобного (сужу по собственному опыту) телефонного справочника по столице. Но интересно: помимо печатного варианта попробовали здесь в прошлом году и компакт-диск со всеми телефонами издать – и он пошел! (по крайней мере, новая версия тоже появилась).

- 4.2. Прочитайте приведенный фрагмент из официального устного выступления. Определите, какие особенности устной речи находят отражение в нем. Отредактируйте его для публикации в газете.

С третьего по десятое июля / семьдесят пятого года / в городе Ленинграде / состоялся / двенадцатый / международный / ботанический конгресс // Намеча-

лось что этот конгресс / будет / последним / среди ботанических конгрессов // Далее они уже проходить не будут / а будут проходить конгрессы / по / например / таким / направлениям / как физиологический / как / фотосинтезу / там симпозиумы // вот в таком / э-э / духе / чтобы было // Но / следующий конгресс / было решено созвать / в Австралии / и он остался / ботаническим конгрессом // И И И это / такая / м-м задумка / которая была сделана / международным союзом биологических наук / она оказалась не / воплощенной в жизнь // От отдела защиты растений / на нем были / на этом конгрессе были / в качестве делегатов / это / кандидат биологических наук / Н.Н.С. / и доктор биологических наук / Ю.В.С. // (Текст из фонда Института русского языка им. А.С. Пушкина).

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава II, § 1).
2. Амирова, Т. А. Функциональная взаимосвязь письменного и звукового языка. М., 1985.
3. Бойкова, Н. Г., Коньков, В. И., Попова, Т. И. Устная речь. Л., 1988.
4. Бубнова, Г. И., Гарбовский, Н. К. Письменная и устная коммуникация. Синтаксис и просодия. М., 1991.

Тема 5

ДИАЛОГ И МОНОЛОГ

Цель данного занятия – выявить основные характеристики диалогической и монологической речи.

В заданиях используются следующие термины:

Диалог – обмен высказываниями между двумя или несколькими лицами, состоящий из реплик.

Монолог – развернутое высказывание одного лица.

Принцип экономии речевых средств – один из языковых законов, реализующийся в неполных предложениях и выражающийся в том, что его участники в процессе передачи друг другу информации используют минимум словесных средств, восполняя этот недостаток за счет контекста и различных несловесных (невербальных) средств.

■ Задания

- 5.1. Укажите основные характеристики диалогической речи по стенограмме суда (первый суд над Иосифом Бродским. 18 февраля 1964 г.). К какому типу относится данный диалог? Обратите внима-

ние на неполные предложения, объясните, как в данном случае действует принцип экономии речевых средств.

Судья: Чем вы занимаетесь?

Бродский: Пишу стихи. Перевожу. Я полагаю...

Судья: Никаких «полагаю». Стойте как следует! Не прислоняйтесь к стене.

Смотрите на суд! Отвечайте суду как следует!.. У вас есть постоянная работа?

Бродский: Я думал, что это постоянная работа.

Судья: Отвечайте точно!

Бродский: Я писал стихи. Я думал, что они будут напечатаны. Я полагаю...

Судья: Нас не интересует «Я полагаю». Отвечайте, почему вы не работали?

Бродский: Я работал. Я писал стихи.

Судья: Нас это не интересует. Нас интересует, с каким издательством вы

были связаны.

Бродский: У меня были договоры с издательством.

Судья: Так и отвечайте. У вас договоров достаточно, чтобы прокормиться?

Перечислите, какие, от какого числа, на какую сумму?

Бродский: Точно не помню. Все договоры у моего адвоката (...)

Судья: Ваш трудовой стаж?

Бродский: Примерно...

Судья: Нас не интересует «Примерно»!

Бродский: Пять лет.

Судья: Где вы работали?

Бродский: На заводе, в геологических партиях...

Судья: Сколько лет вы работали на заводе?

Бродский: Год.

Судья: Кем?

Бродский: Фрезеровщиком.

Судья: А вообще какая ваша специальность?

Бродский: Поэт, поэт-переводчик.

- 5.2. Прочитайте запись передачи «Воскресенье с Дмитрием Дибровым» (ОРТ. 13.03.94). Укажите типичные признаки монолога.

Добрый вечер, дорогие друзья. Очень приятно, что вы смотрите именно... нас. В студии с вами Дмитрий Дибров. В 23.45 у нас с вами писатель Владимир Войнович... Ну что же... Ну... А сейчас я вам расскажу историю, благодаря которой мы с вами будем иметь сорок пять минут, я уверен, что... сенсационной и весьма динамичной беседы. У меня есть приятель, который работает в региональном Управлении по борьбе с экономическими преступлениями. Я ему как-то раз и говорю: «Слушай, говорю, помоги мне, приходи ко мне на эфир рассказать именно об экономических преступлениях, потому что у меня что-то одни поэты и писатели». А он говорит: «Да ну что ты, мне нельзя и по оперативным соображениям, и вообще — разве это у нас интересно, про экономические преступления». А я: А вот что у вас такого интересного в милиции. Вот что у вас в милиции сейчас самое-самое важное, на переднем плане как бы стоит во всей борьбе, чтобы прямо у нас эфир держал людей сорок пять минут только так? Гм, пожалуйста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава II, § 2).
2. Гойхман, О. Я., Надеина, Т. М. Основы речевой коммуникации. М., 1997 (главы 2, 4).
3. Диалог. Монолог // Педагогическое речеведение : словарь-справочник. М., 1998.

Тема 6

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СМЫСЛОВЫЕ ТИПЫ РЕЧИ

Цель данного занятия — выявить особенности функционально-смысловых типов речи.

В заданиях используется следующий термин:

Функционально-смысловой тип речи — тип речи, зависящий от целей и смысла монологического высказывания.

Выделяются три основных функционально-смысловых типа речи: *описание, повествование, рассуждение*.

■ Задания

- 6.1. К какому функционально-смысловому типу речи относится данный текст? Докажите.

Нельзя утверждать, что любой товар, предлагаемый по телевидению или по почте, — заведомое надувательство потребителей. Ну если уж вы решили что-то купить, не выходя из дома, то придется сделать следующее.

1. Сначала как следует подумайте, нужен ли вам именно такой товар, который вы увидели на экране. Практически все рекламируемые вещи можно купить в обычных магазинах, предварительно рассмотрев их, потрогав и сэкономив на доставке, что и дешевле, и надежнее.

2. Если вы все же выбрали что-то, спишите с экрана все данные о товаре — точную цену, стоимость доставки, ее сроки, точное наименование товара, обещаемые подарки и аксессуар (если есть), все телефоны, почтовый адрес и название фирмы. Кстати, использование в качестве почтового адреса абонентского ящика зачастую свидетельствует о недобросовестности фирмы. Последнее легко проверить, попробовав написать туда письмо с вопросами. Запомните также телеканал, по которому шла передача, дату и точное время.

3. Если купить вещь можно, только заказав ее по почте, не спешите оплачивать товар. Спишитесь с этой фирмой и узнайте, можно ли получить товар наложенным платежом, а также можно ли будет обменять его, если он не подойдет. Выясните юридический адрес фирмы. Если всю эту информацию вам не дадут — скорее

всего, перед вами мошенники или не слишком добросовестные продавцы, с которыми лучше не иметь дело (*Новые известия*. 1998. № 45).

- 6.2. Найдите в учебнике и в газете примеры трех функционально-словных типов речи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи: учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава II, § 3).
2. Коньков, В. И. Речевая структура газетного текста. СПб., 1995.
3. Накорякова, К. М. Литературное редактирование материалов средств массовой информации. М., 1996.

Тема 7

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТИЛИ РЕЧИ

Цель данного занятия — научиться различать функциональные стили речи, ознакомиться с основными характеристиками каждого функционального стиля.

В заданиях употребляются следующие термины:

Функциональный стиль — это подсистема литературного языка, определяемая условиями и целями общения в определенной сфере общественной деятельности и обладающая некими стилистически значимыми языковыми средствами.

Выделяют следующие функциональные стили: *научный, официально-деловой, публицистический, художественный, разговорно-бытовой*.

■ Задания

- 7.1. Прочитайте приведенные отрывки и определите, к текстам каких функциональных стилей они принадлежат.

А. Уже древнегреческие мыслители видели, что помимо общего в том масштабе, в каком его постигают «частные науки» (аристотелевский термин), есть общее и большего масштаба, а именно — в отдельности для каждой из трех основных областей действительности: природы, человеческого общества, сознания (познания). Но существует и всеобщее, которое присуще земному универсуму в целом и выражается в законах и категориях типа «необходимость», «случайность», «причинность», «связь», «время» и т.п. Таким образом, структурное поле общего включает в себя конкретно-общее (компетенция отдельных наук), наиболее

общее каждой из трех основных областей действительности и всеобщее (компетенция философии).

Б. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, обществом с ограниченной ответственностью (далее — ООО) признается учрежденная одним или несколькими лицами коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли, определенные учредительными документами. В отличие от акционерного общества право на долю подтверждается не ценной бумагой (акцией), а лишь свидетельством, которое в соответствии с уставом ООО может выдаваться его участникам (учредителям).

В. Вспоминается мне ранняя погожая осень. Август был с теплыми дождиками, как будто нарочно выпадавшими для сева, — с дождиками в самую пору, в середине месяца, около праздника св. Лаврентия. А «осень и зима хорошо живут, коли на Лаврентия вода тиха и дождик». Потом бабьим летом паутины много село на поля.

Г. Можно ли давать урок, если нет классной комнаты? Сдавать экзамен без зачетки в кармане? Входит ли вдыхание меловой пыли полной грудью необходимой составной частью в процесс получения высшего образования? Вот Джо Мартин, например, так не думает. Ему 41 год, он не последний человек в одной из страховых компаний Индианаполиса — и в то же время студент университета Дьюка. Во время перерыва на обед или вечером, когда жена мистера Мартина уже спит, Джо садится за клавиатуру компьютера, входит в Интернет и начинает грызть гранит науки в том месте, которое ему обозначил профессор, стоящий на кафедре в семи сотнях километров от его дома.

- 7.2. Прочитайте отрывок из статьи и докажите, что этот текст принадлежит научному стилю.

Дополнительное предположение о том, что полезность или прибыль каждого экономического субъекта максимизируется, заложенное в качестве предпосылки в неоклассическую экономическую теорию, необходимо для того, чтобы предметом анализа было устойчивое, а значит, оптимальное для всех состояние, когда дальнейший обмен или дальнейшее производство приведут к снижению благосостояния кого-либо из участников. Проверить, соответствует ли поведение потребителя или управляющего максимизации полезности, обычно невозможно, поскольку его функция полезности нам заранее неизвестна (*МЭ и МО*. 1997. № 12).

- 7.3. Проанализируйте предложенный фрагмент текста и докажите, что он относится к официально-деловому стилю речи.

В соответствии со ст. 23 Федерального закона «Об оружии» Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить следующие размеры единовременных сборов, взимаемых с юридических лиц и граждан за выдачу лицензий на торговлю гражданским и служебным оружием, его приобретение, разрешений на хранение или хранение и ношение, транспортирование, ввоз на территорию Российской Федерации и вывоз с территории Российской Федерации оружия и патронов к нему, а также за продление срока их действия, согласно приложению № 1.

- 7.4. Напишите заявление в профсоюзный комитет с просьбой предоставить вам путевку на базу отдыха. Используйте конструкции официально-деловой речи.
- 7.5. Составьте доверенность на получение стипендии.
- 7.6. Прочитайте отрывок из статьи В. Сидорина «Молодежь идейно ушла в себя», найдите в нем черты, свойственные газетно-публицистическому стилю.

Бежать с помощью водки и наркотиков нынче не модно... Зато тысячи парней и девушек вечера и даже ночи напролет проводят в обнимку с компьютером. На его экране они видят то, что хотят, а не то, что им навязывает общество в образе телевизора, молочного магазина или родного института. Одна из самых любимых «фишек» молодежи — хакерство. Можно забраться в Интернет и скачивать оттуда рефераты, курсовики, дипломные работы... Час работы в Интернете стоит от доллара до пяти, зато сколько кайфа! ...И еще. В мире компьютерных грез никто не задает дурацких вопросов типа «А какая идея тебе близка?» (ЛиФ. 1997. № 47).

- 7.7. Докажите, что приведенный ниже отрывок текста принадлежит художественному стилю речи.

Сонные мухи, потревоженные нашим разговором, тихо гудели на потолке, мало-помалу задремывая, часы зашипели и звонко и печально прокуковали одиннадцать... «Утро вечера мудренее», — пришли мне в голову успокоительные слова отца, и опять мне стало легко и как-то счастливо-грустно. Отец уже спал, в кабинете было давно тихо, и все в усадьбе тоже спало. И что-то блаженное было в тишине ночи после дождя и старательном выщелкивании соловьев, что-то неуловимо прекрасное реяло в далеком полусвете зари.

- 7.8. Найдите в отрывке из художественного текста просторечные формы и нарушения литературных норм, подумайте, с какой целью они используются автором.

— Вы его не хватайте, — посоветовал Потап, — он дерется. Вы его вдарьте сразу. Не бойтесь, я подсоблю. Момент... Господа студенты, сейчас он у нас в ножках валяться будет...

— Михаил Иванович, — сказал городской, — а я вас и не признал-с.

Странный человек опустил голову и тихо засмеялся. И тут же забулькал первый ряд столпившихся, за ним остальные. Все тихо смеялись, кроме студентов.

— Уморили, — глупо сказал Потап. — А я думаю: дай-ка я их пугну-с...

— Ну, будя, — сказал Шипов. — Много чести. А чего это у вас никто не пьет, не ест? Ай случилось чего?

(Ожуджава Б. Похождения Шипова).

- 7.9. Прочитайте отрывок из интервью с президентом Инкомбанка, найдите в нем элементы разговорной речи.

По большому счету мне все равно, кто выиграл конкурс — ОНЭКСИМ Банк или структура [их конкурентов]. Мне обидно за наше правительство, которое

ничему не учится. Между тем последствием этого могут стать серьезные потрясения в экономике. Чиновники меняются, а способы работы остаются прежними. Тем самым оппозиции даются козыри. Ведь в любом единоборстве нельзя давать противнику руку в захват — иначе тебя могут положить на лопатки (Деловые люди. 1997. № 78).

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава II, § 4).
2. Васильева, А. Н. Художественная речь. М., 1987.
3. Земская, Е. А. Русская разговорная речь: лингвистический анализ обучения. М., 1987.
4. Сиротинина, О. Б. Что и зачем нужно знать учителю о русской разговорной речи. М., 1996.

Тема 8

ВЫСТУПЛЕНИЕ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Цель практических занятий — дать целостное, развернутое представление о такой разновидности речевой деятельности, как ораторское выступление; научить пользоваться основными контактоустанавливающими средствами; выработать навыки подготовки письменного текста к устному выступлению.

Для выполнения заданий необходимо знать следующие термины: *Воздействующая речь* — речь, ставящая своей целью изменить поведение слушателя (читателя).

Композиция — внешняя организация произведения, членение на части, их расположение, взаимосвязь и соотношение.

Контактоустанавливающие средства — средства, которые использует говорящий для установления и поддержания контакта с аудиторией.

■ Задания

- 8.1. Определите контактоустанавливающие средства в приведенном отрывке из выступления Д.С. Лихачева (вопросительные конструкции, местоимения, частицы, вводные слова, слова и конструкции, характерные для разговорного синтаксиса).

Как вы все хорошо помните, он полшутя-полусерьезно не любил «проблемщиков». Он и подсмеивался над проблемщиками, да и не читал их работ.

Был ли он прав?

Прав он не был, но правда в его отношении к проблемщикам была — своя, «мальшевская» правда. Может быть, такую же правду имеют и те, кто занимается «проблемами», не занимаясь рукописями? Нет, я не хочу сказать, что в равной мере правы и те и другие.

Позвольте привести один образ. Наука — это многоэтажное здание. Как и всякое здание, она имеет фундамент — материал, который наука изучает, потом есть первый этаж — непосредственное изучение этого материала, а над ним возвышаются этажи «проблем» и «теорий», обобщений и гипотез. Иногда эти этажи поднимаются так высоко, что почву, землю с их высоты почти не видно и материал приходится разглядывать в бинокль или телескоп. В эру космонавтики мы знаем, что такое «телескопическое зрение» тоже дает важнейшие результаты. Но вот что важно. Никакое здание не может быть построено без первого этажа. Здание может быть одноэтажным, без второго этажа, но здание не может начинаться со второго этажа. Первый этаж всегда должен быть. Поэтому люди рукописей и люди голых теорий не равноценны («Немного о Владимире Ивановиче Мальшее». Вступительное слово к «Чтениям памяти В.И. Мальшева»).

□ 8.2. *Исправьте стилистические погрешности* (избавьтесь от излишне большого количества отглагольных существительных, разбейте длинные предложения на несколько простых и т.п.). *Внесите изменения в лексический и синтаксический облик текста, имея в виду его предназначенность для устного выступления* (введите в текст односоставные, неполные предложения, обращения, вопросительные конструкции и т.п.).

А. Правильное понимание требований уже само по себе должно подвести слушателей к выбору наиболее правильной линии поведения, вызвать более осознанное отношение к исполнению служебного долга.

Б. Дымок почти одновременно заметили многие. И офицеры, в ожидании служебного совещания перекуривавшие возле штаба.

В. Ответственная задача поддержания общественного порядка в городе была возложена на личный состав воинских частей оперативного подчинения, специальных моторизованных воинских частей Северо-Западного округа внутренних войск МВД России, курсантов Высшего военного командного училища внутренних войск, а также Санкт-Петербургскую и областную милицию.

Г. После того как упакованные в джинсу и кожу призывники вместе со своими родственниками и подругами разместились на трибунах спортивного клуба армии, что на Петровской набережной, ведущий возвестил о начале действия, которое, по замыслу организаторов, должно было стать ярким, запоминающимся зрелищем.

Д. Каким образом можно решить проблему Кавказа, если не рассуждать глобально, а так, в общих чертах.

Е. Посмотрите, к примеру, заставу в Н. Обустроенная застава, позволяющая и вести бой, и дает возможность отдохнуть, подготовиться к службе.

Ж. И когда солдаты видят генерала, с ним здороваешься и он с улыбкой тоже протягивает руку, разве это не настрой людей.

З. Раскрутили целый клубок неуставщины, порождавший, как грибы после дождя, разного рода «чепе» и дисциплинарные проступки.

И. Наша задача сегодня, принимая во внимание явно неблагоприятное положение с дисциплиной среди воинов-контрактников, — тщательная и настойчивая воспитательная работа с ними.

□ 8.3. *Подготовьте приводимый ниже текст для устного выступления:* а) *сделайте более доступными, легкими для восприятия синтаксический и лексический строй текста;* б) *введите контактоустанавливающие средства, в том числе элементы диалогизации;* в) *обозначьте элементы содержания метатекстовыми конструкциями;* г) *исправьте имеющиеся недочеты.*

Продовольственные поставки могут быть выгодны и участникам, и организаторам

Завершившаяся продовольственная выставка показала, что интерес коммерсантов к выставкам не ослабевает. Причем высокую заинтересованность проявили приезжие торговцы из Прибалтики, Москвы и других регионов. Количество различных продовольственных выставок, проводимых в Петербурге, достигло десятка. Большинство из них имеют небольшую двух-трехлетнюю историю. Российским коммерсантам приходится выбирать для участия выставку, руководствуясь «шестым чувством». Оно, к сожалению, иногда подводит.

Фирмы-участники преследуют цель поиска новых клиентов. Из-за насыщенности петербургского рынка большинство торговцев стремятся найти клиентов в регионах. Эти фирмы предпочитают крупные московские выставки, которые собирают коммерсантов со всей России.

Кроме того, количество участников столичных мероприятий, измеряемое тысячами фирм, оказывает магическое воздействие на коммерсантов Петербурга, когда они оказываются перед выбором: участвовать в выставке в родном городе или ехать в первопрестольную.

Однако петербургские выставки вызывают все больший интерес со стороны торговцев, присматривающихся ко второму по величине продовольственному рынку России. Например, московские коммерсанты и фирмы из Прибалтики стремятся в Петербург, но отсутствие необходимой информации их останавливает. Это же относится и к представителям западных компаний, которые еще больше боятся рисковать и, как правило, участвуют только в хорошо известных выставках с серьезной репутацией.

Приезжие коммерсанты ждут от выставок в Петербурге не столько контактов с представителями регионов, сколько надеются пообщаться с местными торговцами. Кроме того, все больше коммерсантов начинают интересоваться мнением обычного потребителя об их продукции. Если год назад большинство фирм-участниц заявляли, что их интересует только, придут ли на выставку специалисты, то в последнее время фирмы проводят на выставках маркетинговые исследования новых товаров или устраивают рекламные акции.

Работа с потребителем для большинства торговцев остается малоинтересным занятием, судя по поведению фирм на выставках. А западные гиганты типа «лимонадных королей» Coca-Cola или PepsiCo используют любую возможность, чтобы угостить своими напитками каждого посетителя стенда. От бесплатной дегустации до откровенной торговли — дистанция огромна. Но на последних продовольственных выставках силен и ярмарочный дух — некоторые экспоненты активно торгуют в розницу. Продажи незнакомого на рынке товара могут расцениваться как маркетинговая акция по изучению спроса и определению оптимальной цены. Однако распродажи уже известного товара больше похожи на попытку коммерсантов хотя бы таким путем компенсировать затраты на участие в выставке.

Некоторые торговцы уверены, что поскольку за участие в выставке приходится платить, то прибыль должна прийти в виде контрактов, заключенных с новыми клиентами. Их отсутствие выводит таких коммерсантов из равновесия, и они обвиняют в неудаче саму выставку и ее организаторов.

«Мы оформили стенд и наняли красавиц, чтобы привлечь посетителей, но все впустую», — сетуют они. Их досада понятна, как понятно и то, что за каждого клиента, пришедшего на выставку, им приходится бороться с большим числом более искушенных конкурентов. Поэтому и представлять фирму на выставке должны профессионалы, нацеленные на то, что они должны искать клиентов, а не клиент их» (из газет).

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава III, § 1).
2. Карнеги, Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. СПб., 1992 (раздел «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично»).
3. Культура парламентской речи. М., 1996.
4. Кохтев, Н. Н. Риторика. М., 1994.
5. Ножин, Е. А. Мастерство устного выступления. М., 1989.
6. Сопер, П. Основы искусства речи. М., 1992.
7. Скрижановская, Ю. С., Третьяков, В. П. Грамматика общения. Л., 1990.

Тема 9

ЛОГИКА, ЭТИКА, ЭСТЕТИКА РЕЧИ

Цель предлагаемых заданий — познакомить с этическими проблемами речевого поведения оратора; дать представление об основных выразительных средствах; выработать навыки целостного анализа ораторского выступления.

Для выполнения заданий необходимо знать следующие термины:
Аргументация — обоснование и опровержение убеждений.

Выразительные средства — лексические и грамматические средства, позволяющие говорящему обозначить в тексте свое личностное начало и определить свое отношение к предмету речи, к собеседнику, к самому себе.

Гипербола — количественное усиление интенсивности, свойств кого-либо, чего-либо (испугаться до смерти).

Каламбур — одна из разновидностей языковой игры. Одновременное использование двух значений одного и того же слова, использование омонимии («дела идут — контора пишет» — фраза из рекламного текста, предлагающего писчую бумагу; «область рифм — моя стихия, и легко пишу стихи я»).

Метафора — перенос наименования с одного предмета на другой на основе сходства. Слово, обозначающее какой-то класс предметов, употребляется при этом для характеристики объекта, входящего в другой класс (медведь — о неловком, неуклюжем человеке).

Метонимия — перенос наименования с одного предмета на другой на основании смежности, ассоциирования по смежности (читать Пушкина в значении читать произведения Пушкина).

Параллелизм — тождественность синтаксического строения двух или более смежных отрезков текста.

Перифраза — замена прямого названия предмета, лица описательным выражением (родина — страна далекая).

Повтор — повторение слова или словосочетания с целью усилить воздействие.

Подхват — повтор слова, находящегося в конце словосочетания или предложения, в начале следующего словосочетания или предложения с целью подчеркнуть его значение (придет оно большое, как глоток, глоток воды во время зноя летнего).

Синекдоха — разновидность метонимии, прием, посредством которого целое обозначается через часть (эй, борода! — обращение к человеку с бородой).

Сравнение — уподобление одного предмета другому, в результате чего выявляется общий признак и происходит актуализация этого признака (наш двор как сад).

Эпитет — метафорическое определение, чаще всего выраженное именем прилагательным.

■ Задания

- 9.1. Какие изобразительно-выразительные средства использованы в приводимых ниже примерах?

А. Анна Михайловна всегда представлялась мне статной, красивой и рачительной хозяйкой большой русской северной избы, большого крестьянского хозяйства, на которой все в доме держится, которая и детей воспитывает, и хозяйство ведет, выполняет и тяжелую, и легкую работу, не считаясь со временем и усталостью, для которой интересы дома полностью слиты со своими собственными (Д.С. Лихачев).

Б. В большом доме русского северного эпоса она навела последний и полный порядок. Она как бы была послана самой судьбой, чтобы сохранить нам русскую былину на ее заключительном этапе (Д.С. Лихачев).

В. Такой же «хозяйственной», итоговой работой представляется мне книга «Русский былинный эпос на Севере» (Д.С. Лихачев).

Г. Не надо ждать, когда внешние события жестко стиснут нас и даже опрокинут, — надо уметь предусмотрительным самоограничением открывать неизбежному ходу событий примирительный путь (А.И. Солженицын).

Д. И, значит, многие нравственные требования, предъявляемые нами к отдельному человеку: что есть честность, а что — низость и обман, что есть великодушие и добро, а что — алчность и злодейство, — в значительной мере должны прилагаться и к политике государств, правительств, парламентов и партий (А.И. Солженицын).

Е. Но не будем развешивать беду между странами и нациями: она — всеобщая наша беда, в конце Второго Тысячелетия христианства. Да и вообще: можно ли так легко метать это слово — нравственность? (А.И. Солженицын).

Ж. Знания человека и его умения не могут не совершенствоваться, не могут остановиться — и не должны останавливаться (А.И. Солженицын).

З. Обширно открылся людям из западной цивилизации нынешний динамичный транспорт. Впрочем, и без него — современный человек уже едва ли не выскакивает за пределы своего существа, он и без того сразу присутствует на всей планете телевизионными глазами. Но оказывается, что и от этого всего судорожного темпа техноцентрического прогресса и от океана поверхностной информации и низкопробных зрелищ — душа человеческая не растет, а только мельчает, духовная жизнь снижается; соответственно — бледнеет и блекнет наша культура, как ни старается перекричать свое падение опустошенными новинками. Все больше комфорта — и все ниже духовное развитие на среднем уровне. И наступает пресыщенность, и охватывает шемящая тоска, что в водовороте удовольствий нет успокоения, что надолго — такого дыхания не хватит (А.И. Солженицын).

□ 9.2. Определите все изобразительно-выразительные средства в приведенных ниже текстах.

Как сокращают аппарат? Любой. Ну, скажем, летательный. Способ один: убирать лишнее.

Скорость сметала с аэроплана радиаторы, расчалки, фанерные коробки, поджала шасси, отбросила пропеллер. Уполовинила крылья, сделала их стреловидными. Стал ли самолет дешевле, проще?

Аппарат не бывает велик или мал. Он должен быть целесообразным. Соразмерен с работой, с грузом, со своим назначением. Что не работает, то балласт. Что плохо работает, то пользы не принесет. Что бесполезно, то вредно.

Таковы принципы, и постараюсь следовать им, говоря об аппарате управленческом. Потому что есть и у него своя высота, есть дальность (прогнозов), скорость (согласований), надежность (решений). Как сокращают аппарат? (А. Аграновский).

□ 9.3. Дайте анализ выступления Д.С. Лихачева по телевидению в передаче о Ю.Н. Тынянове (1983 г.), ориентируясь на следующий примерный план анализа: 1) композиция; 2) контактоустанавливающие средства; 3) иллюстративный материал; 4) изобразительно-выразительные средства; 5) ошибки (грамматические, стилевые несоответствия, неблагозвучность, косноязычие); 6) нарушения этических норм; 7) логика изложения материала.

А. Я очень жалею, что никогда не видел и не слушал Юрия Николаевича Тынянова.

Б. Лицо писателя или ученого, его манера держаться или говорить — очень помогают понять его. Сейчас позади текста Тынянова передо мной всегда видится не его живое лицо, а только портрет, фотография. Правда, и фотография кое-что дает. Прежде всего мне видится большой, открытый лоб. А все то, что пишет Юрий Николаевич, поражает открытостью ума.

В. Открытый ум в высшей степени сказывается в его историко-литературных работах и в работах писателя и сценариста.

Г. Что такое ум? Для каждого автора это свое. Для Тынянова его ум состоял в том, что он без хитростей, прямо видел существо жизни произведения или его автора.

Д. Он умел жизненно точно, конкретно, а главное, независимо видеть историю — историю произведения, историю литературы, историю творца.

Е. Независимость — это одно из главных качеств ученого и писателя, обеспечивающее ему долголетие, в исключительных случаях даже бессмертие.

Ж. Независимость от чего? Прежде всего — от моды. Мода в науке и в писательском ремесле — главная тормозящая сила. И тогда, когда ученый следует за ней, за модой, и тогда, когда он противостоит ей, во что бы то ни стало хочет с ней бороться, сопротивляться. И в том и в другом случае зависит от моды.

З. Сейчас трудно даже себе представить, в какой мере литературоведение в первой половине 20-х годов было во власти формальной школы. Одни яростно сопротивлялись формализму, другие ему яростно же следовали.

И. А Тынянов был спокоен. Он лично дружил со всеми формалистами, посещал заседания, где господствовали формалисты, читал лекции в цитадели формализма — в Институте истории искусств, но был независим от теории формализма, хотя принимал иногда его конкретные наблюдения отдельных обобщений. И в конечном счете он создал не теорию, а практику научного исследования, которая сменила собой формализм и не утратила своего значения до сих пор. Благодаря этой научной практике работы Тынянова читаются и сейчас — нашим современником.

К. Что же это за практика? В полной мере Тынянов не изложил свои методологические приемы исследования в виде теоретических работ, но его образ мыш-

ления сейчас совершенно ясен — ясен потому, что у него был большой открытый лоб и большой открытый разум.

Л. Сущность его подхода к литературе состояла в последовательном и конкретном историзме. Историзм может быть декларированным и абстрактным, а у Тьнянова он был конкретным, фактичным, отчетливо представимым.

М. Он хотел, стремился ясно представить себе людей, социальную обстановку. Все для него было слитным — история, история литературы, жизнь писателя. Поэтому его подход был прямо противоположен и формализму, и абстрактному социологизму, вульгарному социологизму. Для него были важны промежуточные явления.

Н. Эта открытость восприятия, конкретность восприятия делала его как историка литературы писателем, а как писателя — историком культуры.

О. Принято было видеть в писателях-архаистах революционеров, а Юрий Николаевич очень ясно увидел, что архаисты разные и что есть архаисты — декабристы-поэты, есть другая архаичность — у Пушкина, а есть еще действительная реакционность архаистов — у Шишкова.

П. Принято было противопоставлять классицистов и романтиков, а Юрий Николаевич показал, что романтики частью были классицистами, например Карамзин.

Р. Во всех явлениях литературы, в том числе и в самых, казалось бы, формальных, он искал прежде всего смысл, значение, историческую обусловленность. Форма для него существовала только постольку, поскольку это была форма.

С. Он не спорил с формалистами, но делал свое дело, будучи совершенно независимым в своих суждениях, и прежде всего был историком, ищущим связи явлений. В широком смысле он добился этого в своих историко-биографических романах.

Т. Благодаря независимости Юрия Николаевича, его открытому уму, способности не подчиняться, а самому искать ответа и находить, его историко-литературные работы воспринимаются как написанные сейчас. Он ни в чем не устарел, продолжает будить мысль и нашу наблюдательность.

У. Открытый ум — так бы я определил важнейшую особенность Ю.Н. Тьнянова — и как историка литературы, и как писателя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава III, § 2).
2. Головин, Б. Н. Основы культуры речи. М., 1968.
3. Ивин, А. А. Основы теории аргументации. М., 1997.
4. Кохтев, Н. Н. Ригорика. М., 1994.
5. Ножин, Е. А. Мастерство устного выступления. М., 1989.
6. Свинцов, В. И. Логика. Элементарный курс для гуманитарных специальностей. М., 1998.
7. Скрижановская, Ю. С., Третьяков, В. П. Грамматика общения. Л., 1990.
8. Сопер, П. Основы искусства речи. М., 1992.
9. Еемефен, Ф. Х., ван, Гроотендорст, Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. СПб., 1992.

Тема 10

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПОРА

Цель предлагаемых заданий — выработать практические навыки выделения спора и его видов в речевых коммуникациях, а также тактические приемы ведения спора.

В заданиях используются следующие термины:

Дискуссия — это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения.

Пolemика — вид спора, в рамках которого основные усилия сторон направлены на утверждение (победу) своей позиции относительно обсуждаемого предмета. Основная задача, которую решают полемизирующие стороны, — утверждение своей позиции.

Спор — это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится аргументированно утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны.

Тактика спора — это подбор и использование в споре определенной совокупности логических и психологических приемов.

■ Задания

□ 10.1. Определите вид спора:

У кризиса национальности нет. Читатели обсуждают письмо писателя Э. Тополя банкирам (АиФ. 1998. № 38).

А. Не злитесь, олигархи

Спасибо редакции за смелость. Разозлившись, олигархи могут и газете перекрыть кислород, кого-то подкупив, дав взятку и т.д. *Только недалекому человеку может показаться, что Тополь призывает ненавидеть евреев.* Хотя разговоров таких вокруг статьи много. Тополь прав: большинство денег, рычагов управления страной в еврейских кругах. И он как еврей по-братски обращается к своим. Мол, не прячьтесь по щелям, считая свои миллиарды, помогите стране, в которой вы живете, которая помогла и вам стать богатейшими людьми. *Хорошо, когда богатство сочетается с такими понятиями, как щедрость, ум, сострадание, меценатство, порядочность.* Вот о чем просит вспомнить Олигарховичей писатель (М. Кузнецов).

Б. Делайте людям добро

Собрались мы две семьи и прочитали статью Тополя вслух. Автор справедливо обращается к уму и таланту банкиров-олигархов. И неужели эти люди не поймут

писателя? Любому нормальному человеку стыдно жить в нищей, разграбленной стране, где голодают дети, старики.

Удивляет, что они не понимают, что смертны и ничего с собой не унесут. *В гробу карманов нет. Сделайте сейчас добро, при жизни, люди будут помнить о вас.* В учебниках истории о вас напишут. Употребите ваши деньги на благо страны, где вы родились, учились, стали личностями (Л. Смирнова).

В. Полюбите народ

Я коренной бакинец. Мне очень приятно, что Тополь тоже родом из нашего города. Наш город всегда был интернациональным: Даже сейчас, когда мы в состоянии войны с соседом-Арменией, у нас вместе живут, не чувствуя гонений и злости, армяне, русские, украинцы, лезгины...

У меня много знакомых и друзей среди евреев и русских, живущих не только в Азербайджане, но и за пределами республики. И я уверен, что никто из них, будь у него такие же возможности, как у Березовского, Гусинского, Ходорковского, не поступил бы подло и нечестно, а сделал бы все для процветания своего народа. Ведь для благородных людей народ – это ВСЕ: русские, азербайджанцы, евреи, грузины, армяне, белорусы и многие другие (З. Мустафаев).

Г. Науку – в жизнь

Я радиофизик. Тридцать лет назад я обратил внимание на то, что все мои учителя – евреи. Вот неполный перечень авторов научно-технических книг, стоящих на моей полке: Бененсон Л.С., Вайнштейн Л.А., Гоноровский И.С., Ландау Л.Д. и др. Это ученые с мировым именем. Мои самые близкие друзья – тоже евреи. Евреи – нация интеллигентов-тружеников.

Автор предлагает олигархам скинуться по миллиарду, чтобы пережить кризис. С этим можно согласиться при условии, что эти миллиарды не будут пропиты.

Только насыщение продукции новыми и прогрессивными изобретениями может поднять ее уровень до мирового (Г. Валеев, кандидат технических наук).

Д. Налог на пятый пункт?

По вашему мнению, банкиры еврейской национальности должны добровольно отдать что-то от своих доходов государству. Это что – продрозверстка, продналог или налог на национальность? *Если писателю, после того как он получит гонорар за книгу, отдаст государству налог, предложат еще подделиться с властью, то это будет произвол.* Или вы считаете, что подобное нормально в демократическом обществе?

Вообще-то по правилам хорошего тона уместнее считать свои деньги, чем чужие. Дело не в том, что ваше обращение к крупным банкирам по-разному может быть истолковано разными людьми, а в том, что у каждого человека есть право выбора, как ему жить там, где он живет. Вне зависимости от национальности, иначе это не цивилизованная страна, а нечто ей противоположное (И. Абель).

Е. Опять евреи виноваты...

Во-первых, это ложь, что главный «кукловод» правительства России и президента имеет фамилию перечисленных банкиров. Во-вторых, ложь, что все или почти все деньги России оказались в еврейских руках. Выходит, что, кроме как у

еврейских банкиров, в России ни у кого денег нет? А как же Центробанк, Сбербанк, банки Потанина, Виноградова?

Августовский финансовый обвал в России автор приписывает еврейским финансовым олигархам, хотя причина его кроется в многолетней политике правительства Черномырдина, повторившего жульническую операцию Мавроди с внешними и внутренними ГКО. Здесь можно много говорить о бездействии Думы в законодательстве, бездействии президента и правительства по отношению к коррупции на всех уровнях, воровству, мздоимству чиновников. Дело дошло до того, что в государстве невозможно найти следы десятков миллиардов долларов, полученных Россией в кредит для инвестиций в промышленность. Смешно возлагать вину на евреев, которые, по мнению автора, должны вывести страну из варварства. А как же другие народы, их эта миссия не касается?

Бредово и утверждение автора, что в Германии из-за еврейских финансовых олигархов к власти пришли фашисты. Хотя *призыв автора к еврейским олигархам помочь России в трудное время совершенно справедлив* (Л. Перельдик).

Ж. Закройте базу!

К слову говоря, 10–20 млрд, которые могли бы дать наши миллиардеры в имя спасения страны от кризиса, обеспечат лишь разовую помощь. Другое дело, если наше новое правительство сумеет добиться в ближайшее время доверия своего народа, то оно получит взамен деньги от тех, кто имеет незначительные средства, которые в сумме дадут 100–150 млрд долл.

Одновременно хочу заметить, что пора кончать быть удешевленной сырьевой базой для всего мира; нужно создавать изделия из своего сырья и продавать их в десятки раз дороже стоимости сырья. Зачем продавать золото в слитках, необработанные алмазы, сырую нефть, уничтожать и отдавать чуть ли не даром наши леса и многое другое?! (Ю. Губерман, ветеран войны и труда).

10.2. *Укажите, какие тактические приемы (корректность, внимательное отношение, открытость, условное принятие доводов противника) используются в споре в задании 10.1 (п. Г, Д, Е, Ж).*

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IV, § 1).
2. Логика: Логические основы общения / В. Ф. Берков, Я. С. Яскевич, В. И. Бартон и др. М., 1994 (раздел 5).
3. *Повафни, С. И.* Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. 1990. № 3 (отдел первый).

Тема 11

ЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СПОРА

Цель приведенных ниже заданий — закрепить на практике знания по теории аргументации; научиться применять основные положения теории аргументации в сфере речевых коммуникаций, в том числе в споре, а также при подготовке речей.

В предлагаемых заданиях используются следующие термины:

Аргументация — логико-коммуникативный процесс, направленный на обоснование позиции одного человека с целью последующего ее понимания и принятия другим человеком.

Аргументы — известные, ранее добытые положения, с помощью которых достигается обоснованность и убедительность тезиса.

Вопрос — высказывание, истинность которого не установлена или в котором не определены в каком-либо отношении его элементы — логические подлежащее и сказуемое.

Демонстрация — логическая связь тезиса и аргументов; принудительная сила аргументации детерминирована характером демонстрации.

Доказательность — логическое воздействие на оппонента принудительностью рассуждения.

Доказательство — вид аргументации, в рамках которого истинность тезиса прямо или опосредованно выводится из истинности аргументов.

Косвенное доказательство — опосредованное обоснование истинности тезиса («от противного» и разделительное).

Ли-вопросы — вопросы, заключающие в себе просьбу указать истинность или ложность того, что содержится в матрице вопроса.

Логические уловки — преднамеренные отступления от логических норм (законов и правил логики).

Матрица (предпосылка) вопроса — информация, на которой основан вопрос и которая так или иначе в нем содержится.

Ответ — высказывание, содержащее недостающую в вопросе информацию.

Опровержение — логическая операция обоснования ложности некоторого тезиса или демонстрация его необоснованности.

Подтверждение — вывод следствий из предложенной нестандартной точки зрения и поиск их согласования с реальным положением дел, с фактами.

Прямое доказательство — непосредственный вывод тезиса из аргументов.

Тезис — положение, позиция, которая подлежит обоснованию; ему должны уделять основное внимание аргументатор и реципиент.

Убедительность — психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи.

Что-вопросы — вопросы, содержащие в себе требование восполнить пробел в какой-либо информации, дополнить уже имеющуюся информацию.

■ Задания

□ 11.1. Проанализируйте следующие вопросы (укажите, к каким видам они относятся, правильны ли они, каковы их предпосылки).

А. Для чего вкладывают деньги?

Б. Правда ли, что все политики верят в то, что говорят?

В. Какой город является центром российского бизнеса?

Г. Кто придумал товарно-денежные отношения?

Д. Каким образом расположение планет влияет на ставку рефинансирования?

Е. Продолжаете ли вы утаивать налоги?

□ 11.2. Какие критерии постановки вопросов нарушены в приводимых ниже примерах?

А. Кто, где, когда и из какого оружия убил президента США Дж. Кеннеди?

Б. Является ли современная Великобритания по форме правления республикой или монархией?

В. Какой русский не любит быстрой езды?

Г. Какой оценки заслуживает данное сочинение — «хорошо» или «отлично»?

Д. Какой курс рубля к доллару был установлен Центробанком РФ 1 сентября 1998 года?

Е. Владеет ли он английским языком?

Ж. Кто старший в группе реформаторов-демократов?

З. В какой стране национальный банк в течение последних десяти лет поддерживает курс 1 доллар США = 100 луидоров?

□ 11.3. Дайте обоснованные ответы на вопросы, содержащиеся в задании 11.1.

□ 11.4. Найдите тезис и аргументы в следующих рассуждениях.

А. Все жители Африки хотят счастья. Хотят того же и жители Северной Америки, Южной Америки, Австралии, Новой Зеландии, исследователи Антарктиды. Значит, все люди Земли хотят счастья.

Б. Логика тесно связана с грамматикой. В самом деле, не существует мыслей вне языковой оболочки. Для того чтобы сообщить свою мысль другим людям, мы должны выразить ее в языковой форме. И наоборот, всякое слово, всякая фраза выражает какую-то мысль. Все это доказывает тесную связь логики с грамматикой.

В. Всякий, кому суждено умереть, — умрет. Всякий, кому суждено выздороветь, — выздоровеет. И умрет, и выздоровеет он независимо от того, будет к нему вызван врач или нет. Потому не стоит вызывать врача к больному и вообще что-то делать.

□ 11.5. Определите вид аргументации в приведенных рассуждениях. Оцените правильность аргументации. Если аргументация некорректна, укажите — почему.

А. Поскольку риск, как говорится, благородное дело, и очевидно, что дача взятки должностному лицу, безусловно, представляет собой риск, отсюда с необходимостью по правилам логики следует, что дача взятки должностному лицу является благородным делом.

Б. Если бы я был богат, то купил бы автомобиль. Если бы я был бесчестен, то украл бы его. Однако я не куплю автомобиль и не украду его. Так что я не богат, но и не бесчестен.

В. Я полностью согласен с утверждением журнала мод «Бурда», что зависть является корнем всех зол. Судите сами. Зависть не только отравляет людям повседневную жизнь, но может привести и к более серьезным последствиям. Поэтому наряду с ревностью, злобой и ненавистью, зависть, несомненно, относится к самым плохим чертам характера. Подкравшись незаметно, зависть ранит больно и глубоко. Человек завидует благополучию других, мучается от сознания того, что кому-то более повезло.

Г. Вы, должно быть, согласны с моим вариантом прогноза, поскольку такой компетентный специалист, как вы, не может не предпочесть солидную работу шарлатанству и дешевке.

Д. Снег не может лежать на вершинах высоких гор, так как чем ближе к солнцу, тем теплее; как известно, снег всегда тает раньше на высоких местах, а в низких, например лощинах, еще держится.

Е. Все студенты добродетельны, ведь они люди.

Ж. Изучение экономики полезно, так как изучение экономики США принесло мне немалую пользу.

□ 11.6. Найдите логические уловки, содержащиеся в приводимых ниже рассуждениях.

А. Одна и та же вещь не может иметь какое-то свойство и не иметь его. Частная собственность предполагает самостоятельность, заинтересованность и ответственность. Заинтересованность — это, очевидно, не ответственность, а ответственность — не самостоятельность. Получается, вопреки сказанному вначале, что такая собственность предполагает и самостоятельность, и несамостоятельность, ответственность и безответственность.

Б. Компания, получившая когда-то ссуду от банка, теперь ничего ему не должна, так как она стала иной: в ее правлении не осталось никого из тех, кто просил ссуду.

В. Все служащие японских корпораций маленького роста. Значит, все японские корпорации — маленькие.

Г. Спорят мать и дочь. Мать: «Что ты так сухо обошлась с ним? Он, бедный, чувствовал себя у нас так неловко». Дочь: «А как же прикажешь мне с ним общаться? Поместить в угол вместо образов и молиться?»

Д. Г-н Н.Н. утверждает, что в условиях нынешнего кризиса в России, который сопровождается скачкообразным ростом инфляции и значительной девальвацией национальной валюты, «ограниченная эмиссия» будет полезной для оздоровления экономики нашей страны. Говорить так — значит высказывать ложное с точки зрения современной экономической теории суждение, что и сделано г-ном Н.Н. Высказывать ложное суждение означает не что иное, как говорить ложь. Тот кто говорит ложь — лжец! Всякий лжец достоин как минимум презрения. Следовательно, г-н Н.Н. достоин презрения.

□ 11.7. Оцените убедительность следующих рассуждений.

А. Без личного труда человек не может идти вперед; не может оставаться на одном месте, но должен идти назад. Тело, сердце и ум человека требуют труда, и это требование так настоятельно, что, если почему бы то ни было у человека не окажется своего личного труда в жизни, тогда он теряет настоящую дорогу и перед ним открываются две другие, обе одинаково губительные: дорога неутомимого недовольства жизнью, мрачной апатии и бездонной скуки или дорога добровольного, незаметного самоуничтожения, по которой человек быстро спускается до детских прихотей или скотских наслаждений. На той и на другой дороге смерть овладевает человеком заживо потому, что труд — личный, свободный труд — и есть жизнь (К.Д. Ушинский).

Б. Группе ученых задали вопрос: «Может ли ЭВМ обладать сознанием?» Они ответили так: «ЭВМ нельзя рассматривать как мозг, поэтому она не может обладать и свойством, присущим наиболее развитой форме материи, — сознанием».

В. М. Горький не имел высшего образования. В. Пиккуль тоже. Значит ли это, что лучшие писатели те, кто не обременял себя наукой?

Г. Сода и хлор — токсичны, хотя и в разной степени. Следовательно, хлорид соды токсичен (напомним, что хлорид соды есть не что иное, как обыкновенная соль).

Д. Она должна быть скромной: она до такой степени некрасива.

Е. Ромео должен был быть влюблен, ведь ему исполнилось семнадцать лет.

Ж. Около 640 г. халиф Омар повелел сжечь знаменитую Александрийскую библиотеку, обосновав свое решение таким образом: «Если книги из этой библиотеки согласуются с Кораном, то они излишни; если же их содержание расходится с тем, что написано в Коране, то они вредны. Но они должны быть или согласны с Кораном, или расходиться с ним. Следовательно, они или излишни, или вредны».

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IV, § 2).

2. Бурушкин, В. Н. Практический курс логики для гуманитариев. М., 1994 (тема 5).

3. Упражнения по логике / под ред. В. И. Кириллова. М., 1993 (глава 6).

Тема 12

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СПОРА

Цель приводимых ниже заданий — выработать представления о влиянии и значении психологических средств в споре, а также навыки использования в нем психологических приемов.

В предлагаемых заданиях используются следующие термины:

Психологический довод — апелляция в споре к чувству, желанию, стремлению, ценностной ориентации противоположной стороны. Основные виды психологических доводов следующие: *физическое благополучие, экономический интерес, социальный интерес, чувство собственного достоинства, справедливость, право, развлечение, игра.*

■ Задания

- 12.1. Проанализируйте приведенные ниже противоборствующие мнения (АиФ. 1998. № 34, 37): а) укажите, в чем заключается предмет спора; б) определите позиции сторон; в) дайте оценку психологическим доводам.

А. а) Донгрались...

Я возмущен поступком мэра Москвы Ю.М. Лужкова, способствовавшего организации в наше трудное и суровое время Всемирных юношеских игр. Когда многим российским труженикам нечем платить зарплату, Лужков и его подчиненные тратят бешеные деньги на мероприятие, которое вполне можно было бы и не проводить. Получается, что одной рукой мы просим дать в долг деньги у Международного фонда, а другой разбрасываем их на ненужную показуху, на то, чтобы вожди народа могли покрасоваться на трибуне рядом с Самаранчем. Кириенко, с одной стороны, каждый день повторяет, что мы должны жить по средствам, а с другой — допустил трату огромных средств, вместо того чтобы использовать их на выплату зарплат, борьбу с кризисом.

С глубоким уважением к прошлым заслугам Ю.М. Лужкова и с не менее глубоким возмущением последним его «ляпом» (Е. Былинский, доктор географических наук).

б) Лужков родил традицию

Увы, нигде не удалось прочитать, какую прибыль в валюте принесли Всемирные юношеские игры стране. Но наверняка немалую. Иностранцы покупали билеты, ели-пили в наших кафе и ресторанах, жили в гостиницах, ходили в музеи и театры.

Но моральная сторона этого большого праздника гораздо важнее и дороже. Ведь весь мир приехал к нам в гости и убедился, что Россия — мощная держава и Москва наша — красивейший город Европы. За проведение Олимпийских игр

страны в очередь стоят, бьются за это право. Лужков — молодец, взял да и придумал праздник, до которого не додумался никто. Он положил начало мировой традиции (Е. Коваленко).

Б. а) Давно пора в отставку

Нашей страной правит больной, неспособный к принятию каких-либо важных решений человек! Именно он довел страну до полного обнищания. Толпы бомжей, попрошайек, бандитов — на его совести. И после этого он говорит, что не собирается уходить в отставку! Полстраны не получают зарплат, полстраны обходится в день одним куском хлеба, а он устраивает парламентские игры! Больно, обидно смотреть, как дерутся за власть Черномырдин и думцы!

У Ельцина — не побоюсь этого слова — совершенно откровенный старческий маразм, и, как бы он ни пытался это скрыть, видно невооруженным глазом. Ни к какому управлению он не способен. Решения — я уверен — принимает не он. То, что он не может связать двух слов, было заметно и раньше, а сейчас это просто явно бросается в глаза. Все эти рассказы о работе с документами на даче — очередная «деза». И по Конституции он не имеет права больше находиться на этом посту по элементарной причине — «стойкой неспособности по состоянию здоровья осуществлять принадлежащие ему полномочия» (ст. 92, п. 2) (Г. Григорьев).

б) Без президента — хаос!

Известно, что наиболее активно требует отставки президента лидер КПРФ Геннадий Андреевич Зюганов. А вот интересно, помнят ли товарищи коммунисты, что в период их правления даже подобие такой крамольной мысли было невозможно? Зато теперь они без зазрения совести пользуются плодами демократии в своих интересах.

Сейчас, во время финансового кризиса, большевики усердно вешают всех собак на нынешнюю власть, обвиняя ее в неадекватности. Больно скоро забыли, как сами чуть что — включали печатный станок.

Геннадий Андреевич пытается изображать, что радеет о народе, хотя ясной ясно, что отставка Ельцина повлечет за собой хаос и смуту, новые страдания простых людей. Для коммунистов ведь чем хуже, тем лучше, а приходить к власти на крови народной им не привыкать. Ну а дальше известно: границы снова на замок, перекрытие доступа информации — нечего рассуждать да сравнивать. Народ — серая масса, зато объединенная одной общей идеологией, уж ее-то быстренько придумают. Тут же обязательно состряпают и национальную идею, по которой сейчас все так скучают. Недаром весь мир одинаково содрогается от слов «фашизм» и «коммунизм» — это близнецы-братья. Храни нас от них Господь (С. Корнилов).

- 12.2. Произведите подробный анализ приведенных ниже споров (АиФ. 1998. № 24, 37): а) укажите, в чем заключается предмет спора; б) определите позиции сторон; в) какие виды аргументации используют спорящие стороны; г) оцените логическую силу и корректность приводимых аргументов; д) дайте оценку психологическим доводам. Попробуйте продолжить спор с учетом проведенного анализа.

А. Астрология: польза или вред?

Люди «чокнулись» на астрологию. Журналы, ТВ, радио не выходят без гороскопов. Бизнесмены, киллеры и политики всерьез прислушиваются — что их ждет ныне? Каждый хочет с помощью астрологических магов найти свое счастье.

И все-таки: можно ли доверять звездам и их трактователям?

Александр Зараев*, президент Русской астрологической школы:
«Кто предупрежден, тот вооружен»

Астрология изучает влияние звезд на Землю, ауру человека. То, что это наука, а не некое мистическое учение, доказали объективные исследования. В 70-х годах Мишель Гоклен провел компьютерную обработку 20 тыс. гороскопов для того, чтобы разоблачить астрологию и доказать, что никакого разделения людей по гороскопам в плане профессиональной пригодности не существует. Его работы показали, что астрологи правы в своих предположениях: у спортсменов сильные Марс и Юпитер, у политиков — Сатурн и так далее. Гоклен также увидел, что наиболее одаренные люди имеют мощные планетарные поддержки, нет ни одного известного человека со слабым гороскопом. Гоклен даже пошел дальше: стал исследовать гороскопы бесплодных супругов. Супруги использовали его сведения. И женщины забеременели. Попадание получилось у 70%.

Сейчас появилась даже новая наука — селенология. Оказывается, во время полнолуния меняется не только астральное тело человека, но и физиологические свойства растворов в организме, с большей скоростью протекают химические реакции, меняется вязкость крови, физические параметры воды и других жидких субстанций!

Правомерность астрологии доказали и космические исследования «Вояджера-1» и «Вояджера-2», которые пролетали мимо планет Сатурн и Юпитер. Астрологи считают, что Юпитер покровительствует жизни на Земле, защищает ее. При его влиянии происходят благоприятные перемены. Что вы думаете? И космические исследования показали, что Юпитер и его спутник Ио вместе составляют мощную «динамо-машину» (!), которая укрепляет магнитосферу Земли. А Сатурн считается у астрологов планетой неблагоприятной. Оказалось, что это действительно так. Сатурн разгоняет ионы тяжелых газов и на больших скоростях посылает их на Землю. Научкой доказано, что во время активности Сатурна, раз в 15 лет, смертность на Земле возрастает.

Что же касается так называемых всеми астрологических прогнозов, я считаю, что их надо делать обязательно. Есть периоды, когда аура человека заряжена более сильно, он здоров, психика стабильна, эмоциональная сфера более раскрыта, творческий потенциал выше обычного. На этом подъеме у человека любое дело может получиться намного легче и лучше, чем всегда. Если состояние противоположное, аура на нуле, внутренний дискомфорт, минимальный творческий потенциал, бесполезно на себя брать большую ношу. На этот период, вы, дай Бог, сами себя сможете до работы еле донести и делать все по минимуму. И эти периоды человек должен и имеет право знать.

* Предсказал отставку Черномырдина, смену правительства и др.

«Кто предупрежден, тот вооружен», — говорили древние. Я даю человеку поддержку. Ни в коем случае я не пытаюсь ему диктовать, как надо поступать, или им управлять. Задача метеоролога констатировать бесстрастно: будет дождь. А уже наденет человек плащ или возьмет зонтик — это его дело. Примерно то же самое и в астрологии (Подготовила А. Солнцева).

Федор Кондратьев, профессор, заслуженный врач РФ:
«Судьба человека неповторима!»

Примеры нашей связи с космосом многочисленны и разнообразны. Как чувствовал великий А.С. Пушкин свою зависимость от сезона: весной Муза его покидала, а осенью перо не успевало за мыслью. Но то астрономия! А астрология?

Астрология не учитывает, что каждый отдельный человек — это тоже космос. И это бесконечное разнообразие ну просто несовместимо с тем, чтобы все человечество на протяжении тысячелетий своей истории моделировалось только по 12 знакам зодиака и их частным комбинациям! Допустим, что по каким-то отдельным взаимосочетаниям небесных светил можно наметить сходство между людьми, но все остальные причины бесконечно разнообразны, что и предопределяет всегда неповторимую судьбу человека. И никакой индивидуальный гороскоп не может ее знать.

Поэтому так маловероятен прогноз по знакам зодиака. А прогнозы астрологов всегда неадекватно категоричны. Людям, в них верящим и особо легко поддающимся внушению, эти прогнозы могут навязать ненужные опасения и ограничения, что в ряде случаев просто может помешать поведению в данный день. Верящий в астрологические прогнозы как бы лишается самостоятельности, искусственно ограничивает свободу своей воли. А это уже явный бред. Более того, внушенный страх сбивает человека. Так, опытный водитель даже в сложной дорожной ситуации едет как бы «на автомате» и легко выбирается из заторов. Но при внушенной гороскопом заикленности, что именно в этот день «его ждут большие неприятности, возможно автоавария», накопленный с годами автоматизм блокируется. Ожидание аварии вызывает стрессовую реакцию, сбивающую с адекватных действий, и прогноз астролога... сбывается. Другой человек, родившийся под этим же знаком зодиака и знать не знающий о «звездной преддрешенности в этот день совершить аварию», благополучно доезжает до цели, несмотря на еще более сложную дорожную обстановку.

Возможны и другие аргументы вреда астрологии. Астрология — не естественно-научная сфера знания, как астрономия. Она претендует на свою духовность, ее религия — оккультизм, вера в магию, противопоставляющую себя Богу. Все мировые религии, ставшие основой современной цивилизации, всегда были против фатализма астрологов. Все они предполагают личную ответственность человека за свои поступки и за свою судьбу. Все они исходят из свободы воли человека в выборе между добром и злом, и все они дают указания, что есть добро и что есть зло.

Астрология, по существу, низводит человека до механической куклы-марионетки, на прямую зависимой от тех ничточек, за которые его дергают звезды. И в этом большой вред астрологии, поскольку она снимает ответственность с человека, делает его безвластным над собой и инертным в обществе. К сожалению, для исповедующего «научную мистику» это не аргумент.

Б. Аргентинское чудо с индонезийским акцентом

На минувшей неделе известные политики, политологи и экономисты в конференц-зале информационного агентства «Аргументы и факты — Новости» об-

суждали экономическую и политическую ситуацию в стране. Специально для читателей «АиФ» публикует наиболее интересные мнения.

Леонид Абалкин, директор Института экономики РАН, академик: Видимое благополучие на потребительском рынке зиждилось на массовых задержках с выплатой зарплаты и пенсий. В ноябре 1996 г. сложилась такая ситуация, что если бы выплатили всю задолженность по зарплате, то рынок был бы уничтожен. *Невыплата зарплат, прежде всего бюджетникам, – это беспроцентный заем у населения.* Это должно быть частью дефицита госбюджета. По сути создание долговой экономики – это скрытая форма инфляции. И как только выпустили из рук этот рычаг, рынок оказался сметенным в несколько дней. Это мы наблюдаем сегодня.

Экономические причины понятны: нестабильность, отсутствие политической власти, четкой и ясной программы, неясны действия Центробанка... На них накладывается еще и российская ментальность. Это то, что население привычно ожидает инфляции. Когда в конце 80-х возникла проблема с мылом и зубной пастой, мы покупали их по любым ценам. *За два месяца был продан трехгодичный запас.*

Одним из факторов, определивших последние события, является существенное превышение наличной долларовой массы над рублевой. В стране всего 130 млрд наличных рублей и 40 млрд наличных долларов: 30 – в кубышках, 10 – обслуживают «челночный» оборот.

Самое страшное, что произошло после последних решений правительства Кириенко, – это почти полная потеря доверия к власти и финансово-банковской системе страны. Это самое тяжелое и трудноустраняемое препятствие.

Вячеслав Никонов, президент фонда «Политика»: Сейчас совершенно очевидно, что отставка Кириенко, несмотря на всю чудовищность того, что было сделано 17 августа, была ошибкой, как была ошибкой и отставка Черномырдина в марте. Подобного рода правительственную чехарду может себе позволить страна с гораздо более стабильной экономической ситуацией. Я думаю, что назначение Черномырдина официально на пост премьера ситуацию коренным образом не изменит. Рынок уже вынес вердикт этому назначению практически полным своим исчезновением.

Самым неприятным обстоятельством, на мой взгляд, сейчас является то, что экономической программы нет. Я слушал выступление Черномырдина в Совете Федерации, и у меня не сложилось впечатление, что речь идет об аргентинском варианте. На самом деле это был эклектичный вариант, который, конечно, на первый план ставит исполнение бюджета ценой достаточно серьезной эмиссии. Уже в ближайшее время это приведет к гиперинфляции, потере сбережений населения. И я не думаю, что в этой ситуации люди спасутся на огородах... поскольку в России зимой на огородах мало что растет. Средний класс, который в этой ситуации страдает больше всего, мне кажется, может заметно активизироваться. Известно также, что люди, которым есть что терять, в критической ситуации ведут себя более радикально, чем люди, которым терять нечего. Если во многих субъектах РФ люди уже давно привыкли не получать зарплату, жить с огородов, то в Москве это будет сложнее.

Андрей Илларионов, директор Института экономического анализа: Мы продолжаем вести наблюдение за поведением фондовых индексов России и Индонезии. За точку отсчета бралось время объявления пакета международной финансовой помощи МВФ. И вот с тех пор российские показатели идут теперь уже не только в параллель с индонезийскими, но и начинают серьезно обгонять их.

Мы приблизились к той стадии, когда политическая ситуация, переводя на индонезийскую шкалу, стала уже плохо управляемой. Следующее, что *нам грозит в достаточно близкое время, это банкротство страны теперь уже не только по внутреннему долгу, но и по внешнему.*

На самом деле альтернативой тому, что сегодня обсуждается, будет либерализация экономической жизни, сокращение вмешательства государства в экономическую жизнь, сокращение государственных расходов, балансирование бюджета и т.д.

Минтимер Шаймиев, президент Татарстана: Положение не безвыходное. Главное сегодня – людям заплатить. Не побояться эмиссии. Общество воодушевится, на время мы получим передышку. Премьер должен сказать: «Пенсии платим день в день, зарплату – день в день». А потом начинать инвестиции в собственное производство, строительство.

Возьмем строительство жилья. Казалось бы, это огромные затраты госфинансов, которых не хватает. Но около 40% того, что мы вкладываем в строительство жилья, возвращается в виде налогов. В итоге мы решим жилищную проблему, займем людей работой. Да еще и налоги соберем. Америка в свое время на этом поднялась.

России нужен российский, а не аргентинский путь. Для начала поможем заводам, селу. Определим квоты на импортное продовольствие. И зарубежных поставщиков заставим создавать здесь совместные предприятия, рабочие места. Хотите рынок – давайте инвестиции. Мы в Татарстане это уже делаем. Первыми ввели госмонополию на водку. Нас резко критиковали за то, что запретили завод продуктов в республику. Но иного пути нет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи: учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IV, § 3).
2. Павлова, К. Г. Психология спора. Логико-психологические аспекты. Владивосток, 1988 (главы 3–6).

Тема 13

ОСОБЕННОСТИ СЛУЖЕБНО-ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Цель практических заданий – научить реализации требований к речевой коммуникации в деловой среде.

В заданиях по теме «Особенности служебно-делового общения» используются следующие термины:

Деловое общение – взаимодействие людей, которое подчинено решению определенной задачи (производственной, научной, коммерческой и т.д.).

Иерархичность – принцип социальной организации, в соответствии с которым между подразделениями и сотрудниками закрепляют-

ся отношения подчинения, зависимости, неравенства. Одним из следствий действия этого принципа для речевой коммуникации оказывается проблема передачи точной и по возможности полной информации по звеньям иерархической пирамиды и соответственно эффективности обратной связи.

Мотивация труда – процесс стимулирования деятельности сотрудников по достижению целей организации. Наряду с такими способами, как различные виды морального и материального поощрения, продвижение по службе, повышение квалификации за счет организации и др., огромное мотивационное воздействие могут оказывать беседы руководителя с подчиненными: критические оценки, форма постановки задач, ответы руководителя на вопросы могут либо помогать сотрудникам ориентироваться в своей деятельности, побуждать их работать успешнее и прибыльнее, либо препятствовать этому.

Регламентация поведения – принцип социальной организации, в соответствии с которым за каждым работником в организации нормативно закрепляется стандарт поведения в виде устойчивой структуры формальных прав и обязанностей, которому он должен следовать. В отношении речевого поведения ожидается, что обмен сведениями между сотрудниками носит не личный характер, но подчинен прежде всего совместному решению служебной задачи.

Социальная организация – группа людей, ориентированная на достижение фиксированной цели, реализация которой требует совместных и скоординированных действий.

■ Задания

□ 13.1. Сравните два приведенных ниже текста заявлений об отпуске — устный и письменный. Одинаково ли их содержание? Какие особенности служебно-деловых отношений нашли в них проявление?

1) А. Слушай, а что если я сейчас поеду? Отпустишь?

Б. Пиши заявление.

А. Дней бы на десять, а?

Б. Неделя максимум.

2) «Прошу разрешить мне отпуск без сохранения содержания на семь рабочих дней».

□ 13.2. Представьте какой-либо разговор между вами и вашим руководителем (научным руководителем, заведующим отделом, начальником цеха, директором фирмы и т.п.), в котором можно обнаружить мотивирующий эффект. Какими приемами он достигается: использовани-ем критики, оценкой вашей работы, формой постановки задания, формой ответа на ваши вопросы, чем-то еще? Опишите эти приемы.

□ 13.3. Прочитайте следующий текст. Оцените содержащееся в нем сообщение с точки зрения его соответствия требованиям к речевой коммуникации в деловой среде.

Секретарь – заместитель директора: Иван Петрович уехал в 10 часов, не дождавшись вас. Огорчился, что вы задержались и он не смог поговорить с вами лично. Просил передать, что если он не вернется к обеду (это будет зависеть от того, сколько времени он будет в главке, согласовывая вопрос о поставке нам нового оборудования, кстати, возможно, импортного), то совещание в 15 часов надо начать без него и, главное, не забыть объявить, что руководители среднего звена должны пройти тестирование у психолога в комнате 20 главного корпуса в удобное для них время, но обязательно до 10 июня.

Проиграйте эту ситуацию: несколько человек выходят из комнаты, затем первый входит, выслушивает сообщение, после чего передает его в том объеме, в каком запомнил, следующему вошедшему, тот, в свою очередь, третьему и т.д. Насколько сильным оказалось искажение информации в процессе ее передачи? Какая информация дошла в конечном счете до последнего участника?

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В.И. Максимова. М., 2008 (глава V, § 1).
2. Блаз, П. М., Скотт, В. Р. Процессы коммуникации в формальных организациях // Межличностное общение : хрестоматия / сост. Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. СПб., 2001.
3. Дизель, П. М., Мак-Кинли, Р. Поведение человека в организации. М., 1993.
4. Красовский, Ю. Д. Организационное поведение. М., 1999.
5. Пригожин, А. И. Современная социология организаций. М., 1995.
6. Романов, А. А., Ходырев, А. А. Управление персоналом : психология влияния. М., 2000.
7. Руденский, Е. В. Основы психотехнологии общения менеджера. М.; Новосибирск, 1997.
8. Цепцов, В. А. Психология общения для менеджеров. М., 2001.

Тема 14 ДЕЛОВАЯ БЕСЕДА

Цель практических заданий — обсудить основные задачи, решаемые в ходе проведения деловых бесед; рассмотреть функциональные особенности каждого этапа в структурной организации беседы; отработать навыки использования различных категорий вопросов при проведении деловой беседы.

В заданиях по теме «Деловая беседа» используются следующие термины:

Беседа при приеме на работу — вид деловой беседы, основная цель которой оценить деловые качества поступающего на работу. Она сводится к нескольким базовым вопросам, касающимся личных качеств обратившегося, его трудового стажа, взглядов на условия труда, эффективное руководство и другим, и соответствующим ответам на них.

Беседа при увольнении с работы — вид деловой беседы, включающий две разновидности: ситуацию незапланированного, добровольного ухода сотрудника и ситуацию, когда работника приходится увольнять или сокращать. В первом случае цель беседы — выявить истинную причину увольнения, его мотивы; во втором — сообщить работнику неприятное известие и сделать это таким образом, чтобы — в случае увольнения в результате дисциплинарных и иных нарушений — не дать увольняемому оснований сомневаться в справедливости высказанных упреков, а в случае увольнения по сокращению — сохранить его уверенность в собственных силах, поддержать его авторитет в глазах окружающих и домашних.

Деловая беседа — вид делового общения, специально организованный предметный разговор, в значительной степени лично ориентированный, служащий решению управленческих задач, связанных, во-первых, со стремлением одного собеседника посредством слова оказать определенное влияние на другого, вызвать у другого человека или группы желание действовать, чтобы изменить существующую деловую ситуацию или деловые отношения; во-вторых, с необходимостью выработки руководителем решений на основании анализа мнений и высказываний сотрудников.

Дисциплинарная беседа — вид деловой беседы, причиной которой являются факты нарушения дисциплины. Сообщение работнику о мерах дисциплинарного характера, решение о наказании следует выражать просто, четко, делая акцент на понимании и правильной оценке случившегося.

Проблемная беседа — вид деловой беседы, причиной которой являются сбои в деятельности сотрудника и необходимость критической оценки его работы.

«*Принцип кооперации*» — требование к собеседникам действовать таким образом, который соответствовал бы принятой цели и направлению разговора.

■ Задания

- 14.1. Как правило, специалисты по найму персонала на отборочном интервью задают вопросы, касающиеся вашего образования, опыта, причин желая сменить место работы (получить именно это место) и т.д. Тем не менее кандидату всегда интересно знать, что кроется за некоторыми «каверзными» и «неудобными» вопросами кадровика, какой смысл и пользу он видит в ответах.

Попробуйте определить, какие выводы делает кадровик, получив ответ на следующие вопросы:

- А. «Почему вы ушли с последнего места работы?» «Вас уволили или вы сами уволились?» «Почему вы решили сменить место работы?»
 Б. «Какой заработок вы хотели бы иметь?»
 В. «Каковы ваши планы на будущее?» «Чего вы хотели бы достичь в ближайшие 10 лет?»
 Г. «Какое мнение о вас имел ваш предыдущий руководитель?»

- 14.2. Ниже приведен отрывок из повести Л. Славина «Подставное лицо» — разговор между оперативным сотрудником железнодорожной милиции Денисовым и дежурной по камере хранения. Можно ли оценить этот диалог как деловую беседу? Каковы существенные характеристики деловой беседы?

— Вчера была выемка вещей из ячеек? — спросил Денисов.

— А как же!

— Ячеек освободили много?

— Полно...

— А из восемьсот девяносто шестой изымали вещи?

— Сейчас, — дежурная достала из висевшего над головой шкафчика растрепанную книгу. — Точно, изымали...

— Что там лежало, в ячейке?

— Портфель и целлофановый пакет.

Женщина собралась захлопнуть книгу, но Денисов спросил:

— Посмотрите, шифр записан? На какой тогда была закрыта ячейка?

Палец дежурной скользил по строчкам.

— Когда изымаем, шифр обязательно указываем. — Она поправила очки. — Пожалуйста... Шифр «Б-042».

- 14.3. *Представьте, что вам как линейному руководителю необходимо вызвать сотрудника для дисциплинарной беседы. В ситуациях, перечисленных ниже, приводится установка подчиненного, с которой он пришел на беседу. Какая модель общения с ним является, на ваш взгляд, наиболее эффективной соответственно для каждой из предложенных ситуаций?*

А. Ситуация 1: Что я теперь делаю плохо?

Данный вопрос чаще исходит от сотрудников с низким уровнем уверенности в самом себе. Такие люди сконцентрированы скорее на минусах жизни, чем на ее

плюсах. В глубине души работник надеется получить от вас подтверждение отрицательного мнения, которое он имеет о самом себе.

Б. Ситуация 2: У меня никогда не было проблем на предыдущих работах. Не думаете ли вы, что это просто конфликт между вами и мной?

Ваш подчиненный использует предположительно хорошую работу в прошлом, как аргумент против вашего субъективного отношения к нему, намекая что дела идут плохо скорее не по его, а по вашей вине.

В. Ситуация 3: Вы все время меня критикуете. Почему вы не замечаете моих положительных сторон?

- 14.4. *Нарушение каких постулатов «принципа кооперации» отмечает следующими репликами?*

А. «Зачем вы так подробно мне объясняете. Мне и так все ясно».

Б. «Зачем вы меня обманываете? Я знаю, что это не так».

В. «Послушайте, давайте ближе к делу, вы все время говорите не о том».

Г. «Из ваших слов ничего не понять».

- 14.5. *Какие из известных вам типов вопросов будут наиболее эффективными в следующих ситуациях:*

А. Опрос общественного мнения о политических лидерах, вызывающих наибольшее доверие.

Б. Проведение беседы при приеме на работу с крайне застенчивым претендентом.

В. Стремление научного руководителя помочь аспиранту (студенту) в составлении индивидуального плана исследовательской (учебной) работы.

Г. Желание руководителя понять действительные причины конфликта между его подчиненными.

- 14.6. *Предложите кому-нибудь из членов группы сделать сообщение, которое содержало бы скрытый мотив. Например, он утверждает, что ему очень интересно работать на данном предприятии; на самом деле ему требуется производственный стаж для участия в конкурсе на должность специалиста в филиале иностранной фирмы. В процессе беседы с этим человеком постарайтесь определить его скрытый мотив.*

- 14.7. *Сравните приведенные ниже высказывания, содержащие критическую оценку деятельности сотрудника. Оцените их с точки зрения соблюдения правил проведения проблемной беседы. Рассмотрите эти высказывания с точки зрения их мотивирующего воздействия на работу сотрудника.*

Высказывание 1: «Я вижу, Сергей, что твоя работа над новой математической игрой для детей движется по графику. Это редко случается в нашей фирме. Твои программы отлично сделаны и с педагогической точки зрения. Мне это подтвердили учителя, которые уже использовали эти программы. Правда, наши конкуренты тоже оживились в последнее время. Может быть, есть смысл внести некоторые изменения в нашу компьютерную графику? Я хотел бы, чтобы ты в

ближайшее время обсудил с коллегами возможные перемены. Я не сомневаюсь, что у тебя возникнут конструктивные предложения».

Высказывание 2: «Ну что же, Сергей, графика в программе, над которой ты работаешь, не идет ни в какое сравнение с тем, что делают наши конкуренты. Может, тебе это задание не по силам? Или тебе наплевать на успех нашей фирмы?»

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава V, § 2).
2. Кови Стивен, Р. Семь навыков высокоэффективных людей. М., 1997.
3. Мицкич, П. Как проводить деловые беседы. М., 1987.
4. Психология бизнеса : хрестоматия / сост. К. В. Сельченко. 1998.
5. Романов, А. А. Грамматика деловых бесед. Тверь, 1995.
6. Руденский, Е. В. Основы психотехнологии общения менеджера. М.; Новосибирск, 1997.
7. Санталайнен, Т. и др. Управление по результатам. М., 1993.
8. Сесмен, З. Л., Дип, С. Верный путь к успеху. 1600 советов менеджерам. М., 1995.
9. Эрнст, О. Слово предоставлено Вам : практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. М., 1988.

Тема 15 ДЕЛОВОЕ СОВЕЩАНИЕ

Цель практических заданий — обсудить особенности делового совещания как особого вида деловой коммуникации; отработать навыки проведения групповой дискуссии и мозгового штурма.

В заданиях по теме «Деловое совещание» используются следующие термины:

Деловое совещание – форма организованного, целенаправленного взаимодействия руководителя с коллективом посредством обмена мнениями.

Дискуссия – общение на основе доводов и аргументов с целью поиска правильного решения путем всестороннего сопоставления различных мнений, их защиты или опровержения.

Инструктивное совещание – совещание, проводимое с целью передачи необходимых сведений и распоряжений сверху вниз по схеме управления для скорейшего их выполнения.

Мозговой штурм – способ работы группы, при котором основной целью является нахождение новых альтернативных вариантов решения проблемной ситуации.

Оперативное (диспетчерское) совещание — совещание, проводимое с целью получения информации снизу вверх по схеме управления о текущем состоянии дел.

Проблемное совещание — совещание, проводимое с целью поиска наилучших решений определенной проблемы в кратчайшие сроки.

«Рефлексивная рамка» — модель принятия группового решения, состоящая из нескольких взаимосвязанных блоков вопросов, ответы на которые позволяют группе увеличить эффективность принимаемого решения.

■ Задания

15.1. Ниже перечислены правила, обеспечивающие успешное проведение совещания. Назовите два пропущенных правила.

А. Начинать работу в точно назначенное время, объявлять повестку дня, предмет и цели совещания, представлять участников.

Б. Периодически обобщать уже достигнутое, четко формулировать задачи, которые еще предстоит решить, выяснять все недоразумения, возникающие между участниками совещания.

В. В заключение совещания обобщить результаты, сформулировать задачи, указать лиц, ответственных за их исполнение, поблагодарить всех участников.

15.2. Опираясь на приведенные в главе определения инструктивных, оперативных и проблемных совещаний, сформулируйте наиболее уместные вопросы для обсуждения на каждом из этих совещаний.

15.3. Сформулируйте перечисленные ниже темы таким образом, чтобы они побуждали людей к их проблемному обсуждению.

А. Возможность студентам, успешно занимающимся в течение семестра, не сдавать курсовой экзамен.

Б. Введение всеобщего платного обучения в высшей школе.

В. Трудности межкультурного общения на совместных предприятиях.

Г. Работа городского транспорта.

15.4. Выберите тему для групповой дискуссии (например, из предложенных в задании 15.3). Определите ведущего (желательно, чтобы в этой роли попробовали себя несколько человек). После проведения дискуссии оцените эффективность работы ведущего: а) на уровне постановки и всесторонности обсуждения проблемы, б) на уровне управления группой. Используйте для анализа следующие вопросы:

А. Какое влияние оказал ведущий на ход дискуссии?

Б. Удалось ли ведущему связать предлагаемую тему с более общими задачами?

В. Каким образом удалось завязать обсуждение проблемы?

Г. В какой степени использовались для поддержания разговора вопросы, требования, частичные обобщения, переходы, ссылки на еще нерешенные проблемы?

Д. Как руководитель дискуссии учитывал и использовал для достижения поставленной цели совпадение и несовпадение точек зрения участников?

Е. Какая оценка была дана результатам обсуждения в заключительном слове руководителя?

Ж. Какое влияние оказал руководитель на отношения между участниками дискуссии?

З. Обеспечили ли руководитель всем равные возможности участия в дискуссии?

И. Как реагировал руководитель на недоразумения, подтасовку фактов, неоправданные отступления от темы, ненужные повторения сказанного?

К. Что предпринимал руководитель, если участники дискуссии проявляли излишние эмоции, становились раздражительными?

15.5. Проведите мозговой штурм на избранную тему (например, возможности благоустройства территории университета; обсуждение вариантов фирменного знака организации, в которой вы работаете, и т.п.). Отработайте приемы стимулирования воображения участников штурма. Как вы воздействовали на так называемые взгляды и слова-«убийцы» (т.е. оценочное и критическое поведение участников)?

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава V, § 3).

2. Волгин, Б. Деловые совещания. М., 1981.

3. Кови Стивен, Р. Семь навыков высокоэффективных людей. М., 1997.

4. Романов, А. А. Грамматика деловых бесед. Тверь, 1995.

5. Сесмен, З. Л., Дип, С. Верный путь к успеху. 1600 советов менеджерам. М., 1995.

6. Шейнов, В. П. Как сделать совещание более эффективным, но менее продолжительным. Минск, 1990.

7. Эрнст, О. Слово предоставлено Вам : практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. М., 1988.

Тема 16

ТЕЛЕФОННЫЙ РАЗГОВОР

Цель практических занятий — обсудить особенности телефонной коммуникации; отработать навыки использования этикетно-речевых формул общения по телефону.

В заданиях по теме «Телефонный разговор» используются следующие термины:

Телефонный разговор — контактное по времени, но дистантное в пространстве и опосредованное специальными техническими средствами общение собеседников, при котором отсутствие визуального контакта увеличивает нагрузку на устно-речевые средства взаимодействия партнеров по общению.

Телефонный этикет — определенный набор этикетно-речевых формул общения по телефону.

■ Задания

□ 16.1. Как вы поведете себя в перечисленных ниже ситуациях? Выберите ответ из приведенных или предложите свой, объяснив его.

А. Подняв телефонную трубку (звонят вам), вы скажете:

- «Говорите».
- «Да».
- «Слушаю вас».
- Назовете свою фирму и затем «Добрый день».
- Назовете свою фирму, отдел, фамилию.

Б. До какого по счету звонка телефона принято поднимать трубку?

В. Вас просят передать информацию отсутствующему коллеге. Вы:

- увидев, расскажете ему;
- напишете записку и положите на его стол;
- попросите того, кто его наверняка увидит, передать содержание разговора;
- попросите перезвонить.

Г. Какой ответ на первичный вопрос (типа «Это фирма «Старт»?») предпочтительнее:

- «Могу ли я вам помочь?»
- «Чем я могу вам помочь?»

Д. Позвонивший высказывает претензию, в которой вы не виноваты. Ваш ответ:

- «Это не моя ошибка».
- «Я этим не занимаюсь, вам лучше обратиться к...».
- «Давайте разберемся».
- «Нет, вы не правы».

д) «Я сейчас приглашу коллегу, который занимается этим вопросом».

е) «Оставьте, пожалуйста, ваш телефон».

Е. Позвонивший, не представившись, сразу пускается в объяснение всех вопросов. Вы должны:

- вникнуть в его вопрос и дать ответ;
- постараться выяснить, кто звонит, кого он представляет, и дать ответ.

□ 16.2. Постарайтесь ответить на вопросы, используя материал раздела:

А. Какова ваша цель, если клиент звонит, чтобы сделать заказ?

Б. Какова ваша цель, если клиент звонит, чтобы лишь произвести предварительную «разведку», получить информацию?

□ 16.3. Какие записи и где стоит сделать до начала телефонного разговора и после его окончания?

При ответе вам может помочь заранее приготовленный бланк подготовки телефонного звонка:

Сначала подготовься, потом звони!

Цели:

Чего я хочу достичь разговором? _____

Каковы мои общие и промежуточные цели? _____

Кому я хочу позвонить? _____

(Фамилия/функция, номер телефона) _____

Когда я хочу позвонить? _____

(Утром, в обед, вечером...) _____

Какие вопросы я хочу задать? _____

Документация:

Какие документы мне потребуются? _____

Какие документы ему потребуются? _____

Для ускоренной подготовки одного или нескольких разговоров вы можете использовать «План дня», помечая в нем вопросы, подлежащие выяснению по телефону.

Телефонные контакты				Дата	
Разговор	Партнер	Тема, повод	№ телефона	Приоритетность	Контроль за исполнением

□ 16.4. На фирму звонит разъяренный клиент. Он недоволен качеством выполненной для него работы. Вы берете трубку и пытаетесь охладить его пыл. Выберите наиболее подходящий вариант ответной реплики и обоснуйте этот выбор:

- «А при чем тут я?»
- «Я не занимаюсь этим вопросом».

- в) «Сейчас никто не сможет решить ваш вопрос».
 г) «Успокойтесь, я вас внимательно слушаю, что произошло?»
 д) «Сейчас я соединю вас с менеджером по этим вопросам».

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава V, § 4).

Тема 17

ТИПИЧНЫЕ КОММУНИКАТИВНЫЕ СИТУАЦИИ

Цель практических заданий — уяснить понятие типичной коммуникативной ситуации; привить умения устанавливать и поддерживать деловые контакты, используя не только речевые, но и невербальные средства общения.

При выполнении заданий надо знать следующие термины:

Коммуникативная компетенция — знания и умения в постановке задач и выполнении технологических действий в определенной сфере.

Коммуникативная установка общения — цель делового общения, связанная с решением конкретных задач.

Невербальные формы (средства) установления контактов — мимика, жестикуляция, поза, сигналы глазами.

Переговоры — речевое общение между собеседниками, которые обладают необходимыми полномочиями от своих организаций, учреждений или фирм для установления деловых отношений, разрешения спорных вопросов или выработки конструктивного подхода к их решению.

Профессиональная компетенция — знания и умение в постановке задач и выполнении технологических действий в определенной сфере.

Типичная коммуникативная ситуация (ТКС) — модель делового контакта, обусловленного его особенностями (содержанием, обстановкой), в которой реализуются речевые действия партнеров, направленные на достижение соглашения.

Модель речевого действия — описание (пример) какого-либо речевого произведения, при помощи которого оформляется содержание конкретной ситуации. Речевая модель должна соответствовать условиям и мотивам общения в определенных ТКС, тезаурусу собеседников.

■ Задания

- 17.1. Выберите из перечня речевых моделей на с. 190 основного учебника те, которые будут наиболее актуальны для проведения переговоров с клиентом, который настроен предвзято и недоброжелательно. Добавьте свои модели.
- 17.2. Приведите примеры моделей доказательства, аргументации, убеждения, которые вы будете использовать в разговоре с преподавателем (ребенком, друзьями, коллегами).
- 17.3. Какие этикетно-речевые средства общения вы предложили бы использовать в разговоре с человеком, имеющим весьма приблизительное представление о правилах хорошего тона, вежливости и корректности?
- 17.4. Проверьте, готовы ли вы уже сегодня участвовать в деловых переговорах, правильно определяя свою речевую тактику. Используйте для этого следующий самостест.

А. Представляются:

- а) старший — младшему,
 б) младший — старшему,
 в) мужчина — женщине,
 г) женщина — мужчине,
 д) человек с более высоким положением — человеку с более низким,
 е) обратное к «д».

Б. Начинает беседу:

- а) хозяин ситуации,
 б) приглашенный,
 в) не имеет значения.

В. Деловые партнеры обращаются друг к другу:

- а) по имени,
 б) по имени и отчеству,
 в) по фамилии,
 г) словом «товарищ», «коллега», «господин»,
 д) как угодно.

Г. Продуманный комплимент собеседнику выражает:

- а) отношение к личности собеседника,
 б) уважение к статусу собеседника,
 в) констатацию заслуг, профессионализма, деловых качеств,
 г) похвалу, лесть, преувеличение достоинств.

- 17.5. Прочитайте следующий диалог и ответьте на вопрос, приведенный ниже.

— Папа, почему мое яблоко стало в середине коричневым?

— Объясняю. Когда ты его надкусил, мягкость вступила в контакт с воздухом, который подверг ее окислению. Изменилась молекулярная структура, поэтому срез приобрел иную окраску.

— Папа, а ты с кем сейчас разговаривал?

Покажите, какую ошибку допустил отец, подбирая речевые выражения для объяснения непонятного ребенку явления? А как ответили бы мальчику вы?

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VI, § 1).
2. Лебедева, М. М. Вам предстоит переговоры. М., 1993 (части 2 и 3).
3. Протокол и этикет для деловых людей. СПб., 1993.
4. Сергеева, В. Азы общения. СПб., 2002.

Тема 18

АКТУАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ

Цель практических заданий — научить подготовке к предстоящим переговорам.

В заданиях по теме «Актуализация деловых контактов» используются следующие термины:

Конспект — краткое изложение или краткая запись содержания какого-либо информационного материала.

Общий речевой код — рабочий язык переговоров, предполагающий одинаковое толкование используемых сторонами терминов, единый понятийный аппарат, полное смысловое соответствие материалов, представленных на переговорах.

Реферат — краткое изложение какой-либо информации, а также доклад, содержащий это изложение.

Стратегия переговоров — программирование достижения долговременных преимуществ организации или физического лица в решении определенной проблемы.

Тактика деловой коммуникации — набор конкретных действий (в том числе речевых) из намеченной стратегической программы, которые совершаются в определенном порядке и в неопределенные сроки для достижения промежуточных целей или решения поэтапных задач.

Тезисы — краткое изложение одной конкретной идеи, мысли, позиции.

■ Задания

□ 18.1. Решите следующие задачи, выбрав правильный ответ или сформулировав собственный:

А. Договариваясь о встрече для переговоров, вы:

- а) назовете время встречи,
- б) предложите партнеру назвать свое время.

Б. Организуя место переговоров, что вы предпочтете:

- а) кресла,
- б) стулья.

В. Делегацию гостей нужно посадить:

- а) лицом к двери,
- б) спиной к двери.

Г. Что нужно сделать для организации стенографирования или магнитофонной записи переговоров?

Д. Что является сигналом к началу переговоров?

Е. Какая тактика предпочтительнее в начале переговоров:

- а) изложить свою точку зрения,
- б) выслушать точку зрения другой стороны.

Ж. На чем делается упор в ходе переговоров: на проблеме или на личности партнера?

З. Наилучший компромисс заключается тогда, когда:

- а) стороны идут на взаимные уступки в рамках решаемой проблемы,
- б) выходят за рамки проблемы.

И. Вы заметили просчет партнера по переговорам, делающий впоследствии этот договор выгодным только для вас:

- а) скажете об этом,
- б) не скажете,
- в) в крайнем случае потом ему уступите.

□ 18.2. Игра-тренинг «Журналист».

Цель — сформировать умение собирать наиболее полную, объективную информацию о партнере по переговорам.

Процедура. Руководитель предлагает всем участникам разделить на партии.

Зачитывается инструкция. Вы — тележурналист. Сегодня вечером вы должны представить в программу «Вечер знакомств» объективную информацию о человеке, сидящем перед вами. Времени у вас мало. Возьмите у него интервью, а потом представьте группе. На интервью — 3 минуты, на представление — 2 минуты.

Затем вы меняетесь ролями. Каждая пара по очереди знакомит группу со своим партнером.

Анализ ситуации.

А. Все ли согласны с таким представлением?

Б. Кто хочет о себе что-либо добавить?

В. Какие выводы вы можете сделать о результатах интервью?

В процессе анализа можно подвести членов группы к формулировке основных алгоритмов изучения партнера при подготовке и ведении переговоров:

- А. Что представляет собой партнер?
 - Б. Как он выглядит?
 - В. Какие у него вкусы?
 - Г. Что для него наиболее важно в жизни?
 - Д. Какие у него интересы?
 - Е. Какие у него особенности? И т.д.
- 18.3. Прочитайте приведенную ниже главу из книги Дж. Честара «Деловой этикет» и попробуйте выписать по порядку все предлагаемые им действия по подготовке к деловой встрече, переговорам, докладу.

Планируйте! Планируйте! А потом репетируйте!

Если я планирую какой-то важный разговор: один на один, по телефону, доклад шефу или речь перед слушателями, официальную или неофициальную, договариваюсь о встрече, о дате, о повышении, об одолжении — о чем бы то ни было, я стараюсь сделать все возможное (настолько, насколько я могу это сделать), чтобы мое послание было воспринято и интерпретировано максимально близко к тому смыслу, который я хотел передать. Вначале я записываю все это на бумаге. Я пишу свои слова, а затем слова моего собеседника, которые он, по всей вероятности, произнесет мне в ответ. Ответов может быть несколько. Итак, вопросы и ответы. Я записываю также несколько вариантов своих ответов на слова моего собеседника. По сути дела, я размечаю наш будущий разговор точно так же, как я обычно размечаю карту дорог, когда собираюсь выехать в каком-то определенном направлении, чтобы приехать именно туда, где я намеревался оказаться.

Я пытаюсь представить наш разговор визуально, наглядно воображая детали, которые будут иметь место. О чем меня могут спросить? Меня могут спросить о работе, о повышении по службе, о дате, даже отказать в работе. Я планирую каждый возможный поворот в разговоре и готовлюсь ответить на него правильно. Я буду репетировать предстоящий разговор до тех пор, пока не буду абсолютно уверен в том, что он пройдет — или что я смогу провести его — именно так, как я хочу (как по содержанию, так и по стилю). Только после этого я отправлюсь в ваш офис... к вам домой... наберу номер вашего телефона... Я думаю, что таким образом мне удастся достичь цели, которую я поставил перед собой. То есть я смогу передать свое сообщение ясно и понятно и благодаря этому сумею аргументированно убедить своего собеседника, повлиять на него, уговорить, заинтересовать и так далее. Если же мне предстоит деловая беседа, обсуждение или деловые переговоры, я буду в этом случае говорить свободно, открыто, используя весь свой интеллект, прямо пропорционально тому, насколько хорошо я знаю вас — ваш характер, ваши предубеждения, ваши ценности, вашу личность, а также предмет разговора. Кроме того, я буду также учитывать характер наших отношений. Если вы последуете моему примеру, то вы будете на полпути к тому, чтобы правильно общаться с другими людьми. На полпути? Да, потому что другая половина — это ваше умение слушать других. Общение — это улица с двусторонним дви-

жением. Чтобы сообщить что-то другим, мы должны слушать. Слушать, что нам говорят те, с кем мы вступаем в общение.

- 18.4. Выпишите на карточки те высказывания из приведенного выше текста, которые вы готовы использовать при подготовке к переговорам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VI, § 2).
2. Стрельцова, Е. Д., Стрельцов, Е. Л. Переговоры: организация, проведение, участие юриста, некоторые международные аспекты. Одесса, 1996.

Тема 19

РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ

■ Задания

- 19.1. Какие советы по ведению деловых переговоров вы использовали бы в первую очередь в собственной практике и почему?
- 19.2. Используйте речевые формулы делового разговора, чтобы решить следующие задачи:
- А. Показать заинтересованность в словах собеседника.
 - Б. Попросить дополнительных разъяснений.
 - В. Сделать вывод, предложить вариант резюме.
 - Г. Дать оценку ситуации.
 - Д. Отказать партнеру в поддержке.
 - Е. Перенести решение вопроса на более поздний срок.
 - Ж. Выразить несогласие с позицией партнера.
 - З. Одобрить позицию собеседника.
 - И. Признаться в своей некомпетентности.
 - К. Вежливо отклонить спорное предложение.
- 19.3. Внимательно прочитайте приведенные далее положения и остановитесь на тех, с которыми вы не согласны. Аргументируйте свое отношение.
- А. Старайтесь быть кратким, но не экономьте на необходимых фактах и аргументах.
 - Б. Постоянно направляйте беседу по нужному руслу, не давайте собеседнику «увести» вас от темы.

В. Склоняя собеседника к своей точке зрения, говорите как можно больше, не давая возразить себе.

Г. Не давайте собеседнику делать вам замечания, которые, по мнению многих бизнесменов, затрудняют беседу.

□ 19.4. Обсудите следующие ситуации:

А. В деловом контакте предпочтительно использовать:

- а) утверждения,
- б) вопросы.

Б. В ваш адрес сделано нетактичное, задевшее вас высказывание. Что лучше:

- а) дать моментальный и эффективный отпор;
- б) сделать паузу перед ответом.

В. Переговоры все время прерываются по вине вашего собеседника: звонит телефон — он долго разговаривает, заходят без предупреждения его коллеги — он уделяет им максимум внимания. Какова ваша реакция?

- а) вы добиваетесь договоренности, не обращая внимания на помехи;
- б) вы показываете поведением свое недовольство;
- в) вы говорите партнеру, что не можете сосредоточиться.

□ 19.5. Примите участие в игре.

Условия: в переговорах участвуют ведущие специалисты двух фирм, желающих заключить договор о сотрудничестве. Основа — акционирование фирмы обеими сторонами в долях: 30–70%. На этом настаивает одна из сторон. Ее аргумент — контакты с зарубежными партнерами, стабильность, популярность на рынке. Подумайте, при помощи каких доводов другая сторона может добиться половинного участия в пакете акций?

Стороны представлены коммерческими директорами, экономистами и юристами от каждой из фирм.

Метод ведения переговоров — переговоры по существу.

Тактика — постепенные уступки.

Тема 20

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Цель практического занятия — научить ведению переговоров и контролю за их исполнением.

В заданиях по этим темам используют следующие термины:

Аргументация — действие, предполагающее сравнительную оценку всех рассматриваемых положений и исключение тех из них, с которыми стороны принципиально не согласны.

Главное правило ведения переговоров — разграничение между существом проблемы и отношениями сторон.

Жесткий подход (позиционный торг) предполагает излишне твердую позицию участников переговоров.

Критерии значимости переговоров — рыночная цена, подсчет затрат, известные аналоги, профессиональные нормы, эффективность и т.п.

Мягкий подход предполагает обсуждение предмета переговоров без споров и конфликтов, по-джентльменски.

Принципиальные переговоры (по существу) предполагают объективную оценку каждой позиции и вынесение согласованного решения.

□ 20.1. Прочитайте диалоги партнеров по переговорам и определите: роли партнеров; метод ведения переговоров; тактические приемы сторон; степень достижения каждой из сторон поставленной цели. Выделите в тексте диалогов высказывания, при помощи которых осуществляется: утверждение, убеждение, опровержение, аргументация, обоснование довода.

I

А.: Перейдем к делу. По условиям нашего договора, вы должны были отгрузить нам крупы до начала нового квартала. Нарушение вами этого пункта договора привело к простоя агрегата по расфасовке сыпучих продуктов. Сегодня уже 14-е, а наше последнее письмо с рекламацией в ваш адрес мы отправили 3-го.

Б.: Позвольте объяснить вам ситуацию. Мы получаем сыпучие продукты, в том числе и крупы, из разных стран. Произошла задержка состава с зерном на границе, причем не по нашей вине. Однако сейчас все крупы уже отгружены в наши хранилища.

А.: Извините, господин Б., но при всем желании я не могу считать проблему решенной. Наши машины простаивают, рабочие не получают зарплату...

Б.: Нарушение наших обязательств было вызвано форс-мажорными обстоятельствами. Но ведь сейчас мы уже готовы их выполнить!

А.: Вряд ли можно согласиться с таким доводом. В нашем контракте среди перечисленных форс-мажорных обстоятельств ничего не сказано о задержке состава с зерном на границе.

Б.: Я понимаю вас, господин А. Думаю, что мы сможем исправить положение, только компенсировав вам убытки. Для того чтобы наши отношения не прерывались из-за этой истории, прошу вас дать нам 5 дней для решения всех проблем.

А.: Мы долгое время работали достаточно продуктивно и согласованно. Думаю, что будет правильно дать вам срок до 21-го. Но, надеюсь, вы понимаете, что это окончательный срок? Дальше наш конфликт сможет разрешить только суд.

Б.: Спасибо. Вы приняли верное решение. Обещаю, что мы не подведем вас.

А.: Остается только надеяться...

II

А.: Добрый день, господин Б. Я рад, что выставка наконец закончилась.

Б.: Разве она не понравилась вам, господин А.?

А.: Не очень. Она была утомительной. Знаете ли, я не очень люблю путешествовать. Ну а теперь давайте перейдем к коммерческой стороне нашей сделки. Сегодня мы хотели поговорить о ценах. Вы находите их вполне приемлемыми, не так ли?

Б.: К сожалению, нет. По сравнению с ценами ваших конкурентов они на 5–10% выше.

А.: Не могу согласиться с вами. Вы ведь знаете, что мы модифицировали конструкцию и снизили энергопотребление нашего оборудования?

Б.: Конечно, знаю, однако нельзя сказать, чтобы энергопотребление вашего оборудования было очень низким. Мы теперь знаем рынок, и нам известно, что другие фирмы предлагают оборудование по более низким ценам. Мы ожидаем от вас понимания нашей доброй воли, а также того, что наша компания довольно молода и намерена установить долговременные контакты с вашей фирмой.

А.: Хорошо. Но бизнес есть бизнес. На каком основании вы просите скидку?

Б.: Я уже говорил о ценах конкурентов. Кроме того, ваша цена должна зависеть от суммы контракта.

А.: Ну, если вы увеличите свой заказ до ... фунтов, то мы сможем дать вам 2%-ную скидку.

Б.: Это лучше, но мы рассчитывали по крайней мере на 4%.

А.: Давайте произведем некоторые расчеты... 3% и не больше, господин Б. Даже эта уступка оставляет для нас самих очень малую прибыль.

Б.: Однако боюсь, господин А., что на этот раз мы не сможем увеличить сумму контракта. Не могли бы вы рискнуть и подписать ваш первый контракт по этой цене, если мы в ближайшем будущем найдем вам новых заказчиков в странах СНГ?

А.: Это разумно. Мы всегда ведем честную игру со своими партнерами. Но эта цена окончательная. В какой валюте вы могли бы произвести оплату: в фунтах стерлингов или долларах? Мы настаиваем на фунтах.

Б.: Это возможно. Продолжайте, пожалуйста.

А.: В наших интересах, чтобы была разрешена погрузка из любого порта Великобритании на тот случай, если, например, некоторые порты будут закрыты из-за забастовок.

Б.: Нет возражений. Однако необходимо, чтобы вы передали нам по факсу коносамент, счет-фактуру, упаковочный лист, сертификат происхождения, сертификат качества и страховой полис в течение двух дней после того, как груз будет готов к отправке.

А.: Хорошо. Подводя итог, позвольте мне показать вам образец аккредитива другой фирмы, но без цифр и названий (это наша коммерческая тайна). Мы могли бы встретиться завтра после того, как вы внимательно его просмотрите. Когда бы вы смогли прийти сюда еще раз, господин Б.?

Б.: Предполагаю, что только после двух.

А.: Тогда увидимся в три. До свидания!

- 20.2. Выберите актуальную для вас тему деловых переговоров и проведите ее по всем этапам, меняясь ролями и изменяя параметры отношений собеседников (доброжелательные, настороженные, агрессивные, сдержанные, рациональные и т.д.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VI, § 3 и 4).
2. Лебедева, М. М. Вам предстоит переговоры. М., 1993 (часть 3).
4. Соснин, В. А. Учимся общению: взаимопонимание, переговоры, тренинг. М., 1993.
4. Юри, У. Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми. М., 1994.

Тема 21

ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ИНФОРМИРОВАНИЯ

Цель практических занятий — дать студентам общее представление о технических средствах, используемых для передачи информации, не требующей немедленного ответа реципиента, а также об основных терминах, встречающихся при описании этих средств; научиться оценивать функциональную и экономическую рациональность применения технических средств коммуникаций в конкретных ситуациях делового общения; при наличии в вузе технических средств коммуникаций — сформировать практические навыки работы с различными средствами информирования.

В заданиях по теме «Технические средства информирования» используются следующие термины:

Окно — программно определяемая прямоугольная область экрана монитора.

Пейджер — устройство персонального радиовызова, представляющее собой малогабаритный радиоприемник; *сигнальный пейджер* — пейджер, подающий специальный звуковой, вибрационный или световой сигнал, свидетельствующий о поступлении диспетчеру сообщения для владельца пейджера; *голосовой пейджер* — пейджер, принимающий короткое (до 10 секунд) звуковое сообщение; *цифровой пейджер* — пейджер, принимающий на специальный дисплей цифровое (до 10 цифр) сообщение; *текстовый пейджер* — пейджер, принимающий сообщения, содержащие цифры и буквы.

Принтер — устройство для печати, т.е. вывода информации из компьютера на бумагу; *лазерный принтер* — принтер, в котором изображение формируются с помощью лазера; *матричный принтер* — принтер, в котором изображение получается при ударе металлической иголки, расположенной в печатающей головке, через красящую ленту по бумаге; *струйный принтер* — принтер, в котором изображение создается путем напыления на бумагу специальных чернил.

Провайдер – организация–поставщик услуг сети Интернет, осуществляющая доступ к глобальным сетям.

Сервер – мощный компьютер провайдера, напрямую подключенный к сети Интернет.

Сканирование – процесс получения электронной копии документа.

Телеконференция – групповые почтовые адреса в сети Интернет, по которым отправляют сообщения сразу многим пользователям информации, имеющим общие интересы.

Телефакс (факс) – аппарат, подключенный к обычной телефонной сети для непосредственной передачи изображения документа на такой же аппарат, находящийся у получателя информации.

Файл – область на диске или другом машинном носителе, имеющая свое имя. Текстовые файлы предназначены для чтения человеком. Они состоят из строк символов. Файлы, не являющиеся текстовыми, называются двоичными. К их числу относятся и **графические файлы** – закодированные изображения.

Факс-модем компьютерный – электронное устройство сопряжения персонального компьютера с телефонной линией.

Для передачи документа с помощью факс-модема необходимо предварительное изготовление **электронной копии документа** – графического файла – с помощью устройства, называемого **сканером**. Для получения копии переданного документа необходимо распечатать этот файл на принтере.

Электронная почта – пересылка сообщений в форме файлов в компьютерных сетях, одна из основных услуг глобальной системы связи Интернет, предоставляемая телекоммуникационными компаниями – **провайдерами** услуг сети Интернет. Уникальный адрес e-mail выглядит следующим образом: имя_абонента@сетевое_имя.

■ Задания

□ 21.1. Вставьте в текст пропущенные термины из предложенного списка:

А. При передаче кодовым методом производится посимвольное кодирование любых сообщений, в том числе... т.е. соответствующим образом закодированных изображений (например, чертежей).

Б. ...представляют собой специальные устройства, предназначенные для получения электронной копии любого документа.

В. ...являются электронными устройствами сопряжения персонального компьютера с обычной телефонной линией.

Г. С помощью электронной почты осуществляется пересылка сообщений, подготовленных в специальном... путем ввода буквенно-цифровых текстов с клавиатуры компьютера.

Д. Качество копии документа зависит от разрешающей способности используемого получателем...; современные струйные и лазерные... обеспечивают качество копии не хуже телефаксового аппарата.

Е. После соединения модемов пользователя и провайдера отправляемое сообщение отправляется на компьютер почтового... где производится опознавание электронного почтового адреса получателя сообщения. ...также осуществляет поиск писем, которые могли поступить на адрес пользователя, сообщение которого было только что отправлено и в соединении с которым... продолжает оставаться.

Ж. Наиболее распространены... пейджеры, позволяющие передавать сообщения, содержащие до 2000 цифр и букв.

З. Одна из основных услуг глобальной системы связи Интернет – e-mail – предоставляется телекоммуникационными компаниями, называемыми... услуг сети Интернет.

□ 21.2. Дайте аргументированные ответы на вопросы.

Образец. Какие основные средства связи обычно используют биржевые брокеры (биржевые посредники) для информирования коллег по брокерской фирме, работающих на других биржах, о ходе биржевых торгов?

Возможный ответ. Профессия брокера, являющегося связующим звеном между продавцом и покупателем биржевого товара, связана с высокой ответственностью и риском (от брокера иногда зависят миллионные прибыли его клиентов). В условиях динамичной биржевой торговли брокер постоянно нуждается в самой свежей информации, необходимой для принятия оперативных решений о сделках. Следовательно, основное требование, которое биржевой посредник предъявляет к средствам связи, – оперативность обмена информацией и мобильность. Этому требованию в полной мере соответствуют, например, пейджеры.

А. Вы – начальник маркетинговой службы фирмы, имеющей несколько зарубежных филиалов. Вам необходимо получить результаты их последних маркетинговых исследований. С помощью каких технических средств вы можете сделать запрос нужной информации?

Б. Известно, что на территории Европейского союза с недавнего времени в обращении находится единая денежная единица – евро. Какими техническими средствами может воспользоваться штаб-квартира ЕС для сбора информации о котировке этой валюты?

□ 21.3. Ознакомьтесь с практическим действием телефакса, факс-модема, сканера.

□ 21.4. Подготовьте какое-либо сообщение и отправьте его электронной почтой.

□ 21.5. Получите с помощью сканера электронную копию какого-либо документа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VII, § 1).
2. Байков, В. Д. Интернет от e-mail к www в примерах. СПб., 1996.

Тема 22

ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБСУЖДЕНИЯ

Цель практических занятий — дать студентам общее представление о технических средствах, используемых для обмена информацией в интерактивном режиме, а также об основных терминах, встречающихся при описании этих средств; получить практические навыки работы с простейшими устройствами этого класса.

В заданиях по теме «Технические средства обсуждения» используются следующие термины:

Интернет-телефония — метод телефонии, использующий для ведения переговоров глобальные компьютерные сети.

«Рабочая доска» — программное средство, расширяющее функции системы компьютерной телефонии за счет совместного создания, просмотра или редактирования файлов участниками сеанса связи.

Роуминг — «передача» владельца сотового телефонного аппарата от ЦС одной зоны обслуживания к ЦС другой зоны.

Сотовый телефонный аппарат (СТА) — малогабаритная приемопередающая радиостанция, конструктивно выполненная в виде телефонной трубки с дисплеем (табло) и клавиатурой для набора абонентских номеров. СТА в процессе работы осуществляет постоянный контакт с одной из стационарных базовых радиостанций (БС), объединенных в сеть. БС обслуживает определенную часть зоны действия телефона («соту»). В каждой зоне обслуживания кроме нескольких БС находится одна центральная станция (ЦС), периодически определяющая местоположение каждого владельца СТА путем опроса всех БС.

Телефон — аппарат для передачи речевых сообщений по телефонным сетям, представляющим собой совокупность узлов коммутации (автоматических телефонных станций) и соединяющих их проводных каналов (соединительных абонентских линий). Каждая абонентская линия имеет свой уникальный номер (номер абонента).

■ Задания

- 22.1. Дайте аргументированный ответ на вопрос.

Вам необходимо согласовать финансовые условия договора с финским партнером, но его английский вы не очень хорошо воспринимаете на слух. Какими техническими средствами обсуждения вы воспользуетесь?

- 22.2. Вставьте в текст пропущенные термины из приведенного выше списка:

А. Сотовый телефонный аппарат представляет собой средство...

Б. Для подключения обычного телефонного аппарата к автоматической телефонной станции используется линия из пары медных проводов — ...

В. Возможность использования сотового телефона при перемещении его владельца из одной зоны обслуживания в другую определяется наличием у провайдеров услуг сотовой связи соглашения о...

- 22.3. Опишите последовательность своих действий при телефонном звонке из Москвы по СТА, зарегистрированному в Санкт-Петербурге, московскому абоненту 552-61-89.

- 22.4. Какие действия вы должны произвести при телефонном звонке в испанский город Барселона?

- 22.5. Назовите достоинства и недостатки использования «рабочих досок» в учебном процессе в высшей школе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VII, § 2).
2. Ефимова, О. В., Моисеева, М. В., Шафрин, Ю. А. Практикум по компьютерной технологии. М., 1997.
3. Шафрин, Ю. Основы компьютерной технологии. М., 1997.

Тема 23

ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ДЕМОНСТРАЦИИ

Цель практических занятий — дать общее представление о направлениях развития технических средств коммуникаций, реализующих полный коммуникативный процесс.

В заданиях по теме «Технические средства демонстрации» используются следующие термины:

Системы компьютерной видеоконференцсвязи — системы, основу аппаратной части которых составляет *персональный компьютер*, а в набор оборудования также входят портативная *видеокамера*, *микрофон*, звуковые колонки и дополнительные устройства (*электронные платы*) для ввода в компьютер звука с микрофона и изображения с видеокамеры. Простейшим методом реализации КВКС является подключение компьютера с помощью модема к обычной телефонной линии. Также возможно использовать глобальную *сеть Интернет* и цифровые сети (*ISDN*).

■ Задания

- 23.1. Каковы основные недостатки реализации компьютерной видеоконференцсвязи на основе использования услуг сети Интернет?
- 23.2. Дайте аргументированный ответ на вопрос.
Вам предложили организовать семинар с зарубежными коллегами по вопросам внутрифирменной культуры. Какие технические средства позволяют провести подобное мероприятие без выезда его участников за пределы своих государств?
- 23.3. Назовите наиболее перспективные, с вашей точки зрения, сферы применения систем компьютерной видеоконференцсвязи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VII, § 3).
2. Ефимова, О. В., Моисеева, М. В., Шафрин, Ю. А. Практикум по компьютерной технологии. М., 1997.
3. Шафрин, Ю. Основы компьютерной технологии. М., 1997.

Тема 24

ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ С АУДИТОРИЕЙ РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЯ

Цель практических занятий — обсудить социально-психологические особенности радио- и телевизионной аудитории; определить, как формируется и какое влияние оказывает образ выступающего по радио и телевидению на массовую аудиторию.

В заданиях по теме «Особенности общения с аудиторией радио и телевидения» используются следующие термины.

Аудитория — совокупность людей, к которым обращаются средства массовой информации и которые воспринимают обращенную к ним информацию.

Интервью — форма устной коммуникации, предполагающая наличие двух сторон, по крайней мере одна из которых имеет заранее определенную и серьезную цель; при этом формой поведения является обмен вопросами и ответами.

Массовая коммуникация — систематическое распространение сообщений (через печать, радио, телевидение, кино, звукозапись, видео-запись и другие каналы передачи информации) среди больших рас-средоточенных аудиторий с целью информирования и оказания идеологического, психологического, организационного и др. видов воздействия на оценки, мнения и поведение людей.

Образ коммуникатора — более или менее устойчивое эмоционально окрашенное представление о коммуникаторе, возникающее у зрителей или слушателей в процессе восприятия его выступления.

Социально-психологические характеристики теле- и радиокommunikации — особенности взаимодействия между выступающими по радио или телевидению и аудиторией средств массовой информации, оказывающие влияние как на поведение выступающих, так и на восприятие их сообщений телезрителями/радиослушателями.

Средства массовой информации — организационно-технические комплексы (пресса, радио, телевидение и др.), обеспечивающие быструю передачу и массовое тиражирование словесной, образной, музыкальной информации.

Эффект привлекательности — положительный образ коммуникатора, вызываемый такими качествами выступающего, как компетентность, внешняя привлекательность, тактичность, авторитетность, содействующий положительному восприятию его сообщения.

■ Задания

- 24.1. Посмотрите какую-либо телевизионную передачу с приглашением гостей (беседа, интервью, «круглый стол» и т.п.). Составьте список того, что, на ваш взгляд, во внешнем виде или поведении выступающих ухудшало восприятие содержания их выступлений.
- 24.2. В качестве одной из особенностей теле- и радиокommunikации называют то, что коммуникатор не видит своей аудитории, следовательно, он лишен возможности учитывать ее реакцию и соответ-

вующим образом на нее реагировать. Можно ли считать, что данная особенность перестает быть актуальной потому, что во многих радио- и телевизионных передачах используется такая форма обратной связи, как «звонки в студию»? Объясните свою точку зрения.

- 24.3. В популярном кинофильме «Москва слезам не верит» есть сцена, когда о главной героине — директоре фабрики — делают телевизионный репортаж. Свое выступление она начинает словами: «Если у мужчин есть свои дела, пусть они ими займутся. Наша продукция, я думаю, в основном интересует женщин». Какой прием использует героиня для привлечения внимания телевизионной аудитории, начиная свою встречу таким образом; какие особенности аудитории при этом учитываются?
- 24.4. Ниже приведены характеристики, наиболее значимые при формировании образа коммуникатора. Восполните пропущенное:
- | | |
|--|------------------------------------|
| Коммуникатор—сообщение | Коммуникатор—аудитория |
| а) искренность, правдивость, убежденность в том, что он говорит; | а) знание своей аудитории; |
| б) знание того, о чем он говорит. | б) искреннее уважение к аудитории. |

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VIII, § 1).
2. Адамьянц, Т. З. К диалогической телекоммуникации: от воздействия к взаимодействию. М., 1999.
3. Богомолова, Н. Н. Социальная психология печати, радио, телевидения. М., 1989.
4. Леонтьев, А. А. Психология общения. М., 1997 (раздел «Общение в массовой коммуникации»).
5. Матвеева, Л. В., Анискина, Т. Я., Мочалова, Ю. В. Психология телевизионной коммуникации. М., 2002.
6. Мельник, Г. С. Mass-Media: психологические процессы и эффекты. СПб., 1996 (глава III).
7. Рошин, С. К. Психология и журналистика. М., 1989.
7. Человек в кадре: материалы научно-практической конференции. М., 1990.

Тема 25 ТЕЛЕИНТЕРВЬЮ

Цель практических занятий — помочь студенту подготовиться к участию в телеинтервью; дать ему общее представление о типах телеинтервью, выработать тактику речевого поведения интервьюируемого.

В заданиях по теме «Телеинтервью» используются следующие термины:

Тактики речевого поведения интервьюируемого — интервьюируемый в своих ответах на вопросы может использовать ряд тактик — *тактику содействия*, т.е. достаточно полно, по возможности правдиво отвечать на вопросы; *тактику противодействия* — в виде отказа отвечать на вопрос; *тактику уклонения* — в случае нежелания открывать запрашиваемую информацию.

Телеинтервью — беседа журналиста с каким-либо лицом или группой лиц, представляющая общественный интерес и предназначенная для передачи по телевидению.

Типы телеинтервью — *интервью-расспрос*, цель которого — получение новой информации; *интервью-обмен мнениями*, в центре внимания которого находится обсуждение общезначимой проблемы; *интервью-портрет*, создающий образ интервьюируемого.

Фазы телеинтервью. *первая фаза интервью* — контактоустанавливающая (приветствие, представление интервьюируемого зрителям, распределение социальных ролей собеседников); *вторая фаза* — концентрация внимания на какой-то проблеме, теме; *третья фаза* — подведение итогов разговора, прощание с телезритателями.

■ Задания

- 25.1. Прочитайте начало интервью (первая фаза) и определите, какие социальные роли предлагает журналист (назовите языковые маркеры, по которым вы определили социальную роль). Проанализируйте речевое поведение собеседника (принял ли он на себя эту социальную роль). Определите, к какому типу интервью относятся приведенные ниже отрывки.

А. Из интервью А. Разбаша с певцом В. Меладзе (ОРТ. «Час пик». Октябрь 1996):

Ведущий: Ну а теперь о вас правду и только правду. Валерий Меладзе, 31 год, родился в Батуми, по гороскопу — Рак, но назад никогда не пятится.

Валерий, начну, может быть, не очень приятно для вас. Трехсотлетие Российского флота, наш флот переживает далеко не лучшие времена. Вы — дипломиро-

ванный кораблестроитель. Почему вы не исполняете свой гражданский долг, отлыниваете?

В. Меладзе: Отчего же? Меня не призывают, а так, возможно, действительно я пошел бы. ...Мне кажется, что лучше у меня получается петь песни.

Б. Из того же интервью:

Ведущий: Я думаю, что вы на пути к настоящей славе, поскольку до объема Паворотти или Кабалье вам еще жить и жить. Но связаны ли эти вещи?

В. Меладзе: Вы знаете, они и связаны, но, с другой стороны, можно как бы от всего этого уйти. С одной стороны, резонатор необходимый... Так что не судите строго певцов, которые поют высокими голосами, тенорами. Но в принципе от этого можно уйти. К примеру, Хосе Коррерас, он достаточно стройный мужчина, и при этом поет очень неплохо.

Ведущий: Будем считать, что исключение подтверждает правило.

В. Меладзе: Да.

Б. Из того же интервью:

Ведущий: Я хотел бы на вас сейчас в прямом эфире проверить эту систему, которую распространяет на весь мир ООН, и выяснить вашу человеческую состоятельность.

В. Меладзе: Мне самому очень интересно.

Ведущий: Итак, относитесь к этому занятию как к шутке, но в каждой шутке есть доля шутки. Быстрые ответы на вопросы. Первый вопрос, цена вопроса 5 баллов: «Сколько бабушек за свою жизнь вы перевели через дорогу?»

В. Меладзе: Не помню.

□ 25.2. *Определите, к какой тактике прибегает интервьюируемый (содействие, противодействие, уклонение).*

А. Из интервью С. Сорокиной с М. Полтораниным (НТВ. «Герой дня». Январь 1998):

Ведущая: Э-э, Михаил Никифорович, какие у вас сейчас отношения с Борисом Николаевичем?

М. Полторанин: Ну такие, как? Далекое, я бы сказал.

Ведущая: Далекое.

М. Полторанин: Я к нему отношусь нормально. Я бы хотел, чтобы он, у него было здоровье, чтобы он больше работал. Единственное...

Ведущая (перебивает): Но из первого призыва, ельцинского, никого практически не осталось. Мы тут вспоминали, как-то не вспомнили.

М. Полторанин: Ну, один. Владимир Булгак остался. е-премьер, который тогда тоже занимался. кстати, созданием российского телевидения.

Ведущая: А больше никого?

М. Полторанин: А больше? Все ушли. Кто туда, кто сюда.

Ведущая: А вот скажите мне, пожалуйста, э-э, очень интересно просто. Вам часто приходилось уходить с высоких постов. Как быстро забывают политических отставников? Вот сразу телефон перестает звонить, с днем рождения никто не поздравляет...

М. Полторанин: Нет, поздравляют. Вот меня поздравляли многие министры с днем рождения. Поздравил меня и Валентин Юмашев, глава администрации. Другие поздравляли.

Ведущая: Но в принципе перемена резкая? Ушли вы из власти. Пере- стали быть тем, кем были. И резко сужается круг вашего общения? Быстро забывают?

М. Полторанин: Э-э, понимаете в чем дело. У меня много в жизни было таких историй, когда, э-э, падение, подъем, падение. Еще в журналистике это было, начиная с Казахстана.

Ведущая: Что вы хотите сказать? Привычка уже?

М. Полторанин: Это, во-первых, привычка. Я уже к концу жизни стал отличать людей.

Ведущая: Ну, что значит к концу жизни? Какой же конец? (смеется)

М. Полторанин: Те, кто ты нужен только при власти. Поэтому у меня все меньше и меньше их становилось. И поэтому разочарований сейчас меньше стало, слава Богу.

Б. Из интервью А. Разбаша с В. Меладзе (ОРТ. «Час пик». Октябрь 1996):

Ведущий: А это правда, что вы пиджак после концерта дарите друзьям?

В. Меладзе: Дело в том, что его [пиджак] не дарю друзьям, потому что это уже не совсем качественная вещь. Я думаю, что многие артисты со мной согласятся, что, когда после того, как отработал концерт, и внутренняя часть, иногда внешняя, пиджака намокает, естественно, от... выкладываешься, ну, сами понимаете, от чего это может намочнуть, волосы мокрые, и все это тут же складывается в кофр, потом это складывается вдвое, и дальше следует переезд, и во время переезда не получается это все как следует просушить, погладить и т.д. Потом приезжаешь в следующий город, все это гладится...

Ведущий: Вы хотите сказать, что действительно в поте лица зарабатываете на хлеб насущный, да? И пиджак этому свидетельство?

В. Меладзе: По крайней мере, да, как свидетельство можно предоставить пиджак. Но в принципе, те люди, которые бывают на наших концертах, они видят, что действительно мы честно трудимся.

□ 25.3. *Охарактеризуйте качество речи интервьюируемого (конкретность/абстрактность, образность/штампованность речи, удачность/неудачность сравнений и т.д.). Определите, чем вызваны реплики журналиста, связаны ли они с характером речи интервьюируемого.*

Из беседы А. Разбаша с адмиралом В. Каневским (ОРТ. «Час пик». Октябрь 1996):

Ведущий: Хорошо, можете ли вы дать представление нашему зрителю, что такое наша современная отечественная подводная лодка: размеры, водоизмещение... скорость под водой и над водой. Тактико-технические данные. Я вас сейчас как шпиона хочу использовать.

В. Каневский: То, что опубликовано в прессе. Там сравнивают с нашей подводной лодкой системы «Акула». Водоизмещение 33 тонны. Вот если сравнить с той же лодкой, на которой мы ходили вокруг земного шара, — около 5 тонн. Длина 120 метров, под водой скорость — 25 узлов.

□ 25.4. *Возьмите несколько слов, относящихся к терминологии вашей специальности. Постарайтесь объяснить их значение, прибегая к*

сравнениям, аналогиям, примерам из жизни. Оцените удачность/неудачность сравнения (см., например: «Министр без портфеля, если использовать футбольную терминологию, — что-то вроде блуждающего форварда. Ни за кем не закреплен, никого не опекает, никем не опекаем»).

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи: учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VIII, § 3).
2. Голанова, Е. И. Устный публичный диалог: жанр интервью // Русский язык конца XX столетия (1985–1995). М. 1996. С. 427–453.
3. Муратов, С. А. Диалог: телевизионное общение в кадре и за кадром. М., 1983.
3. Отт, У. М. Вопрос + ответ-интервью. М., 1991.
4. Попова, Т. И. Моделирование когнитивного пространства современного публичного диалога (опыт исследования функционирования прецедентных текстов) // Вопросы языковой политики на современном этапе: теория и практика: материалы докладов и сообщений междунар. науч.-метод. конф. СПб. 1998. С. 57–62.
5. Сенкевич, М. П. Культура радио- и телевизионной речи. М., 1997.

Тема 26

ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ ПЕРЕД МИКРОФОНОМ И ТЕЛЕКАМЕРОЙ

Цель практических занятий — показать, как влияют на поведение выступающего технические средства, обстановка на радио- и телестудии; выработать умения поведения во время выступления на радио- и телестудии.

■ Задания

- 26.1. Запишите на магнитофон небольшое выступление на выбранную вами тему: это может быть представление вашей организации, выступление по поводу важного политического события, рассказ о каком-то мероприятии, участником которого вы были, и т.п. При прослушивании записи обращайте внимание на темп речи, дикцию, интонации, а также на ясность и понятность сообщения, его эмоциональность. Отмечайте удачные места и те моменты, где необходимы улучшения и изменения.

- 26.2. Сделайте по возможности видеозапись вашего выступления. Полезно записать также интервью между участниками вашей группы, при этом постарайтесь выступить как в роли интервьюера, так и интервьюируемого. При анализе видеозаписи отмечайте мимику и жесты, которые наиболее эффективно подчеркивают смысл ваших слов.
- 26.3. Послушайте и посмотрите выступления двух-трех ведущих прямого эфира на радио и телевидении. Оцените их речь с точки зрения благозвучия, использования интонаций (на радио), жестикуляции, мимики и других форм невербальной экспрессии (на телевидении). Оценивая выступающего по телевидению, обратите внимание на то, как влияют на восприятие содержания его/ее сообщения такие детали, как цвет и стиль одежды, украшения, косметика, прическа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи: учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава VIII, § 4).
2. Браун, Л. Имидж — путь к успеху. СПб., 1996.
3. Гаймакова, Б. Д., Сенкевич, М. П., Макарова, С. К. Мастерство эфирного выступления М., 1996.
4. Голуб, И. Б. Стилистика современного русского языка. М., 1986.
5. Мельник, Г. С. Mass-Media: психологические процессы и эффекты СПб., 1996 (глава III).
6. Муратов, С. А. Диалог: телевизионное общение в кадре и за кадром. М., 1983.
7. Пиз, Я. Язык жестов. Воронеж, 1992.
8. Сенкевич, М. П. Культура радио- и телевизионной речи. М., 1997.
9. Сопер, П. Основы искусства речи. М., 1992 (приложение I).

Тема 27

ФОНЕТИЧЕСКИЕ НОРМЫ

Цель практических занятий — понять особенности литературной нормы (ее устойчивости и исторической изменчивости), закрепить навыки литературного произношения.

В заданиях по теме «Фонетические нормы» используются следующие термины:

Губные согласные — согласные звуки, например [б, б', п, п', в, в', ф, ф'], при произношении которых активную роль играют губы, а пассивную — зубы.

Звуки — наименьшие, далее неразложимые единицы звучащей речи. Они создаются колебаниями воздуха и работой речевого аппарата. Звуки различаются многими качествами, например высотой тона, длительностью, силой, различными призвуками (тембром). Их произношение зависит от индивидуальных особенностей человека, от позиции по отношению к другим звукам в слове.

Морфема — минимальная значимая часть слова, которая имеет какое-либо значение. Например, в слове *псковичка* четыре части-морфемы: *псков-*, *-ич-*, *-к-*, *-а*. Морфема *псков-* (корень) содержит как бы указание на местность, морфема *-ич-* (суффикс) имеет значение лица мужского пола — жителя этой местности, морфема *-к-* (суффикс) означает лицо женского пола — жительницы этой местности, наконец морфема *-а* (окончание) — указывает, что данное слово является существительным ж.р. в форме ед.ч.

■ Задания

- 27.1. Прочитайте определение понятия «норма», данное С. Ожеговым, в наиболее популярном до последнего времени «Словаре русского языка». Какие особенности нормы, указанные автором словаря, по вашему мнению, являются главными?

Норма — это совокупность наиболее пригодных («правильных», «предпочитаемых») для обслуживания общества средств языка, складывающихся как результат отбора языковых элементов (лексических, произносительных, морфологических, синтаксических) из числа сосуществующих, наличествующих, образующих вновь или извлекаемых из пассивного запаса прошлого в процессе социальной в широком смысле оценки этих элементов.

Какие вы можете добавить еще два существенных признака нормы, о которых упоминается в главе X учебника?

- 27.2. На основе сходства произношения каких слов основан любопытный каламбур в книге «Избранное» В. Нарбиковой?

Но ведь бывает и «счастье», которое бывает только в нашем времени — «зчас», в разговорной речи, когда совпадает транскрипция счастья — зчас, и это счастье — зчас останавливается прямо перед тобой, когда ты к нему не готовишься, за твоей спиной, чтобы не спугнуть своей воплощенностью, подставляя зрению и слуху свое «зчас».

- 27.3. Почему в рекламе импортной продукции русские фамилии на -ов пишутся через -офф: «Смирнофф», «Синебрюхофф»?
- 27.4. Назовите устаревающие (или устаревшие) и новые нормы произношения гласных, согласных и их сочетаний:

А. [а] после твердых шипящих в словах *жафа, жаркое, шагать, шаги, шалить, шары, шаровары, штатать(ся)*.

Б. [г] в словах *благо, бога, богатый*.

В. Долгого [ж] на месте орфографических жж, жж в словарях *вижжать, ежжу, вожжи, жужжать*.

Г. [ч] в словах *будничный, войлочный, десятикопеечный*.

- 27.5. Укажите старые и новые нормы произношения:

А. Суффикса *-ся (-сь)* в возвратных глаголах *умывался, сдаваясь, старается*;

Б. Окончания *-ий* после *з, к, х* у прилагательных мужского рода единственного числа именного падежа: *тонкий, строгий, тихий*.

- 27.6. Как, по-вашему, следует произносить окончание в выделенных прилагательных: [ий] или [йи]?

А. Плески, крики

Его приветствуют. Она

певцу присесть принуждена;

Поэт же скромный, хоть великий

Ее здоровье первый пьет

И ей куплет передает.

Б. По имени Владимир *Ленский*

С душою прямо геттингенской,

Красавец, в полном цвете лет.

Поклонник Канта и поэт.

В. Он слушал *Ленского* с улыбкой.

Поэта пылкий разговор,

И ум еще в сужденьях *зыбкий*,

и вечно вдохновенный взор... (А. Пушкин)

- 27.7. Прочитайте вслух слова, основа которых оканчивается на губной звук. Какой это звук — твердый или мягкий?

Голубь, сыпь, ставь, обувь, церковь, восемь, кровь, семь, вкривь, выправь.

- 27.8. Выпишите слова, в которых **чн** надо произносить, как [шн].

Бесконечный, беспорядочный, будничный, булочная, взяточник, конечно, конечный, копеечный, молочный, нарочно, прачечная, пустячный, скворечник, скудно, яичница.

- 27.9. Укажите произносимые согласные в приведенных ниже словах.

Безвозмездный, грустный, завистливый, квартирантка, костлявый, крепостной, поздний, праздник, совестно, счастливый, студентка, хлесткий.

- 27.10. Прочитайте отрывок из статьи одного из авторов «Словаря ударений русского языка» (1993) Ф. Агеенко. Какой из предложенных вариантов характеристики согласных (твердые или мягкие, смягчение или отвердение) вы употребите перед выделенными словами?

Произношение... *согласных* перед *е* в заимствованных словах является одним из наиболее актуальных вопросов нормализации. Большинство слов иноязычного происхождения, прочно вошедших в лексику русского языка, произносятся в соответствии с нормами русской орфоэпии, т.е. со... *согласного* перед *е*, например ... (берёт, брюнёт). Однако иногда некоторые из этих слов произносятся выступающими на ТВ и радио с ... *согласными*, хотя это не соответствует литературной норме.

Вместе с тем некоторые заимствованные слова, относящиеся к специальной терминологии, следует произносить с ... *согласными* перед *с...* (*бизнес, детектив*). Встречающееся ... *согласных* в указанных случаях вызвано неоправданной русификацией заимствованной терминологической лексики (Русская речь. 1996. № 1).

□ 27.11. Как произносятся выделенные согласные в приведенных словах?

Агрессия, адекватность, акварельный, альтернативный, дебютировать, деградировать, дезинформировать, декадный, декрет, демобилизация, детектив, диспансер, идентичный.

□ 27.12. Как читается *ф* в выделенных словах — с твердым или мягким [ф]?

Товарищи ученые, не сумлевайтесь, милые:
Коль что у вас не ладится, ну там, не тот *аффект*, —
Мы мигом к вам заявимся с лопатами и вилами,
Денечек покумекаем — выправим *дефект*.

В. Высоцкий. Товарищи ученые.

□ 27.13. Прочитайте вслух сочетания существительных с предлогами в соответствии с современными нормами. Где должно стоять ударение — на предлоге или на существительном?

По боку, под боком, за борт, на борт, на воду, под воду, с глазу на глаз, год от года, из года в год, на гору, под гору, по двору, по дну, за сердце, на нос, за морем, на землю.

□ 27.14. Образуйте от приведенных ниже глаголов формы прошедшего времени мужского и женского рода. Произнесите их с правильным ударением.

Братся, взяться, взорваться, взвиться, гнаться, добратся, дождаться, драться.

□ 27.15. В приведенном газетном заголовке отражены две фонетические ошибки. Назовите их.

Там, где ловится кета, предпочитают есть кита.

□ 27.16. Какие из ударений, указанных в приведенных фразах, не соответствуют литературной норме?

А. Вы можете меня принять на работу? Или принять? Как у нас теперь правильно? — Главное, начать работу. И вы ее начали.

Б. Своих-то я всегда узнаю, как ты мог заметить. И его тоже узнаю и непременно покажу кому надо.

В. Белый свитерок, хотя и с широким воротом, легковат, и юбка в обтяжку по моде, да не по погоде. Входи и грейся, журавель... Вот горячий кофе. Журавль чуть не поперхнулся, но героически слотнул... Журавель мой, отогревшись, вертел головкой на длинной изящной шее.

□ 27.17. Познакомьтесь со списком наиболее распространенных ошибок, встречающихся в эфире, составленном Ф. Агеенко — одним из авторов «Словаря ударений русского языка» (1993). Если вы тоже допускаете эти ошибки в произношении, постарайтесь избавиться от них.

Произносят:
вклбчим приемник

Следует произносить:
включим приемник (включу, включишь, включит, включим, включите, включат)

возрастá, возрастóв
возвращение на круги своя
врúчат орден

мн. ч. вóзрасты, -ов
возвращение на круги своя
врúчат орден (врúчу, врúчишь, врúчит, врúчим, врúчите, врúчат)

граждáнство
(2,2% — два и два десятых %)
(жури)
истёкшие сутки

граждáнство
два и две десятых %
жюри (не жу)
истёкшие сутки (но: истёкший кровью)

конкурентно
красивее
недуг
отклбчено электричество

конкурентоспособный
красивее
недуг
отключено электричество (отключённый, отключён, отключена, отключено, отключены)

оторвалó плотину
отстáвка принята

оторвало плотину (оторвал, оторвала, оторвало, оторвали)
отставка принята (принят, принята, принято, приняты)

сорвалó переговорный процесс
расценено

сорвало переговорный процесс
расценено (расценённый, расценён, расценена, расценено, расценены)

сняты
ценз осёдлости
Киево-Печёрская лáвра
Кижи́, Киже́й (музей-заповедник дореянного зодчества)

сняты́
ценз осёдлости
Киево-Печёрская лáвра
Кйжи, Кйжей

□ 27.18. Укажите неправильности в произношении:

А. В речи егеря, хвастающегося своими успехами на охоте:

— Я на лис секрет знаю... Какой?.. Не могу сказать... Знаю... Секрет скажи — сам без лис останешься... Прально? Однако мало лисы стало... Волков я раньше не так брал. Найду нору, шшенят проволокой повтыскаиваю... Чичас чо? Техника везде... Счас и дрова поперечной пилой никто — только дурак — шоркает. И зверя с техникой брать легче... Вот и берешь мотциклет... Берешь мотциклет, шланги к ему, на выхлопные трубы. Ну, подъедешь к норе, шланги туда затолкаешь, мотциклет стоит тыр-тыр. А ты ждешь — барсук, он хоть и в спячке с осени — вылезает.

(Никонов Н. След рыси)

Б. В речи раненого, который радуется встрече в госпитале со своим земляком:

Оказалось, что оба из-под Бийска и села их всего в полусотне километров одно от другого. «Ты гли-ко! Ну ты гли-ко! — дивился шофер. — Вот земляк дак земляк. Почти с одного двора. Да ваше село-то наскрозь знаю. Я по Чуйскому-то тракту тыщи верст намотал, и каждый раз через ваше село еду, бывало. Ты гли-ко чо деется! Ну прям в самую точку земляк!»

(Соболев А. Награде не подлежит)

□ 27.19. Запишите в орфографически правильной форме слова, представленные в той форме, в какой они произносятся в сниженном стиле.

Пугвица, луквица, полсануть, молкасос, ширхаватый, платенца, первернуть, перкусить, перьсолить, колкола, жавронок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IX, § 1).
2. Брызгунова, Е. А. Звуки и интонация русской речи. М., 1977 и посл. изд.
3. Горбачевич, К. С. Нормы современного русского литературного языка. М., 1989 (главы «Природа норм литературного языка», «Нормы ударения», «Нормы произношения»).
4. Максимов, В. И., Одеков, Р. В. Словарь-справочник по грамматике русского языка. М., 1999.
5. Моисеев, А. И. Русский язык. Фонетика. Морфология. Орфография. М., 1980 (раздел «Фонетика»).
6. Русский язык конца XX столетия (1985–1995) / отв. ред. Е.А. Земская. М., 1996 (глава VII).

Тема 28

ДИКЦИЯ И ВЫРАЗИТЕЛЬНОЕ ЧТЕНИЕ

Цель практических занятий — привить умения правильной дикции и первичные навыки выразительного чтения.

В заданиях по теме «Дикция и выразительное чтение» используются следующие термины:

Интонация — изменение основного тона, темпа, тембра и длительности звучащего предложения для придания ему определенного смысла и выразительности. Русское предложение при одном и том же составе и порядке слов может выразить при помощи интонации разные мысли, желания и чувства говорящего. Интонация, с которой произносится то или иное предложение, имеет три части. Это прежде всего центр — ударный слог слова, который говорящий считает наиболее важным и выделяет голосом. Оно несет на себе логическое ударение на определенном слоге. Кроме центра, можно выделить предцентровую часть и постцентровую: *Наши друзья завтра уезжают в отпуск.*

Полнозначительные (знаменательные) слова — слова, которые имеют лексическую самостоятельность, т.е. называют предметы, их действия и признаки или указывают на них и выступают в роли членов предложения. К ним относятся существительные, прилагательные, числительные, местоимения, глаголы (причастия, деепричастия), наречия.

Тон — высота звука (гласного или звонкого согласного). Тон формируется при прохождении выдыхаемой воздушной струи через голосовые связки, рот и нос.

Фразовое ударение — то же, что логическое ударение, т.е. выделение в устном сообщении усилением голоса наиболее важного слова.

■ Задания

А. Положите руки на бедра. Дышите спокойно, тратя на вдох и выдох не более пяти секунд. Старайтесь, чтобы грудь и живот дышали равномерно. Повторяйте упражнения по несколько раз в день, постепенно увеличивая время на вдох и выдох с пяти до пятнадцати секунд. Дыхание должно быть плавным, без толчков.

Б. Медленно вращайте головой. Делайте наклон и выбрасывайте руки вперед и одновременно выдыхайте. Затем вдыхайте, принимая первоначальное вертикальное положение.

В. Наполнив воздухом легкие, затем равномерно выталкивайте его и тяните «а» на возможной для вас высоте в течение десяти секунд. Старайтесь, чтобы звучание было устойчивым до конца. Повторяйте это упражнение по несколько

раз в день, увеличивая постепенно время звучания до тридцати секунд. Не расходуите весь воздух, имеющийся в легких, оставляйте достаточный его запас.

Г. Тяните «а», как было сказано в предыдущем упражнении, но не на одной высоте, а меняя ее от незначительной до плохой слышимости, а затем снижая ее до полного замирания. Повторяйте это упражнение по несколько раз в день до тех пор, пока звук не станет устойчивым. Можно выполнять это упражнение и в обратном порядке: начинать с возможно высокого тона, затем снижать его до самого низкого предела, а потом снова повышать.

- 28.1. Прочитайте вслух отрывок из интервью с писателем В. Астафьевым, опубликованного в «Известиях» (1994 г.) под заголовком «Россия все-таки выбирается из лжи». Помните, что паузы следует делать с учетом не только знаков препинания, но и смыслового членения предложений (отмечены вертикальной чертой), что интонацией следует выделять те слова, которые имеют особую значимость для раскрытия содержания приведенного отрывка (выделены курсивом).

Сильно уж тяжелое слово — «возмездие». Наказание за наши грехи — да. Грехи у народа русского | великие. Но большинство все же, думаю, вину свою | *искупило* | страданием, голодом, слезами, кровью... Наша армия была *первой* в мире, что воевала без *Бога*. Не было обязательных раньше | после каждого страшного боя | молебнов, когда все от рядового до *фельдмаршала* становились на колени | и отмаливали у Бога грехи за только что *пролитую кровь*.

- 28.2. Сравните место паузы в приведенном предложении. Объясните, как изменяется смысл предложения от изменения места паузы.

Покажите мне другой, | недавний контракт. — Покажите мне | другой недавний контракт.

- 28.3. Прочитайте вслух предложения с нужной интонацией, обращая внимание на знаки препинания.

Слово «Сибирь» — и не только слово, сколько само понятие, давно уже звучит вроде набатного колокола, возвещая что-то неопределенно могучее и предстоящее. Прежде эти удары то приглушались, когда интерес к Сибири вдруг понижался, то снова усиливались, когда он поднимался, теперь они постоянно бьют со все нарастающей силой. Сибирь! Сибирь!.. Одни слышат в этом гулком слове уверенность и надежду, другие тревожную поступь человека на дальней земле, трети ничего определенного не слышат, но прислушиваются со смутным ощущением перемен, идущих из этого края, которые могли бы принести облегчение. Сибирь неминуемо чувствуют в себе даже те, кто никогда в ней не бывал и находится вдали от ее жизни и ее интересов. Она сама вошла в жизнь и интересы многих — если не как физическое, материальное понятие, то как понятие нравственное, сулящее какое-то неясное, но желанное обновление.

(Распутин В. Сибирь без романтики)

- 28.4. Прочитайте предложение, где автор сам выделяет каким-либо образом слова, на которые необходимо обратить внимание при чтении,

а следовательно, подчеркивать их изменением голоса, если бы это чтение было выразительным.

И он [коммерсант] понял, рассматривая партию редких уже и тогда выдровых шкур, что *натуральный мех* — необесцениваемая валюта, что *соболью накидку* — *уга сарро zibellino* — будут ценить *тем больше, чем меньше* будет этих самых *цибелино, чем больше* будет скудеть Земля живым миром, *чем меньше* будет на ней неосвоенных пустошей и лесов, *чем больше* будет на ней красивых женщин и мужчин, желающих подчеркнуть свое благородство, достоинство и достаток не менее *благородным мехом*.

(Никонов Н. След рыси)

- 28.5. Прочитайте отрывок так, как указано автором в ремарках.

Опять звонок по главному. Отвечать надо все-таки. Встряхнулся, собрался, *поставил тон голосу, кашлянул для проверки...* Так. Лицу вернул *всегдашнюю значительность*.

— Слушаю / *с весом, но и с почтением*/. Да... Сегодня утверждаю... Да... Разумеется... Конечно... Давление что-то... Заморозки пошли... Да-да... Слушаю... Понимаю... Хорошо...

Положил трубку... Давнул кнопку.

— Начальника проекта ко мне, — *ворчливо*. — Вчера же договорился.

— Василий Сергеевич ждет. Он здесь...

Чуть ворчливо и с тем же недоверием:

— Что там у вас с центральной магистралью? Почему держите?

— Все готово, Иван Селивестрович... Вот...

— Так... А подводящие трассы? Так... Так... Да садитесь вы... Не торчите... *Ворчливо*: — Сердце сегодня... Перепады, что ли?.. Погода какая стала...

(Никонов Н. След рыси)

- 28.6. Измените предложения, употребляя указательные частицы с каждым из входящих в них полнозначительных слов.

Образец. *Даже*. Этот экзамен он не сдавал. *Даже этот* экзамен он не сдавал. Этот экзамен *даже* он не сдавал. Этот экзамен *даже он* не сдавал. Этот экзамен он *даже не* сдавал.

А. *Даже*. На центральной улице не было видно пешеходов.

Б. *Уже*. Все давно проснулись.

В. *Еще*. Я не обедал.

- 28.7. Прочитайте выразительно фрагмент из статьи Ф. Иванова «Верю и говорю вам: сознание победит тупость». Выделите интонацией слова, отмеченные курсивом.

Выбор — это не *ортодоксальность* и не *однозначность* — это *качество* мышления. *Право* выбирать — альтернатива *бесправью* подчинения. Увидеть в глаголе *процесс*, в существительном — *вещь*, а в будущем *свет* вопреки тому, что рисуют нам *тьму*, — это тоже *выбор*. Дух личных исторических корней, а они синтез *полтавских равнин* *материнской* крови и *отеческих* сибирских таежных рек, движет мою *мысль*, а

следом и *действия*, по пути обновления и освобождения из больного общественного состояния, рождает *уверенность* и дает *силу*. У каждого человека *свое* место в природе, с каждого и *свой* спрос. Страх нет, защита — это *максимальная* открытость... Нас пытаются уничтожить *все те же и все так же*. У нас отбирают *отечество*. Иваны не помнящие родства — чего же лучше, хотя для них лучше без Иванов совсем. У нас срабатывал всегда *камень раздора*, бросали *все те же*. И об этом *надо* тоже *вспомнить*.

□ 28.8. Какой смысл заключен в приведенных ниже фразах: запрос или сообщение информации, выражение каких-либо чувств, побуждение к действию или отрицание?

А. — Кто тебе мог помешать?

Б. — Ты не пошел в театр? — А что мне оставалось?

В. — Иди домой. Я еще немного поработаю и тоже приду. — Что я тебя одного оставляю?

Г. — Зачем ты сбежал с последнего занятия? Как тебе не стыдно! — Кто сбежал? Тебе кто-то наговорил про меня!

Д. — Ты подготовился к завтрашней контрольной работе? — Какая завтра контрольная работа! Ты не перепугал?

□ 28.9. Какой смысл заключен в данных предложениях: сообщение информации, побуждение к действию или отрицание?

А. Почему мы что-то должны утаивать! Я не боюсь сказать правду.

Б. Зачем извиняться? Лучше не допускать более неблагоприятных поступков.

В. Какой я артист? Я просто поклонник сцены.

Г. Малые дети. Что с них возьмешь?

Д. Разве история русской литературы развивается в отрыве от истории мировой литературы? Подумайте.

□ 28.10. Читая вслух информационное сообщение, подчеркните интонацией по очереди каждое слово в нем. Обратите внимание, как изменяется при этом смысл предложения. Повторите эту фразу с интонацией вопроса, восторга, недоумения, любопытства.

Композитор и дирижер успешно выступили в филармонии.

□ 28.11. Произнесите данные предложения первоначально с неохотой, как будто вам лень или хочется спать, а затем энергично, с воодушевлением; попросите кого-либо послушать вас.

В Москве проходил фестиваль детских спектаклей.

В этих соревнованиях победили гости.

Завтра праздник.

Солдаты и офицеры честно выполнили свой долг.

□ 28.12. Прочитайте выразительно отрывок из повести Н. Никонова «След рыси» с необходимыми паузами и фразовыми ударениями.

Легче легкого восклицать: «Моя Россия! Родина! Как я тебя люблю!» Труднее всего молча жить для России, отдавать ей свой труд, добытую честь, жертвовать ей, если понадобится, и обручальное кольцо, и все достойное, и самую жизнь. Кто измерил любовь тех, кто пал за нее без наград и безвестно, кто вынес за нее и огни и муки, кто просто пахал и лелеял эту землю и по первому зову вставал на ее защиту? Так было, и так будет...

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи: учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IX, § 2).

2. Сопер, П. Основы искусства речи. Книга о науке убеждать. Ростов н/Д., 1995.

3. Черемисина, Н. В. Русская интонация: поэзия, проза, разговорная речь. М., 1982.

4. Сценическая речь / под ред. И. П. Козлениновой и И. Ю. Промптовой. М., 1995.

Тема 29

НОВЫЕ СЛОВА И ТРУДНОСТИ ИХ УПОТРЕБЛЕНИЯ

Цель практических занятий — обратить внимание на трудности в понимании значений новых слов, в толковании их, на роль контекста при этом (цитат), на особенности сочетаемости неологизмов, на наплыв заимствованных слов в русский язык, их употребление, а также на увлечение просторечными и жаргонными словами и словечками.

В заданиях по теме «Новые слова и трудности их употребления» используются следующие термины:

Просторечные слова — слова, имеющие более сниженный, чем разговорные, характер, стоящие на границе литературного языка по причине грубости их содержания и резкости выражаемой оценки.

Разговорные слова — слова, свойственные бытовому, бытовому непринужденному общению.

Словосочетание — сочетание двух или нескольких слов, одно из которых зависит от другого, т.е. находящихся в подчинительной связи.

■ Задания

□ 29.1. Все ли слова, употребленные в приведенном фрагменте статьи, понятны вам. Как вы относитесь к тому, что журналисты употребляют без объяснения термины, которые нельзя найти в словарях?

Пациенты попадают с диагнозом бреда. И содержание этого бреда полностью отражает то, что им внушают в сектах. Тут и «энергия кундалини», и «телепатия», и вера в свои сверхъестественные способности... Практически всегда в основе ложных идей лежат нарушения определенных зон коры, которые легко определить при помощи электроэнцефалографических исследований... Бред возникает тогда, когда люди, склонные к формированию сверхценных бумаг (наследственно или в результате перенесенного заболевания), подвергаются интенсивной психологической обработке. Именно к этому направлены медитации, инициации, красочные одежды, музыка, шествия, ритуальные телодвижения... В других религиозных организациях, похоже, прямо заинтересованы в использовании психически больных людей. Их показывают новичкам как якобы наиболее «духовно продвинутых». Ими пользуются для так называемой индукции, т.е. наведения религиозных переживаний на других (из газет).

- 29.2. Как вы думаете, есть ли основания все приведенные ниже значения слова «крутой» свести по существу к двум: 1) сильный, решительный и в то же время агрессивный, опасный для окружающих (при одушевленных существительных); 2) сильнодействующий, необычный, представляющий угрозу (при неодушевленных существительных). Многие сейчас употребляют модное словечко «крутой», даже не задумываясь о его значении. Однако специалисты выделяют в этом слове не одно новое значение, а два и даже более, причем их мнения не совпадают. Так, в «Словаре-справочнике по материалам прессы и литературы 1980-х годов» отмечено пять новых значений:

1) отличающийся энергичностью, решительностью, хваткостью, самоуверенностью (обычно в молодых людях). На п р и м е р: *Наконец появился Р... одетый как самый крутой фарцовщик (В. Попов)*; 2) фанатичный, страстный (об исполнителях или поклонниках рок-музыки). На п р и м е р: *О содержании текстов говорить нечего... Все сводится к одному: «Вот мы какие крутые ребята» (Ю. Бычков)*; 3) жесткий, с чеканным ритмом (о рок-музыке). На п р и м е р: *Появилась группа... из четырех музыкантов, которые стали играть жесткую, энергичную музыку, ее еще называют «крутой» – с простыми по форме, но серьезными по содержанию текстами (Работница. 1989. № 9)*; 4) характеризующийся наивысшим проявлением каких-либо особенностей, свойств. На п р и м е р: *Я понимал, чтобы поступить в МГИМО, надо либо крутой блат... либо знания (Из газет)*; 5) самый модный, престижный (в каких-либо социальных кругах). На п р и м е р: *Пять лет назад дискотека была самым «крутым» отдыхом (Собеседник. 1989. № 9)*.

- 29.3. Прочитайте газетную заметку. Во всем ли можно согласиться с ее автором?

Однополярный миропорядок. Недавно весь пока еще однополярный мир, затаив дыхание, с замиранием сердца следил за происходящим в Москве эпохальным событием. Еще бы: главный человечестволюб России и китайский лидер выступили в качестве архитекторов исторического процесса создания многополярного мироустройства... Президент так и выразился – «многополярное». Хотя по-русски «полярный» означает «совершенно противоположный». То есть многопо-

лярное мироустройство означает, ни мало, ни много, многоконфликтное устройство и вообще бессмыслица (из газет).

Для того чтобы облегчить вам ответ, приведем:

1) словарную статью на прилагательное *полярный* из Словаря русского языка С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой. *Полярный*... 1. Относящийся к полюсу (в 1-м и 2-м знач.); связанный с деятельностью на полюсе (в 1-м знач.), около полюса. *Полярная зона. Полярные круги... Полярная экспедиция. Полярные соединения*. 2. перен. Совершенно противоположный кому-чему-либо (книжн.). *Полярные мнения*;

2) словарную статью на существительное *полюс* из того же источника. *Полюс*... 1. Одна из двух точек пересечения оси вращения Земли с земной поверхностью, а также принадлежащая к этой точке местность. *Географические полюсы. Северный и Южный п.* 2. Один из двух концов электрической цепи или магнита (спец). Положительный, отрицательный полюс. 3. перен. Нечто, прямо противоположное чему-нибудь другому (книжн.). *Эти характеры – два полюса*;

3) пример на употребление синонимичного прилагательного *многополюсный*: «Данная встреча имеет весьма важное и актуальное значение как для непрерывного углубления двусторонних отношений, так и для содействия развитию тенденции к становлению многополюсного мира и продвижения дела установления мирного, стабильного, справедливого и рационального нового международного порядка» (из газет).

- 29.4. В приведенных ниже словарных статьях заголовочные слова, ранее неизвестные русскому языку, имеют определения, основанные на представленных цитатах. Достаточны ли эти определения для понимания описываемых предметов и явлений?

Барражировщик. Самолет, который барражирует – патрулирует по определенному маршруту.

Когда очередной аппарат, не важно – пилотируемый или нет, начинает маневр схода с орбиты, в небе над Казахстаном уже барражируют самолеты Ан-12 и Ан-24 со специальной аппаратурой на борту. Именно их чувствительные локаторы первыми начинают «видеть» идущее на посадку устройство. Тем временем сигнала ждут вертолеты, их выведут на место посадки операторы с самолетов-барражировщиков (из газет).

Боди-арт. Искусство татуировки.

За последние десять лет татуировочная мысль России простерлась далеко и стала одним из самых интересных видов боди-арт искусства. Правда, сейчас уже не так модно, как несколько лет назад, украшать свое тело татуировкой... Приверженцы традиций могут выбрать свой рисунок из сотен эскизов в стиле «кельт», роспись в национальном стиле, любители красивого – узор в стиле «фантази», ощущающие себя аборигеном с острова Борнео – рисунок в стиле «трайбл»... Недавно открылась целая Академия боди-арта (из газет).

Вакуумный стол. Устройство, по внешнему виду напоминающее металлический стол, которое позволяет нагревать до определенной температуры слой краски на поврежденной картине, распрямлять и разглаживать неровные места и обрабатывать грубую поверхность.

Все работы [по реставрации картины] проводились по новой методике с применением так называемого вакуумного стола. Внешне он похож на обычный металлический. Однако оборудован он особым пультом управления. Сложное устройство позволяет нагревать до определенной температуры слой краски, распрямлять и разглаживать неровные места и обрабатывать грубую поверхность. В общем, у реставраторов появилась возможность восстанавливать полотна, которые обычным методом не поддавались (*из газет*).

□ 29.5. Дайте определение выделенных слов на основе приводимых цитат.

А. Советский Союз распался, у России появилось «ближнее зарубежье», которое включает как участников СНГ, так и страны Балтии. Бывшие прибалтийские республики взяли курс на полную дезинтеграцию связей с Россией, остальные вместе с Россией оказались в рамках весьма аморфного объединения — Содружества Независимых Государств (*из газет*).

Б. *Бойфренд* — это еще не муж, но уже не просто «мой парень». Будучи в одной из Скандинавских стран, мне довелось как-то услышать предложение, с которым обратился молодой человек... к своей любимой девушке: «Я наконец переезжаю от родителей, так давай жить вместе. Только не думай, что я из-за хозяйства (*из газет*).

В. Обычно система *виртуальной реальности* представляет собой компьютер с подключенным к нему специальным шлемом... Вы надеваете шлем — и у вас перед глазами появляется стереоизображение пейзажа или предметов, нарисованных компьютером. Стерео- (а в последнее время все чаще трехмерный) звук делает иллюзию погружения в другой мир еще более полной. Специальные датчики на шлеме, перчатках и костюме сообщают компьютеру о ваших движениях, и изображение соответствующим образом перестраивается — вы начинаете перемещаться в этом мире (*из газет*).

Г. Кресло и пышные титулы — это не более чем рудименты прошлого. Некогда охватывавший всю Россию концерн *схлопнулся* до грязноватого особняка на Преображенке. И охранники без стука заходят в кабинет человека, некогда метившего на пост российского президента, стреляют сигаретки.

— Что случилось с «Гермесом»? — спросили мы... Редакция завалена письмами от пострадавших вкладчиков... Многие отдавали свои сбережения, накопленные долгими годами тяжелого труда, продавали машины, дачи, квартиры. В результате — дивидендов нет, телефоны молчат, конторы, где в свое время располагался «Гермес», пустуют (*из газет*).

Д. Сложная система движущихся и сообщающихся элементов приводит к бесконечному разнообразию как очертания скульптуры, так и вариантов ее поведения... Чтобы оживить *Стало*, Гроссман написал специальную программу для рабочей станции Silicon Graphics. В ней управление движением отдельных элементов скульптуры осуществляется сложными алгоритмами, тесно связанными с технологиями искусственного интеллекта. Ринальдо и Гроссман считают основной концепцией своего творчества непредсказуемость, спонтанность поведения сложных систем, в которых нет центрального элемента» (*из газет*).

□ 29.6. Укажите, в каком порядке приводятся в словарной статье словосочетания, иллюстрирующие употребление заголовочного слова, на

пример прилагательное + заголовочное существительное (большой альбом)...

Альбом, род. альбома, м. Запись произведений одного автора или песен одного исполнителя на пластинке, магнитной ленте, кассете или дискете.

Большой, двойной, лазерный, лучший, магнитный, новый, последний, следующий, собственный, сольный... *альбом*.

Альбом (какого) года, песен... *Альбом на чем*: на разнообразных носителях... *Альбом с чем*: с /поп/ песенками...

Выпускать — выпустить, готовить — подготовить к выпуску (в свет), записывать — записать, называть — назвать... *альбом*.

Микшировать — смикшировать, фигурировать... в *альбоме*.

Войти... в *альбом*.

Петь... в *альбоме*.

Работать... над *альбомом*.

Анонс-программа, выход, обложка, реклама чего... *альбома*.

Альбом выходит — выйдет (в свет), носит название, появляется — появится, покрутится, расходится, состоит из...

Интернет, род. интернета, м. Крупнейшая международная компьютерная сеть, представляющая собой объединение множества региональных сетей.

Интернет-конференция, *интернет-провайдер*, *интернет-сообщество*, *интернет-терминал*, *интернет-учебник*...

Абонент, пользователь, ресурсы, сеть, системы, служба, стандарт, узлы, услуги, установка, электронная почта... *Интернет*.

Доступ, запрос, коммуникация, окно, пересылка, применение, работа, шлюз... в *Интернете*.

Ответ, сведения... из *Интернета*.

Доступ, подключение... к *Интернету*.

Взаимодействие... с *Интернетом*.

Доступ, обмен, передача, предоставление... через *Интернет*.

С помощью... *Интернета*.

Ввести, войти, попасть... в *Интернет*.

Использовать, найти, работать... в *Интернете*.

Разместить(ся)... внутри *Интернета*.

Подключить(ся)... к *Интернету*.

Беседовать, разговаривать, смотреть... по *Интернету*.

Получить... через *Интернет*.

Интернет базируется, получил развитие...

□ 29.7. Выделите основные положения в приведенной заметке. С какими из них вы согласны, с какими нет? Аргументируйте свою точку зрения.

Холидей будет ближе к уик-энду.

В редакции — фэйс-контроль

Мы — носители русского языка — бережно его храним. Чтоб ни одно иностранное слово не внедрилось. Не дай Бог! Только понятие о «русском и могучем» у нас довольно расплывчатое. «Киллер» и «дилер», «брокер» и «диггер», «лейбл»,

«шоп», «паблик рилейшнз», «секонд-хенд», «уик-энд»... «герлы» и «бой», «леди» и «джентльмены»! Это наш язык. Мы так общаемся. Вряд ли через сто лет кто-то вспомнит, что слова эти иностранного происхождения. Лингвисты спорят о степени засорения национального языка, но, кажется, надо вести дебаты о засорении национального сознания. Как сказал один дедушка: «Все это — преклонение перед Америкой. Так сейчас модно». Только мода — она проходит, а вот слова остаются. «Новая газета» решила выяснить, каков нынешний рейтинг наиболее популярных английских словечек, появившихся относительно недавно.

На *первом* месте слово «бизнес»... «Доллар» есть доллар, и его признают многие. *Второе* место. Подростковый сленг — тема отдельная, но все же... Бойфренд... *Третье* место... «Супер!» *Четвертое* место. На *пятом* месте «бодигарт», он же «секьюрити», он же охранник, по-русски говоря.

А наш отдел информации (англоговорящая молодежь) в канун Дня святого Валентина передает любимым читателям много «гудлаков, хагов и кисов». В переводе — желает удачи, целует и обнимает. *Шестое* место. Кстати, и сам праздничек то импортный. Так сказать, плати по лизингу (*из газет*).

□ 29.8. Укажите разговорные и жаргонные слова в приведенных текстах.

А. В отличие от искалеченных, севших на иглу, полусумасшедших, а то и просто доставленных «черным тюльпаном» ребят, вернулся в Союз цел-невредим, здоров и физически, и психически. Даже с орденом. Правильно, спасибо карате. Выучка, чутье уберегли тело. А душу, психику спас принцип: делаешь дело — гони эмоции. Короче, «гуся летят». По большому счету правы эти... которые провозглашают «каждый на своем месте должен...» и так далее. Только сами они не на своем месте, потому и звучит враньем. А вот мне в «учебке» определили место — тренируй, я и тренировал. В Афгане определили место — войой, и я воевал. Воевать — значит и убивать, да. А угрызений никаких. На войне как на войне. И никаких переживаний-угрызений. В противном случае ты — первый кандидат на то, что оцинкуют и с почестями забудут (*В. Барковский. Русский транзит*).

Б. Итак, есть карманники-«верхушечники», работающие по верхам с минимальным риском, тянущие на то, что плохо лежит. Таким очень помогают модные «чужие» сумки и еще легко распаивающиеся сумки — «самосвалы» с магнитными застежками... Другие «спецы» работают с «мойкой» — лезвием отечественного производства... Реже сейчас появляются «трясуны» — группы из двух-трех глухонемых. Размахивают руками, активно общаются между собой, окружают потенциальную жертву — один бумажку под нос тычет, мычит что-то, как бы объяснить дорогу просит, другие рядом толкаются, хлопают прохожего по плечу. После такой «встряски» карманы бедолаги, как правило, пустеют напрочь (*И. Невинная*).

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи: учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IX, § 3).
2. Горбачевич, К. С. Нормы современного русского литературного языка. М., 1989 (глава «Нормы словоупотребления»).
3. Костомаров, В. Г. Языковой вкус эпохи. Из наблюдений над речевой практикой масс-медиа. М., 1994 и посл. изд.

4. Рахманова, Л. И., Суздальцева, В. Н. Современный русский язык. Лексика. Фразеология. Морфология. М., 1997 (раздел «Лексика»).

5. Розенталь, Д. Э. Практическая стилистика. М., 1987 и посл. изд. (раздел «Лексическая стилистика»).

6. Русский язык конца XX столетия (1985–1995) / отв. ред. Е. А. Земская. М., 1996 (главы I–V).

Тема 30

НОВАЯ ФРАЗЕОЛОГИЯ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Цель практических занятий — научить понимать и употреблять новую фразеологию, показать историческую изменчивость фразеологии, ее прикрепленность к определенной эпохе, в соответствии с ее стилистическим распределением и стилистической окраской, использовать крылатые слова для украшения речи.

В заданиях по теме «Новая фразеология и ее использование» встречаются следующие термины:

Крылатые слова — образные, меткие слова и выражения, изречения, появившиеся из определенного источника и вошедшие в общее употребление.

Устойчивое словосочетание (фразеологизм) — выражение, имеющее самостоятельное значение, часто независимое от значений входящих в него слов, не производимое, как обычное, свободное словосочетание, в речи, а производимое в ней целиком.

■ Задания

□ 30.1. Укажите в приведенных фрагментах из текста Конституции Российской Федерации устойчивые словосочетания: а) совершенно новые в политической сфере общения; б) употреблявшиеся в русском языке, но по отношению только к зарубежной или дореволюционной российской действительности.

А. «В ведении Российской Федерации находятся... финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование» (ст. 71).

Б. «7. Конституционный Суд Российской Федерации по запросу Совета Федерации дает заключение о соблюдении установленного порядка выдвижения обвинения Президента Российской Федерации в государственной измене или совершении иного тяжкого преступления» (ст. 125).

В. «3. Государственная Дума может выразить недоверие Правительству Российской Федерации. Постановление о недоверии Правительству Российской Фе-

дерации принимается большинством голосов от общего числа депутатов Государственной Думы» (ст. 117).

Г. «5. Конституционный Суд Российской Федерации по запросам Президента Российской Федерации, Совета Федерации, Государственной Думы, Правительства Российской Федерации, органов законодательной власти субъектов Российской Федерации дает толкование Конституции Российской Федерации» (ст. 125).

Д. «3. Палаты могут собираться совместно для заслушивания посланий Президента Российской Федерации, посланий Конституционного Суда Российской Федерации, выступлений руководителей иностранных государств» (ст. 100).

Е. «Президент Российской Федерации: ... в) назначает референдум в порядке, установленном федеральным конституционным законом» (ст. 84).

Ж. «Президент Российской Федерации: ...е) обращается к Федеральному Собранию с ежегодными посланиями о положении в стране, об основных направлениях внутренней и внешней политики государства» (ст. 84).

З. «3. Решение Совета Федерации об отрешении Президента Российской Федерации от должности должно быть принято не позднее чем в трехмесячный срок после выдвижения Государственной Думой обвинения против Президента» (ст. 93).

И. «3. Совет Федерации и Государственная Дума образуют комитеты и комиссии, проводят по вопросам своего ведения парламентские слушания» (ст. 101).

К. «Президент Российской Федерации: ... б) распускает Государственную Думу в случаях и порядке, предусмотренных Конституцией Российской Федерации» (ст. 84).

Л. «3. Депутаты Государственной Думы работают на профессиональной постоянной основе» (ст. 97).

□ 30.2. Укажите в приведенных предложениях фразеологизмы. Какие из них являются сравнительно новыми?

А. Грянул август 1991-го, вслед за ним развернулась «охота на ведьм». Тут, видимо, у Лифенцева и произошел душевный надлом.

Б. Вы стремитесь раскатать лодку или сказываются извечные трения между законодательной и исполнительной властями?

В. Таможня «добро» не дает, но контрабандисты берут его сами.

Г. Он вышел на свободу «по звонку» в конце 80-х годов.

Д. Российская субмарина села на хвост американской.

Е. Сейчас речь идет о закладке камня на месте будущего памятника расстрелянным и стертым в лагерную пыль в ГУЛАГах.

Ж. Состоится ли первая встреча «без галстуков» глав трех ведущих европейских государств?

З. Если кошелек полон? Тут такие возможности открываются, столько болезней обнаруживается, столько требуется анализов и исследований. Самых дорогих, самых престижных. Появился даже термин у некоторых медиков — «поймали сладкого» (из газет).

Дополните список активно употребляемых в настоящее время фразеологизмов: *никаких проблем, на всю оставшуюся жизнь, обидно за бержаву, остаться на плаву...*

□ 30.3. Из приводимых фрагментов передовицы выпишите: а) слова и фразеологизмы, изменившие за последние десятилетия свое значение

или стилистическую окраску; б) устаревшие словосочетания; в) крылатые выражения, утратившие актуальность.

Первое мая 1992-го. Сегодняшнее утро впервые за долгие десятилетия не начнется с «Призывов ЦК КПСС к 1 Мая».

А помните, как это бывало?

...«Да здравствует советский народ — строитель коммунизма!» — раздавалось из репродукторов...

«Да здравствует вечно живое всепобеждающее учение Маркса — Энгельса — Ленина...» (у этого лозунга было продолжение, тоже через тире — «Сталина») — врвалось в наши квартиры...

Боевыми и горячими этими призывами наши жизни наполнялись задолго до 1 мая... Уже в начале апреля они появлялись как плод коллективного разума членов политбюро и должны были восприниматься страной как руководство к действию, как главные ориентиры в зависимости от времени. Однако были призывы «на все времена». Например, этот: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!» ...1 мая 1928 года граждане нашей страны несли на демонстрации главный лозунг года: «Да здравствует 7-часовой рабочий день — детище Октября»...

Мы делали вид, что самое счастливое детство — у нас! Самый обеспеченный рабочий — тоже у нас! Самая свободная жизнь — ...ну где же еще, если не у нас?! Это потом, уже в годы после оттепели, мы начали тихонько иронизировать над собой, произнося часто такую шутку — ...«и самые большие микрокомпьютеры — тоже у нас?»

В 1914 году под руководством большевиков в России прошли стачки и демонстрации под лозунгом: «Превратим войну империалистическую в войну гражданскую!» Наметили — выполнили, ведь «Планы партии в жизнь!»...

А «искусство соцреализма», которое так и называлось без тени смущения — «агитационно-пропагандистским искусством»... «Где найдешь страну на свете краше родины моей?»... вопрошали песни. Песни же и отвечали: «Я другой такой страны не знаю, где так вольно дышит человек...»

К сожалению, наступившие времена принесли пока мало счастья и благополучия нашим людям (Российская газета. 1992. 1 мая).

□ 30.4. К какой сфере употребления вы отнесете следующие фразеологизмы?

А. Отличные акции в отличной компании!

Б. Убить банкира не просто, а очень просто.

В. Век свободы не видать.

Г. Дело запахло керосином.

Д. Где Жуков, там Победа.

Е. Канадские бюрократы просят прощенья у «Аэрофлота».

Ж. Предвыборная схватка под ковром.

З. Сегодня только ленивый не торгует лекарствами.

И. Хочешь жить — умей вертеться.

К. Ты скажи, ты скажи, чо те надо?

Л. Заграница нам поможет.

М. Куда смотрит милиция?

□ 30.5. Какой фразеологизм обыгрывается в приводимых четверостишиях?

На что согдится желтая копейка,
Когда она возникнет под рукой?
Возьми копейку и поди попей-ка,
Поди поешь-ка с денежкой такой!
С утра в грязи валяется монета,
Ладонь не греет и карман не жжет.
Себя не бережет монета эта,
И рубль она давно не бережет.

(Б. Бронштейн. 1991 г.)

□ 30.6. Ниже приводятся выдержки из статьи «Фразеологический словарь эпохи гласности» с подзаголовком «Из опыта редактора областной молодежной газеты». Согласны или не согласны вы с названием статьи и почему? К какой эпохе относится появление выделенных речевых штампов?

В апреле 87-го, когда всем сознательным ижевчанам следовало наплевать, что они живут в городе имени маршала Устинова, «Комсомолец» чуть было не опубликовал десяток-другой писем несознательных граждан, которые с переименованием родного города были в корне не согласны. Пришлось по-отечески строго уговаривать руководство газеты снять отпатрицированный уже материал... Уговорить не удалось. Но выход был найден. Услужливый секретариат ОК ВЛКСМ... отклонил публикацию с формулировкой: «Считать нецелесообразной» (или «преждевременной» — точно не помню). Абсурдность этого бюрократического фразеологизма, равно как и наша правота, выявилась довольно скоро. Не прошло и трех месяцев, как вернулся на карту страны Ижевск, и никаких уличных столкновений не произошло.

Вот тогда и родилась у меня идея собирать материалы для фразеологического словаря эпохи гласности. И стал он пополняться почти ежеквартально. Уже в августе того же 87-го сотрудник газеты... статьей «Только для избранных» настолько вывел из равновесия бюро обкома ВЛКСМ, что нам было предложено рассмотреть вопрос о «целесообразности его... использования» в газете. Так как ни я, ни кто-либо другой в редакции никогда никого «использовать» не собирався, то и вопрос о «целесообразности» (блеск, что за слово!) как-то сам собой отпал...

Мнение членов бюро уместили в чеканные формулировки официального сообщения. Приведу из него некоторые фразеологизмы, которые я сразу выписал себе для словаря: «оскорбительные намеки», «дезинформация читателей», «язвительно-оскорбительная манера», «справедливое возмущение многих трудящихся»... Продолжать или и так узнаваемо? Ну вот еще, последнее, из текста становления: «безосновательное очернительство руководящих органов республики». (Гулин С. Огонек. 1990. № 8).

□ 30.7. Замечательному русскому писателю Е. Замятину принадлежит фраза, ставшая крылатой: «Я боюсь, что у русской литературы одно только будущее: ее прошлое». Оправдался ли пессимистический прогноз писателя, относящийся к 1921 г.? Что бы вы сказали, если бы эта фраза была произнесена им сегодня?

□ 30.8. Кому принадлежат приводимые ниже крылатые выражения? Насколько созвучны сегодняшнему состоянию общества?

Никто не забыт, и ничто не забыто.
Берите суверенитета столько, сколько сможете проглотить.

□ 30.9. Можно ли признать приведенные высказывания афоризмами? Если нет, то почему? Действительно ли афоризмы близки к анекдотам?

У вас же есть и отдельные фразы, фразочки, афоризмы, тоже ставшие народными, такие, как, например: «Должен ли джентльмен помогать даме выйти из автобуса, если дама хочет войти?», «Мужчина, как загар: сначала он к женщине пристаёт, а потом смыывается» и множество других — «Афоризмы очень близки к анекдотам, хотя и сложнее их. Кроме того, афоризм глубже анекдота. В нем очень трудно что-либо изменить, хотя можно и сократить. А анекдот сократить или изменить можно. Но чаще всего в анекдоте меняются герои. Иногда, например, важно, не Кто говорит, а Что говорят» (Мелихан К. Петровский курьер. 1998. 16 февр.).

Примечание. Прежде чем ответить на предложенные вопросы, прочитайте определение афоризма, данное в энциклопедии «Русский язык»: «Большинство исследователей используют термин «А.» прежде всего в качестве родового по отношению к различным видам воспроизводимых выражений — пословицам, поговоркам, крылатым словам, девизам и т.п. Такое использование термина основано на обиходной традиции называть А. всякое краткое обобщенное высказывание».

□ 30.10. Ниже приводится пример трансформации крылатого выражения. Кто является автором выделенной строчки и кому принадлежит ее поэтический вариант?

Как хороши, как свежи были розы
В моем саду! Как взор прельщали мой!
Как я молил весенние морозы
Не трогать их холодной рукой!

Как хороши, как свежи будут розы,
Моей страной мне брошенные в гроб!

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IX, § 4).
2. Костомаров, В. П. Языковой вкус эпохи. Наблюдения над речевой практикой масс-медиа. М., 1994 и посл. изд.
3. Рахманова, Л. И., Суздальцева, В. Н. Современный русский язык. Лексика. Фразеология. Морфология. М., 1997 (раздел «Фразеология»).
4. Русский язык конца XX столетия (1985–1995 гг.) / отв. ред. Е. А. Земская. М., 1996 (глава X).

Тема 31

ГРАММАТИЧЕСКИЕ НОРМЫ

Цель практических занятий — овладеть грамматическими нормами, вызывающими затруднения у говорящих на русском языке.

В заданиях по теме используются следующие термины:

Второстепенные члены предложения — члены предложения, которые являются зависимыми от главных членов или друг от друга и находятся в подчинительной связи (согласования, управления или примыкания) со словами, к которым они относятся. Выделяют три типа второстепенных членов предложения: определение, дополнение и обстоятельство: *Водитель остановил (чью?) свою (что?) машину (как?) внезапно.*

Главные члены предложения. Главными членами двусоставного предложения являются подлежащее и сказуемое. Они представляют центр такого предложения: *А за окном все так же воет вьюга.* Главным членом односоставного предложения может быть или подлежащее, или сказуемое, являющееся также грамматической основой такого предложения и не нуждающееся во втором главном члене: *Ночь. Ветер. На улице холодно.*

Обращение — слово или сочетание слов, называющее того, к кому обращаются с речью.

Обстоятельство — второстепенный член предложения, который характеризует действие или признак, указывая на место, время, условие, причину, цель, способ, меру и степень их появления.

Пунктуация — раздел науки о языке, в котором изучается правильная постановка знаков препинания.

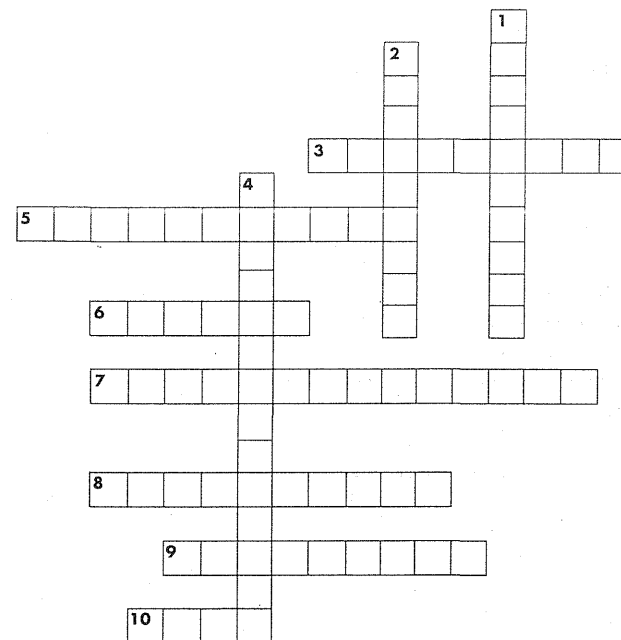
Синтаксис — раздел науки о языке, в котором изучаются словосочетание и предложение.

Словосочетание — два или несколько слов, связанных между собой по смыслу и грамматически.

■ Задания

□ 31.1. Заполните клетки кроссворда.

По горизонтали: 3. Главный член предложения, обозначающий действие предмета. 5. Второстепенный член предложения, который отвечает на вопросы какой? какая? какие? чей? и обозначает признак предмета. 6. Разговор двух или нескольких лиц. 7. Второстепенный член предложения, который обозначает место, время, способ действия. 8. Раздел науки о языке, в котором изучается правильная постановка знаков препинания. 9. Раздел науки о языке, в котором изучаются словосочетание и предложение. 10. Что ставится между подлежащим и



сказуемым, если оба главных члена выражены именем существительным в именительном падеже?

По вертикали: 1. Главный член предложения. 2. Слово (или сочетание слов), называющее того, к кому обращаются с речью. 4. Два или несколько слов, связанных между собой по смыслу и грамматически.

(К. Домарев)

□ 31.2. Объясните употребление выделенных форм слов.

А. Властям конструктивные переговоры нравятся куда больше, чем нецивилизованные голодовки и перекрытия *транссибов.*

Б. *Также* банк и администрация области заключили Соглашение по вексельному обращению.

В. Состояние многострадальных «северов» за последние годы не улучшилось.

Г. По воле районного «*губернатора*» оказалась в СИЗО директор дома-интерната для престарелых.

Д. Одежда *от Юдашкина*, прически *от Зверева*, стиль *от Вайкуле*... Новое в нашей жизни.

Е. Музыку к балету *написала молодой* композитор Валерия Беседина.

Ж. *О чем* молчат колокола?

З. *Морозовы, Мамонтовы*, где вы?

И. Многие смотрят на АРСу (компания «Алмазы России — Саха»), занимающую не менее прочные позиции, чем De Beers, только как на дойную корову (*из газет*).

□ 31.3. Правильно ли употреблены выделенные слова?

А. Гюдон, *поданное* с улыбкой (заголовок). Японские рестораны все больше учитывают национальные традиции... В результате растет число ресторанов быстрого обслуживания, где на конвейере подаются гюдон (вареное мясо с рисом).

Б. В финале Кома и Хищник прогремели хитом *Sepultus. Такой jam*-сейшн вдохновил публику на новые акробатические подвиги: очень активные прыжки со сцены в толпу ласточкой и солдатиком. В итоге цепной реакции музыканты кувалдой раздолбали железные бочки и *пьяный* секьюрити сбросил их в толпу.

В. Нужны ли нам *Диоры* и *Шанели*... (заголовок) ...Десятки фирм той страны, которую представляет мэтр-кутюрье Пьер Карден, не выпускают шерстяных и шелковых платков со *своим* лейблом.

Г. Скучно жить в десятом веке: ни *кина*, ни дискотеки.

Д. В последнее время разгорелась дискуссия — должны ли существовать государственные СМИ. Воронежские авиастроители собираются с силами, чтобы вставить *фитиля* «боингам».

Е. Договор о Союзе Белоруссии и России обречен на общественную *поддержку* в обоих государствах.

Ж. *Также* поднималась на совещании тема усиления взаимодействия между Вооруженными силами и Федеральной пограничной службой.

З. Правительство РФ приняло постановление о ввозе в Россию белого сахара *из Украины* без взимания таможенной пошлины.

И. Мораль *сей* фильма такова...

К. Коммунисты на выборах *в Украине* взяли 37 процентов голосов (*из газет*).

□ 31.4. Прочитайте числительные вслух.

А. Общая сумма задолженности иностранных государств бывшему СССР и России ныне составляет 120,2 млрд долл. Но и наша страна должна немалую сумму другим государствам и международным финансовым организациям: этот долг достигает 123,5 млрд долл.

Б. Центральный курс доллара определен в 6,2 денонмированных рубля за один доллар — с максимальным отклонением в 15 процентов как в ту, так и в другую сторону (между 5,25 и 7,15 рубля). Банк России будет делать все, чтобы курс удерживался на отметке в 6,15 руб./долл.

В. Потери от мошенничества с пластиковыми карточками в прошлом году снизились только в одной из фирм до уровня 200–220 тыс. долл.

Г. Выручка от реализации нефтепродуктов и услуг за 9 месяцев компании за указанный период составила 3,2629 трлн рублей. За это время переработано 10,523 млн тонн нефти, что на 14,1 процента выше, чем за аналогичный период прошлого года.

Д. В распоряжении правительства сказано: «Разрешить ФАС России открыть для международных полетов следующие участки воздушных трасс: Магнитогорск — Златоуст — географическая точка 55°57,0' северной широты, 059°59,0' восточной долготы».

Е. Награждение завода «Кристалл» совпало с 850-летием первого хмельного производства на Руси.

Ж. Банк планирует инвестировать в экономику области до 2,5 млрд руб. В настоящее время открыта кредитная линия объемом 269 117 млрд руб. (*из газет*).

□ 31.5. Употребите слова в скобках в нужной форме.

А. (Авторитетный) жюри молодых стилистов возглавляет (известный французский) кутюрье.

Б. Мода — это и (удивительный) ноу-хау, и выгодное вложение капитала.

В. Растет число японских ресторанов, где подаются (отличный) гюдон, (вкуснейший) суси, (замечательный) тампура, другие национальные блюда.

Г. 704 кооператива (зарегистрирован) в одном из крупнейших районов города, но только 14% из них (заниматься) благотворительностью.

Д. Первыми обладателями (учрежденный) Гран-при стали легендарный конструктор оружия Михаил Калашников и кондитерская фабрика «Красный Октябрь».

Е. Опрос (четыреста) компаний показал, что 71 (процент) предприятий оценили работу своих пожилых сотрудников положительно.

Ж. (Рождественский) шоу имело большой успех.

З. ЗАТО (аббревиатура расшифровывается просто — закрытое административно-территориальное образование) — находится в ведении Министерства обороны РФ.

□ 31.6. Как вы оцениваете речевое поведение «значительного лица», описанного в газетной заметке?

Многолетняя привычка быть всегда на виду и «у руля» сказалась на манере общения премьер-министра. Помнится, одного министра даже покорила стилистика обращения премьера на «ты» к подчиненным, которые с ним, естественно, на «вы». Но никто из его делового окружения такое обращение как снисходительную начальственную фамильярность не воспринимает. Да и постороннему, если он имеет возможность понаблюдать, становится заметно: «тыкает» премьер далеко не каждому. С некоторыми, хоть и знаком годами, сохраняет определенную дистанцию на «вы». А по-своему обращается лишь к тем, кого ценит, кого высоко ставит. «Ты» от премьера надо заслужить (А. Гутарин. *Российская газета*. 1994. 1 июля).

□ 31.7. Ответьте на вопрос.

«Один из слушателей... института повышения квалификации работников печати задал мне вопрос: «В нашей редакции к сведению авторов и в напоминание редакторам висит самодельный плакат: «При помощи кого, но с помощью чего». Верно ли это разграничение?» — «Попытки найти смысловое различие между *с помощью* и *при помощи* представляются надуманными. Такая оценка подкрепляется показаниями толковых словарей» (Э. Хан-Пира).

□ 31.8. Каким членом предложения являются выделенные слова?

А. Дискриминация *по возрасту* уже существует при найме на работу.

Б. Крупнейшими должниками России являются: *Куба, Сирия, Монголия, Вьетнам, Индия*.

В. На «голодном пайке» держит *Сбербанк Министерство финансов*.

Г. Распоряжением правительства разрешается открыть для международных полетов участок воздушных трасс: географическая точка $55^{\circ}33,3'$ северной широты, $58^{\circ}17,5'$ восточной долготы.

Д. А. Авдеев: «А зимой, что, лапу сосать?» (заголовок).

Е. Когда в прошлом номере наша газета перечисляла блага приватизации, приходилось все время писать «бы».

Ж. Разведчики неожиданно днем высаживались в опорных базах противника, захватывали там плацдарм и удерживали его до прихода наших ударных сил. Но иногда наши задерживались.

З. Атомная станция во времена анархии и разрухи, или Кто и когда поставит запятую в формуле «остановить нельзя оставить» (заголовок).

31.9. Исправьте ошибки в школьных сочинениях.

А. «Путем копления чиновник накопил много денег».

Б. «Вернувшись домой, его схватила бледная горячка».

В. «Чиновник долго шарился по дну Финского залива, но ружья так и не нашел».

Г. Учитель танцев сказал: «Держите вес тела на одной высоте».

Д. Учительница биологии попросила: «Я ухожу, закройте за мной форточку» (5 углов. 1998. 6 февр.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи: учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IX, § 5).

2. Горбачевич, К. С. Нормы современного русского литературного языка. М., 1989 (разделы «Нормы в морфологии», «Синтаксические нормы»).

3. Грамматические исследования. Функционально-стилистический аспект. Морфология. Словообразование. Синтаксис / Н. Е. Ильина, В. Л. Воронцова, С. Н. Борунова и др.; отв. ред. Д. Н. Шмелев. М., 1991.

4. Ефремова, Т. Ф., Костомаров, В. Г. Словарь грамматических трудностей. М., 1993.

5. Краткая русская грамматика / В. Н. Белоусов, И. И. Ковтунова, И. Н. Кручинина и др.; под ред. Н. Ю. Шведовой и В. В. Лопатина. М., 1989.

6. Максимов, В. И., Одеков, Р. В. Словарь-справочник по грамматике русского языка. М., 1999.

Розенталь, Д. Э. Практическая стилистика русского языка. М., 1987 и посл. изд. (раздел «Грамматическая стилистика»).

Русский язык конца XX столетия (1985–1995 гг.) / отв. ред. Е. А. Земская. М., 1996 (главы VI и VIII).

Тема 32

ПРАВОПИСАНИЕ

Цель практических занятий – проверить знания правил орфографии и правописания, ознакомиться с некоторыми новыми орфографическими правилами.

■ Задания

32.1. Вставьте пропущенные гласные в корне.

А. Кип...тильник, комп...тенция, обл...гация, рев...зор, к...лендарь.

Б. Г...рение, укл...ниться, тв...рение, подск...чить, к...снуться.

В. Водор...сль, ср...щение, изл...гать, выр...внять, изл...жение.

32.2. Вставьте, где нужно, пропущенные согласные в корне.

А. Програм...нный, аб...рвиатура, ви...жать, кристал...нный, гал...ерея.

Б. Блес...нуть, инци...дент, опас...нный, крес...нный, ненавис...нный.

32.3. Вставьте, где нужно, разделительный ь и ъ.

Пред...явить, кон...юнктура, двух...ярусный, обез...яна, компан...он.

32.4. Вставьте пропущенные буквы в приставках.

А. Б...здарный, р...звалить, по...купить, р...зыграть, бе...вкусный.

Б. Пр...восходный, пр...высить, пр...емник, пр...открыть, пр...думать.

В. Н...здоровится, н...медленно, н...досмотреть, н...кто, н...откуда.

32.5. Вставьте, где нужно, пропущенные буквы в суффиксах.

А. Зайч...нок, полос...нька, мам...нька, горош...к, проповед...вать.

Б. Нож...чок, письм...цо, крыш...чка, малин...нка, сос...нка.

В. Выращ...нный, прожарен...ая рыба, жарен...ая в масле рыба, рискован...ый шаг, варен...ый картофель.

32.6. Вставьте пропущенные конечные гласные.

А. Плеч...м, колюч...му, зеркальц...м, возле деревн..., на взгорь...

Б. Дыш...т, держ...тся, тян...тся, зажив..., вследствие...

32.7. Вставьте пропущенные буквы в частицах.

А. Все эти вопросы были н... новые, н... внезапные, а давно наболевшие; Никому н... известно, что здесь было раньше; Н... более как через минуту кто-то постучал в дверь; Больному было н... хуже, н... лучше; Гость пребывал в гостиной н... один.

Б. Делом н... один нам н... помог; Откуда н... возмись налетел ветер; Куда н... посмотришь, всюду снег; Н... кто другой н... мог бы это сделать. Н... один он был среди опоздавших.

32.8. Употребите прописные или строчные буквы.

А. В качестве единицы частоты используются /Гг/ери; Английского премьер-министра М. Тэтчер звали «/Жж/елезная леди»; На столе были разбросаны /Нн/аташины книги; В этом году /Нн/обелевская премия мира была присуждена известной писательнице; До сих пор служат человечеству /Рр/ентгеновские лучи; На заседании выступил /Мм/инистр внутренних дел;

Б. На «круглом столе» важное предложение внес /Пп/редседатель /Пп/равительства /Рр/оссийской /Фф/едерации; На имя /Сс/пикера /Гг/осударственной /Дд/умы направил письмо /Пп/резидент РФ; В состав /Сс/одружества /Нн/езависимых /Гг/осударств входят многие из бывших /Сс/оюзных /Рр/еспублик; К районам с жарким климатом относятся /Чч/ерноморское побережье /Кк/раснодарского /кк/рая; В ходе /Кк/рымской войны произошли два вошедших в историю события: /Сс/инопское морское сражение и /Сс/ева-стопольская оборона.

В. К официальным российским праздникам относится /Мм/еждународный /Жж/енский день; В число государственных наград России входят /Оо/рден «/Зз/а заслуги перед /Оо/течеством» и /Мм/едадь Нестерова; Под охрану взяты /Рр/оссийская /Гг/осударственная библиотека и /Гг/осударственный /Ии/сторический музей; Новая запись сделана в /Кк/ниге рекордов Гиннеса; /Вв/еликая /Оо/течественная война закончилась в мае 1945 г.

32.9. Определите написание сложных слов (слитное или дефисное).

(Авиа)почта, (динамо)машина, (пол)острова, (юго)западный, (бледно)синий.

32.10. Определите написание наречий и наречных сочетаний (слитное или дефисное).

(В)ничью, (до)востребования, (на)ощупь, (на)скаку, (чуть)чуть.

32.11. Определите написание предлогов и союзов (слитное или дефисное, раздельное).

А. В комнате, (не)смотря на теплый день, было прохладно; (Из)под стола вылезла лохматая собака; (В)силу изложенного прокурор потребовал для подсудимого сурового наказания; (В)течение года дети изучали английский язык. Под словом «талант» преподаватель имел (в)виду работоспособность.

Б. (И)так, вы решили уехать; (По)тому, как за окном быстро проносились населенные пункты, можно было судить о скорости поезда; Кто будет отказываться (от)того, что предлагается по закону; Женщина (как)будто(бы) пыталась скрыться; Глаза говорящего горели так(же) необыкновенно, как и глаза слушающих.

32.12. Определите написание частиц (слитное или дефисное, раздельное).

Через какой(то) час раздался стук в дверь; В поле так(же) было полно запахов; В светлом небе только кое(где) мелькали звезды; Кошка была для мальчика то(же) самым близким, да(же) единственно близким существом; Что(бы) вы ответили на его письмо?

32.13. Поставьте запятые между простыми предложениями в составе сложного.

А. Около сруба валялись щепки пахло свежо остро.

Б. Преподаватель вернулся из отпуска и занятия в кружке проходили все также интересно.

В. И тот кто покушается на человеческую жизнь тот преступник.

Г. Водитель включил зажигание машина тронулась окружающие посторонились.

Д. Хотя уже было светло подниматься с постели не хотелось.

32.14. Поставьте, где нужно, запятые при однородных членах предложения.

А. Вокруг все дышало миром спокойствием какой-то необъяснимой радостью.

Б. И дом и сад и проходившие люди в тумане имели неясные очертания.

В. Море не только давало пищу прибрежным жителям но и приносило им повседневную радость бытия.

Г. Девушка стояла ни жива ни мертва.

Д. Впереди виднелись поваленные деревья и кочки с разросшимися кустами и одинокий стог сена.

32.15. Поставьте, где нужно, запятые при сравнительных оборотах.

А. В лесу как в ухоженном парке было чисто и светло.

Б. Мексика известна миру как страна древней культуры.

В. Старшая дочь была так же похожа на отца как и младший сын.

Г. Это был не кто иной как наш старый тренер.

Д. Последнее его письмо было получено с приграничной станции а потом он точно в воду канул.

32.16. Поставьте, где нужно, запятые при определительных оборотах.

А. Играющие во дворе дети вдруг увидели подъезжавшую милицейскую машину.

Б. За окном кружились листья подхваченные усилившимся ветром.

В. Занятые работой в саду мы не обратили внимания на изменение погоды.

Г. Мальчики явились домой перепачканные с заплаканными глазами.

Д. Воспоминания все больше одолевали ее приятные и не очень.

32.17. Поставьте, где нужно, запятые при обстоятельственных оборотах.

А. Изрядно прогремев туча медленно уползла за горизонт.

Б. Несмотря на морозный день за городом было полно лыжников.

В. Ты явилась ко мне как сон как давнишняя мечта.

Г. Друзья возвращались домой не торопясь.

Д. Не сиди сложа руки.

32.18. Выделите запятыми вводные слова и конструкции.

А. Как говорят лучше один раз увидеть чем много раз услышать.

Б. Ты конечно ничем не можешь помочь в такой ситуации.

- В. Потребность делать добро людям слава Богу зародилась в нем еще с молодых лет.
- Г. Однако лето стояло сухое, и на огороде почти ничего не росло.
- Д. По мнению декана экзамен лучше бы не переносить.
- 32.19. *Употребите, где нужно, тире между подлежащим и сказуемым, а также перед обобщающим словом.*
- А. Жизнь прожить не поле перейти.
- Б. Семью пять тридцать пять.
- В. Этот человек, действительно, герой.
- Г. Настойчивость, трудолюбие вот обязательные качества ученого.
- Д. В волосах, в ушах, в носу всюду была уличная пыль.
- 32.20. *Поставьте, где нужно, запятые или тире в предложениях с обособленными приложениями.*
- А. Молчалин безродный выходец из Твери пресмыкается перед всеми, кто может быть ему полезен.
- Б. Для нас мальчишек катание на лодках было истинным удовольствием.
- В. Гиппократово лицо предсмертная маска человека известно всякому студенту медицинского университета.
- Г. Суворов замечательный русский полководец за свою жизнь не проиграл ни одного сражения.
- Д. Барсик кот обладал каким-то секретом располагать к себе людей.
- 32.21. *Употребите между частями сложного предложения тире или двоеточие.*
- А. Спящий притворялся, что не слышит, он слышал весь разговор.
- Б. Еще момент и зазвучала его характерная речь.
- В. Сосед был хорошим садоводом урожай всегда у него был отменным.
- Г. Щенок был такой маленький на ладони умещался.
- Д. Мне понравился случайный собеседник его суждения были здравы и соответствовали моим взглядам.
- 32.22. *Употребите знаки препинания при прямой речи.*
- А. Хорошо что вы пришли сказала врачу открывшая дверь женщина.
- Б. По телефону кто-то спросил Это поликлиника?
- В. Время позднее сказал отец пора спать.
- Г. Где вам выходить? Обратился кондуктор к пассажиру. Если у вокзала, то это следующая остановка.
- Д. Ты куда? В магазин. А ты? Я в ателье.
- 32.23. *Поставьте ударения в словах.*
- Принята, включим, под воду, бок о бок, верны.
- 32.24. *Зачеркните неправильный вариант.*

Одеть пальто, рецензия на книгу, сделать нарочито, надеть костюм, придавать внимание, нарочито подчеркивать, предоставить картину, предоставить слово, уделять внимание.

32.25. *Найди ошибки.*

А. Риелтор Иванова обратился в приватизационный комитет.

Б. НХЛ был известной организацией.

В. Этот человек был на редкость невежественен.

Г. Несколько сотен депутатов разных уровней выступило против предложенного правительством законопроекта.

Д. В газете появилась рецензия об этой книге.

32.26. *С какими предложениями из приводимой статьи ученого-лингвиста вы согласны, а с какими нет? Аргументируйте свое мнение.*

И все-таки необходимость подобных изменений написания отдельных слов (например, разыскной вместо розыскной) ни в коем случае нельзя абсолютизировать. Выскажу свое личное мнение (разделяемое не всеми специалистами): ради упрощения орфографии, облегчения процесса ее усвоения (к чему призывают многие преподаватели и методисты) менять орфографические правила не стоит, как не стоит это делать и ради чистоты основного — фонеморфологического* — принципа русского письма. В современной русской орфографии слишком много отступлений от этого принципа, и вряд ли целесообразно пытаться устранить реформистским усилием все традиционные написания, представляющие собой такие отступления. Едва ли следует, например, устранять конечную букву *ь* в словах типа *мышь, ночь* (где эта буква, кстати, маркирует определенный морфологический тип слов) или писать всегда после шипящих под ударением букву *о* (т.е., например, не только *шорох*, но и *шотот*, и *пошол*), а на конце приставок *без= / бес= /*, *из= / ис= /*, *раз= / рас= /* и т.п. — букву *з*. Не следует стремиться к «дисциplinированной» орфографии, изгоняя из нее исключения и сложности. Позволительно даже утверждать, что орфография естественного языка не может быть абсолютно «чистой», непротиворечивой, поскольку она является в значительной степени продуктом достаточно длительного историко-культурного саморазвития. И хотя в этой области силен элемент нормативистского вмешательства, реформирования, он не может абсолютизироваться.

Нам говорят: пожалейте школьников, оставьте им больше времени на изучение самого языка. Вряд ли это весомый аргумент, вряд ли наша орфография сложнее, чем, например, английская или французская. Способы же усвоения орфографии, повышения грамотности, которые позволили бы тратить меньше времени, чем сейчас, должны искать в первую очередь методисты. Наиболее рациональные подходы к этой проблеме, как нам представляется, лежат на пути сближения орфографических навыков с собственно языковыми (прежде всего фонетическими и грамматическими) знаниями, углубления этих знаний в процессе обучения — при

* Принцип, в соответствии с которым одни и те же буквы обозначают фонему (звук) во всех ее видоизменениях и в то же время обеспечивается единообразное написание морфем (приставки, корня, суффикса и окончания) независимо от их произношения.

соответствующей разработке таких тем, как «фонетика и орфография», «словообразование и орфография», «морфология и орфография» (В.В. Лопатин).

- 32.27. *Познакомьтесь с перечнем официальных российских праздников и написанием их названий.*

В России, как и во многих других странах, существуют официальные и неофициальные праздники. К официальным праздникам, когда предприятия и учреждения не работают, относятся: Новый год – 1 января, Рождество Христово – 7 января, Международный женский день (8 Марта), Праздник весны и труда (1 Мая), День Победы (9 Мая), День принятия декларации о государственном суверенитете России – 12 июня, День примирения – 7 ноября, День Конституции – 12 декабря.

- 32.28. *Объясните употребление прописных букв.*

В составе Российской Федерации находятся субъекты Российской Федерации:

Республика Адыгея (Адыгея), Республика Алтай, Республика Башкортостан, Республика Бурятия, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Карелия, Республика Коми, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Саха (Якутия), Республика Северная Осетия – Алания, Республика Татарстан (Татарстан), Республика Тыва, Удмуртская Республика, Республика Хакасия, Чеченская Республика, Чувашская Республика – Чуваш республика;

Алтайский край, Краснодарский край, Красноярский край, Приморский край, Ставропольский край, Хабаровский край;

Амурская область, Архангельская область, Астраханская область...

Москва, Санкт-Петербург – города федерального значения;

Еврейская автономная область;

Агинский Бурятский автономный округ, Коми-Пермяцкий автономный округ, Корякский автономный округ, Ненецкий автономный округ, Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ, Усть-Ордынский Бурятский автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Чукотский автономный округ, Эвенкийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ.

(Конституция Российской Федерации, ст. 65)

- 32.29. *Обратите внимание на употребление прописных и строчных букв в названиях орденов и медалей в Указе Президента РФ «О государственных наградах Российской Федерации».*

А. Утвердить Положение о государственных наградах Российской Федерации.

Б. Учредить орден «За заслуги перед Отечеством», орден Мужества, орден «За военные заслуги», орден Почета, орден Дружбы, медаль ордена «За заслуги перед Отечеством», медаль «За отвагу», медаль «За спасение погибавших», медаль Суворова, медаль Ушакова, медаль Нестерова, медаль «За отличие в охране Государственной границы», медаль «За отличие в охране общественного порядка», знак отличия «За безупречную службу».

- 32.30. *Причитайте отрывки из заметки Г. Поспеловой «Как изменились городские вывески». Подумайте над тем, когда в названиях учреждений слово дом пишется с прописной буквы, а когда со строчной.*

По-новому вписалось в уличный декор и слово *дом*. До недавнего времени оно имело свое прочное и постоянное место на вывесках магазинов, а также учреждений, заведений, призванных обслуживать общественные нужды. Дом обуви, Дом тканей, Дом мебели, Дом фарфора – крупные специализированные магазины. А еще были Дома творчества, Дома моделей, Дома пионеров и школьников. «Старая», активно использовавшаяся на вывесках модель в сочетании с родительным падежом имени существительного) подчас наполняется другим содержанием – Дом паркета, Дом кухни, Дом железа, Дом оборудования (для магазинов и офисов), Дом кожи. Эти вывески как бы иллюстрируют меняющиеся запросы потребителей, возросшие возможности торговой сети.

Но действительно иным стал контекст употребления слова *дом*, когда на вывесках оно появилось в сочетании с определением *торговой*. Так началось возрождение, казалось, давно ушедшего из языка его значения «предприятие, заведение»: «Торговый дом ГУМ», «Торговый дом на Смольной», «Торговый дом «Библио-Глобус» – все эти названия фирм, специализирующихся на продаже товаров и услуг самого широкого профиля, часто имеющих свой магазин.

Появились и новые сочетания со словом *дом* в том же значении, но с указанием на конкретную сферу деятельности коммерческих фирм – Издательский дом, Страховой дом, Юридический дом, Компьютерный дом.

- 32.31. *Употребите вместо точек прописные или строчные буквы.*

Праздник Благовещения

Многие ветхозаветные пророки за много времени вперед, видя будущее как настоящее, предвозвестили о тайне искупления рода человеческого через рождение мира ...пасителя и ...оспода нашего ...исуса ...риста.

Но с полной ясностью и утверждением ...еловечество услышало пророчества о Пресвятой Богородице через ...орока Исайю (VII в. до ...ожества ...ристов).

Благовещение в переводе значит «благая весть». Благая весть о будущем ...ождении ...пасителя мира ...вятой Девою Марией.

Множество храмов в России посвящено Благовещению Пресвятой Богородицы. В этот день, как правило, в ...ремле, в сердце Москвы, в ...лаговещенском соборе ...вятейший патриарх Алексей ...торой совершает праздничное богослужение. Издревле, и особенно в России, русскими почитается Пресвятая Богородица, как особая предстательница за наше ...течество перед ...огом. Отечественная история знает множество исторических событий, связанных с особым заступничеством ...ресвятой Богородицы. Иконографии введом список более 600 чудотворных икон ...ожией Матери (из газет).

- 32.32. *Какие слова в приведенном отрывке из Указа Президента напечатаны с прописной буквы в особом стилистическом употреблении?*

В соответствии со статьей 2 Федерального закона «Об увековечении Победы советского народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов» постановляю:

1. Федеральной службе охраны Российской Федерации начиная с 12 декабря 1997 г. — Дня Конституции Российской Федерации обеспечить установление в столице Российской Федерации г. Москве у Вечного огня на Могиле Неизвестного Солдата постоянного поста почетного караула из состава Президентского полка Комендатуры Московского Кремля.

□ 32.33. *Напишите диктант.*

Поле Куликово

Спустя два года мы снова вернулись на Поле Куликово. Это было через две недели после юбилейных торжеств, посвященных 600-летию Куликовской битвы. Вернулись в той же машине и с тем же шофером, почти без изменения той же компанией, равнодушной к судьбе отечественной истории. И приехали мы так же вечером, как в первый раз. Однако теперь вечер был теплый и тихий, словно как бы объятый какою-то великой вселенской усталостью, светлой и натруженной, относящейся не к окончанию дня, а к завершению огромного событийного круга. Назавтра и верно предстоял не простой день — 8 сентября по старому стилю и церковный праздник Рождества Богородицы, в который, как свидетельствуют летописи, и состоялась битва. К этому дню, признаться, мы и подгадывали, чтобы при нас замкнулась невидимая черта, что-то вольно или невольно высказав, и время русской истории от Куликова Поля двинулось по новому кругу. Что будет, когда через сто лет оно снова сойдется с началом отсчета, какие грянут события, придет ли кто сюда отметить новый юбилей и с какой верой, с каким сердцем придет?

Хорошо помню, как в прошлый раз мы уезжали с Поля. Поднялись рано, по темноте, наскоро попив чаю, загрузились в кузов нашего вездехода и решили на прощанье вернуться к Дону. Пока по разбитой дороге подъехали, уже рассвело. За неказистым мостом открылось село Татинки, чуть выше которого в ночь перед битвой русское войско переправилось через Дон. А еще левее и дальше, уже на берегу Непрядвы, обозначились избенки деревни Монастырщина, где большая часть этого войска нашла себе вечный приют. На месте захоронения оставшиеся в живых, прежде чем покидать Поле, срубили из дубов часовню, а на ее месте позднее была поставлена каменная церковь Рождества Богородицы. Тяжело было в тот утренний час смотреть на нее: чем больше расходились сумерки и полнее набирался свет, тем сильнее выявлялись разрушения, не меньше, чем при бомбежке, и тем непоправимей они казались. На реставрацию храма-памятника Сергею Радонежскому ушло почти десять лет, да и то она не вполне к тому времени была закончена. Как же поверить, что возможно тут что-то сделать за два года, если работа высматривалась долгая и кропотливая. Горьким укором торчала высокая, со сквозившими узкими окнами колокольня, обращенная к Непрядве, а за нею в жестком, колючем для глаза инее виднелись холмы, которые, как знать, не были ли курганами над костями русскими. И общий этот, разлитый над всею местною землей молчаливый укор нельзя было не почувствовать.

(В. Распутин)

□ 32.34. *Прслушайте два раза текст и напишите по нему изложение.*

Рос за деревней дуб. Был этот дуб уже немолодой да к тому же одинокий. Далеко вокруг него не было видно ни деревьев, ни кустов. Словно все боялись

его. «Старый холостяк!» — кричали галки, которые кружились над ним. И только девушки иногда в жаркий день садились у его корней и весело смеялись. Они казались ему счастливыми. Дуб вздыхал и тихо шелестел листьями. И мечтал... Кто знает, о чем мечтают старые холостяки? Наверное, чтобы кто-нибудь был рядом.

Но вот однажды, когда стало ярко светить солнце и с земли сошел снег, возле дуба появилась березка. С каждым годом она становилась прекрасней. Молодая, высокая, стройная, в белой одежде, она казалась невестой. Осенью шли дожди, зимой падал снег. Налетал злой ветер. Но дуб защищал свою подругу от холода и ветра. «Неравный брак!» — кричали галки.

Проходил какой-то человек. Вытащил он березку и унес. Закачался дуб от горя. Опять он остался таким же одиноким, как и прежде. «Так ему и надо, — шумели галки. — Зачем молодую взял в жены. Правильно березка сделала, что ушла от него».

И никто не знал, как любила березка своего старого нежного друга. И откуда было птицам знать, что не ушла она от него, а погибла.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В. И. Максимова. М., 2008 (глава IX, § 6).
2. *Водина, Н. С., Иванова, А. Ю., Клюев, В. С. и др.* Культура устной и письменной речи делового человека: справочник. М., 1997.
3. *Иванова, В. Ф.* Современная русская орфография. М., 1991.
4. *Максимов, В. И., Голубев, Н. П., Лукашев, В. А. и др.* Русский язык. Готовимся к поступлению в вуз. СПб., 1998.
5. *Максимов, В. И., Одеков, Р. В.* Словарь-справочник по грамматике русского языка. М., 1999.
6. *Моисеев, А. И.* Русский язык. Фонетика. Морфология. Орфография. М., 1980.

Тема 33

ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

Цель практических заданий — научиться понимать реквизиты, представленные на документах для внутреннего пользования, а также составлять последние по имеющимся образцам.

В заданиях по теме «Документы для внутреннего пользования» используются следующие термины:

Анкета — документ, бланк которого заполняется поступающим на работу.

Бланк — лист бумаги с воспроизведенными на нем типографическим способом постоянными реквизитами или их частями. Существуют бланки двух видов: 1) для писем, 2) для организационно-распоря-

дительных и иных документов. ГОСТ 9327 предписывает использовать бланки двух форматов — А4 (210×297 мм) и А5 (210×148 мм), на первом из которых имеет место угловое расположение реквизитов, а на втором — продольное. Бланки документов должны иметь поля: с левой стороны — 20 мм, с правой — и снизу — не менее 8 мм, сверху — не менее 10 мм.

Докладная записка — документ, адресованный руководителю предприятия или вышестоящей организации с уведомлением о сложившейся тревожной ситуации, о каких-либо фактах или явлениях, мешающих производственной деятельности, и содержащий конкретные предложения по исправлению положения. Пишется по предложению руководства или по собственной инициативе.

Документ — материальный объект с зафиксированной на нем информацией в виде текста, звукозаписи или изображения, предназначенный для передачи во времени и пространстве в целях хранения и общественного использования.

Должностная инструкция — документ, содержащий указания на функции, обязанности, права и ответственность сотрудника определенной категории.

Объяснительная записка — документ, содержащий указание адресата, текст, пишущийся обычно в произвольной форме с объяснением причин какого-либо нарушения в производственном процессе, а также дату и подпись составителя.

ОРД — организационно-распорядительные документы.

Приказ — документ, который издается руководителем предприятия или учреждения, действующих на основе единоначалия, в целях проведения определенных мероприятий, направленных на совершенствование деятельности организации или решение кадровых вопросов.

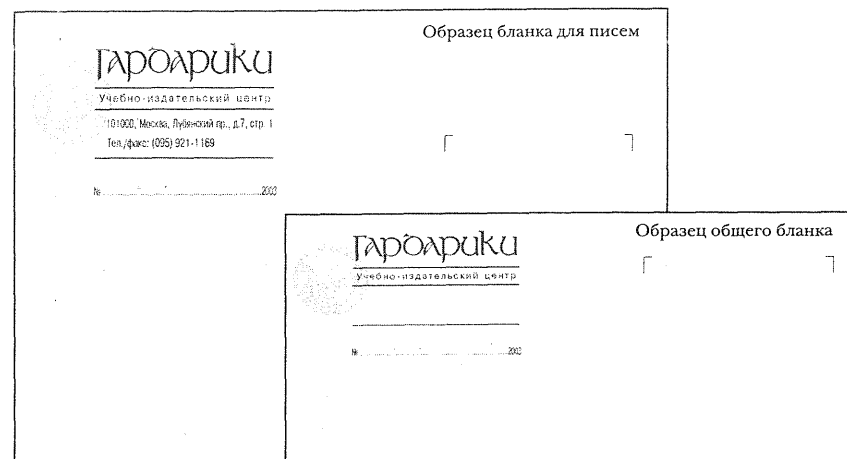
Распоряжение — документ, по своему назначению и характеру близкий к приказу, но издающийся обычно по оперативным вопросам каждодневной производственно-хозяйственной и административной деятельности организации.

Реквизиты — обязательные признаки, установленные законом или официальными положениями для отдельных видов документов.

Трудовой договор — документ, подписываемый работодателем, в котором обязательно должны быть указаны: место работы (наименование предприятия-работодателя, его адрес); конкретная работа по определенной специальности или должности; дата начала работы и ее окончания; условия оплаты труда; обязанности предприятия по охране труда.

■ Задания

- 33.1. Чем отличаются представленные образцы бланков для писем и общего бланка?



- 33.2. Посмотрите приведенный ниже образец формуляра стандартного документа для внутреннего пользования. Какие, по вашему мнению, реквизиты в нем не указаны?
- 33.3. Прочитайте должностную инструкцию инженера. Выделите в ней основные положения.

Инженер

6–11-й разряды

Должностные обязанности. Выполняет работы в области научно-технической деятельности по проектированию, строительству, информационному обслуживанию, организации производства, труда и управления, метрологическому обеспечению, техническому контролю и т.п. Разрабатывает методические и нормативные документы, техническую документацию, а также предложения и мероприятия по осуществлению разработанных проектов и программ. Проводит технико-экономический анализ, комплексно обосновывает принимаемые и реализуемые решения, изыскивает возможности сокращения цикла выполнения работ (услуг), содействует подготовке процесса их выполнения, обеспечению организации (цеха, участка и т.п.) необходимыми техническими данными, документами, материалами, оборудованием и т.п. Участвует в работах по исследованию, разработке проектов и программ организации (цеха, участка и т.п.) в проведении мероприятий, связанных с испытанием оборудования и внедрением его в эксплуатацию, а также выполнении работ по стандартизации технических средств, сис-

Не менее 2 см

Гриф об ограничении доступа к документу

Наименование организации
Справочные данные об организации (адрес, телефон, факс и т.п.)
Код организации по ОКПО

Адресат

Гриф утверждения документа

Дата _____ № _____
На № _____ от _____

Резолюция

Заголовок к тексту

Начало текста (абзаца)

Не менее 2 см

Не менее 1 см

ТЕКСТ ДОКУМЕНТА

Приложение

Должность лица, подписавшего документ

Подпись

Печать

И.О. Фамилия

Визы согласования документа

Отметка об исполнителе

Отметка об исполнении документа и направлении его в дело

Отметка о поступлении документа в организацию

Отметка для автоматического поиска документа

Не менее 1 см

Формуляр — образец документа

тем, процессов, оборудования и материалов, в рассмотрении технической документации. Подготавливает обзоры, отзывы, заключения по вопросам выполняемой работы. Изучает и анализирует информацию, технические данные, показатели и результаты работы, обобщает и систематизирует их, проводит расчеты, используя современные технические средства. Составляет графики работ, заказы, заявки, инструкции, пояснительные записки, карты, схемы и другую техническую документацию, а также установленную отчетность по утвержденным формам и в установленные сроки. Оказывает методическую и практическую помощь при реализации проектов и программ, планов и договоров. Осуществляет экспертизу технической документации, надзор и контроль за состоянием и эксплуатацией оборудования. Следит за соблюдением установленных требований, действующих норм, правил и стандартов. Организует работу по повышению научных знаний работников. Способствует развитию творческой инициативы, рационализации, изобретательства, внедрению достижений отечественной и зарубежной науки, техники, использованию передового опыта, обеспечивающих эффективную работу организации.

Должен знать: постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся выполняемой работы; перспективы технического развития и особенности деятельности организации (цеха, участка и т.п.); принципы работы, технические характеристики, конструктивные особенности разрабатываемых и используемых технических средств, материалов и их свойства; методы исследования, правила и условия выполнения работ; основные требования, предъявляемые к технической документации, материалам, изделиям; действующие стандарты, технические условия, положения и инструкции по составлению и оформлению технической документации, методы проведения творческих расчетов и определения экономической эффективности исследований и разработок; достижения науки и техники, передовой отечественный и зарубежный опыт в соответствующей области деятельности; основы экономики, организации труда и управления, законодательства о труде и охране труда Российской Федерации; правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Требования к квалификации по разрядам оплаты.

6-й разряд (инженер) — высшее профессиональное образование без предъявления требований к стажу работы;

7–8-й разряды (инженер II категории) — высшее профессиональное образование и стаж работы в должности инженера не менее 3 лет;

8–9-й разряды (инженер I категории) — высшее профессиональное образование и стаж работы в должности инженера II категории не менее 3 лет.

10–11-й разряды (ведущий инженер) — высшее профессиональное образование и стаж работы в должности инженера I категории не менее 3 лет.

Из сборника «Тарифно-квалификационные характеристики общепрофессиональных должностей служащих общепрофессиональных профессий рабочих»

33.4. Познакомьтесь с приказом. Укажите его части и реквизиты.

Министерство образования
Российской Федерации

Санкт-Петербургский
государственный политехнический
университет

ПРИКАЗ

26.02.03 № 347

О праве подписи документов,
заверяемых гербовой печатью

В связи с реорганизацией структуры управления вузом ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Предоставить право подписи приказов и всех внутривузовских и вневузовских документов первому вице-президенту М.П. Федорову.

2. Предоставить право подписи банковских и финансовых документов, а также других деловых бумаг, заверяемых гербовой печатью, касающихся рода деятельности соответствующего вице-президента, а в его отсутствие должностным лицам, временно назначенным на основании приказа по университету:

А.Я. Башкареву — вице-президенту по научной работе,

В.Н. Воронину — вице-президенту по международным связям,

В.В. Глухову — вице-президенту по учебной работе.

2.1. Вышеуказанным лицам предоставить право подписи приказов по университету, если на одного из них временно возлагается исполнение обязанностей президента или первого вице-президента.

3. Предоставить право подписи документов и деловых бумаг, заверяемых гербовой печатью, касающихся рода их деятельности, руководителям главных управлений, управлений и других структур, а в их отсутствие должностным лицам, если на них приказом по СПбГТУ временно возлагается исполнение обязанностей указанных выше руководителей с указанием права подписи и печати:

В.Н. Бусурину — начальнику главного управления инвестиций и социального развития,

В.Н. Кириленко — начальнику главного управления административно-хозяйственной работой,

В.Н. Козлову — зам. председателя УМО по образованию, проректору по учебной работе,

В.К. Сластенко — директору департамента строительства.

4. Вице-президентам по направлениям работы в срок до 14.06.03 представить на утверждение первому вице-президенту М.П. Федорову перечень документов,

подписываемых должностными лицами, перечисленными в п. 3, которые необходимо заверять гербовой печатью.

5. Ранее изданные приказы по вопросам права подписи документов, заверяемых гербовой печатью университета, считать утратившими силу.

6. Начальнику общего отдела приказ довести до исполнителей.

Президент

Ю.С. Васильев

Проект вносит

пом. первого вице-президента

В.А. Секачев

33.5. Заполните указанную ниже форму приказа.

**Форма приказа
о внесении изменений в должностную инструкцию**

Наименование предприятия

ПРИКАЗ

00.00.00 № 00

Москва

О внесении изменений
в должностную инструкцию

В связи с _____
основание

ПРИКАЗЫВАЮ:

внести в должностную инструкцию следующие изменения:

1. _____
2. _____
3. _____

Директор предприятия

подпись

расшифровка подписи

Визы

33.6. Составьте приказы по предприятию.

А. О назначении кого-либо на должность;

Б. Об отмене предыдущего приказа;

В. О соблюдении мер противопожарной безопасности и т.п.

33.7. Напишите протоколы совещания:

А. Деканов факультетов на тему «Об учебной дисциплине студентов»;

Б. Начальников цехов (отделов) на тему «О трудовой дисциплине сотрудников».

сам. К коммерческой тайне относят многие сведения, связанные с производством, управлением, планами, рынком, партнерами, переговорами, контрактами, ценами, аукционами, наукой и техникой, технологией, безопасностью.

Контракт — коммерческий документ, который представляет собой договор на поставку товара (предоставление услуг и т.п.), подписанный продавцом и покупателем.

Контрактные документы. К ним относятся: запрос, ответ на запрос, предложение (оферта), ответ на предложение, договор (контракт), рекламация (претензия), ответ на рекламацию.

Предложение (оферта) — коммерческий документ, представляющий собой заявление продавца о желании заключить сделку с указанием ее конкретных условий. Предложение может быть направлено покупателю в ответ на его запрос либо по инициативе самого продавца. Если предложение на конкретный товар делается только одному покупателю и указывается срок, в течение которого продавец считает себя связанным с условием предложения, оно называется *твердым*. Если предложение делается безо всяких обязательств со стороны продавца и направлено не одному покупателю, оно называется *свободным*.

Простые деловые письма — несложные по содержанию и небольшие по объему документы, рассылаемые в коммерческих целях. В них содержится обычно просьба, сообщение, благодарность, приглашение, сопроводительная информация или подтверждение получения какой-либо информации или продукции.

Рекламация (претензия) — документ, в котором содержится претензия к стороне, нарушившей принятые на себя по контракту обязательства, и требование возмещения убытков. Нарушения контракта могут относиться к разным пунктам договора, следовательно, и рекламации могут быть предъявлены к количеству товара, его качеству, срокам поставки, упаковке и маркировке, платежам и к другим условиям. Рекламация обычно включает три части: 1) основание для предъявления претензии; 2) доказательства (акт экспертизы, акт приемки или акт испытания и другие документы); 3) конкретные требования пострадавшей стороны.

■ Задания

34.1. Пошлите факс с письмом-просьбой:

А. Прислать каталоги производимой каким-либо предприятием необходимой вам продукции.

Б. Оплатить за отправленный по назначению груз.

В. Сообщить адрес организации, занимающейся экспортом производимых вами товаров.

34.2. Пошлите электронной почтой сообщение:

А. О непредвиденной задержке с отгрузкой товара.

Б. О перечислении предоплаты предприятию-поставщику.

В. О направлении запрашиваемых сведений по указанному адресу.

34.3. Познакомьтесь с приглашением на участие в научной конференции. Что в этом приглашении привлекает ваше внимание? Если бы текст подобного приглашения было поручено составить вам, что бы вы добавили в него или что изъяли из него?

Предполагается организовать работу секций на конференции «Менеджмент и экономика в системе высшего профессионального образования».

- Проблемы, пути и тенденции развития высшего профессионального образования.
- Экономическая подготовка в структуре образовательных программ стандартов по направлениям «Менеджмент» и «Экономика».
- Технологии подготовки менеджеров в системе высшего профессионального образования.
- Гуманитарные и правовые знания как базисный компонент в подготовке менеджера.
- Организация послевузовского образования по экономическим направлениям.
- Проблемы и содержание магистерской подготовки по направлениям «Экономика» и «Менеджмент».
- Иностранные языки в системе профессиональной подготовки управленческих кадров.
- Методические вопросы подготовки менеджеров в качестве второй специальности.

СРОКИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ

Тезисы докладов в объеме 1–2 полных страниц представляются в Оргкомитет в виде файла на дискете, набранного с использованием редактора Word 6.0 (текст должен быть набран через 1,5 интервала, размер шрифта № 14), и распечатки в двух экземплярах с этого файла на любом принтере или в виде машинописного текста. Возврат дискет гарантируется в дни проведения конференции.

Структура тезисов должна быть следующей:

- инициалы и фамилия автора (или авторов) печатаются в правом верхнем углу строчными буквами без указания степени и звания;
- через 3 интервала печатается название тезисов посередине строки прописными буквами;
- через 2 интервала строчными буквами указывается город и организация;
- через 3 интервала печатается текст тезисов.

Образец оформления тезисов

И.О.Ф.

НАЗВАНИЕ ПЕЧАТАЕТСЯ ПРОПИСНЫМИ БУКВАМИ

Город, организация

Первый экземпляр тезисов должен быть подписан авторами на обратной стороне последнего листа за пределами поля для текста.

Список использованной литературы не приводится.

При отклонении тезисов из-за несоответствия тематике, нарушения сроков или требований оформления рукописи они не публикуются и не возвращаются.

К тезисам приложить справку об авторах, заполненную регистрационную форму и выслать до 30 апреля 2003 г. по адресу: 195251, С.-Петербург, ул. Политехническая, 29. СПбГПУ, ОНТИ НПК. Оргкомитет конференции «Менеджмент и экономика в системе высшего профессионального образования», после чего вам будет выслан пригласительный билет.

Программа конференции и тезисы докладов будут вручаться по прибытии на конференцию.

Министерство образования
Российской Федерации

Учебно-методическое объединение по образованию в области менеджмента

Международная Академия наук высшей школы

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Международная межвузовская научная конференция

«МЕНЕДЖМЕНТ И ЭКОНОМИКА
В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ»

20–22 мая 2003 г.

Организаторы конференции:
Гуманитарный факультет СПбГПУ
Факультет экономики и менеджмента СПбГПУ
Российско-Американская высшая школа управления СПбГПУ
Факультет менеджмента СПбГУ

Издательство СПбГПУ
Санкт-Петербург
2003

Санкт-Петербургский государственный технический университет (Политехнический институт императора Петра Великого) проводит 20–22 мая 2003 г. Международную межвузовскую научную конференцию «Менеджмент и экономика в системе высшего профессионального образования».

Целью конференции является координация усилий ученых и специалистов России и других стран в определении оптимальных путей в подготовке высококвалифицированных кадров.

Направление работы:

Уточнение тенденций развития высшего профессионального образования в области экономики и менеджмента с учетом новых задач, целей, направлений и перспектив социально-экономического развития страны.

Определение модели современного экономического и управленческого знания, анализ и выявление передовых технологий экономического и управленческого образования в вузе.

Организационный взнос

Организационный взнос включает стоимость материалов конференции (издание сборника тезисов докладов, программы конференции, информационных и пригласительных писем), бронь гостиницы, НДС.

Для оплаты расходов по организации конференции участникам конференции из России, ближнего и дальнего зарубежья, желающим опубликовать тезисы докладов, предлагается до 30 апреля 2003 г. перечислить 100 денонмированных рублей на к.с. 30101810900000000897 в «Инкасбанк» г. С.-Петербург, р.с. 405002810607000000003, БИК 044030897. Код ОКПО 02068574, код ОКОНХ 92110. ИНН 7804040341 НПК СПбГПУ с пометкой: за участие в ММНК «Менеджмент и экономика в системе высшего профессионального образования», указав в платежном поручении – в том числе НДС и фамилии участников конференции, оплативших оргвзнос.

Без предварительной оплаты университет не имеет возможности включить материалы в сборник.

При регистрации участников конференции необходимо иметь при себе копию платежного поручения.

Билеты на обратный проезд просим приобретать заблаговременно.

Просим сообщить о данной конференции всем заинтересованным лицам.

Связь с Оргкомитетом

(812)534-33-02 – Воронько Светлана Евгеньевна – начальник отдела научно-технической информации

(812)534-75-21 – с 9.00 до 16.00 – Леванков Владимир Александрович – зав. кафедрой социологии и права

Факс (812)534-75-21

Электронная почта: levankov@access.esa.ru

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА
на участие в Международной межвузовской научной конференции

«МЕНЕДЖМЕНТ И ЭКОНОМИКА
В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»
20–22 мая 2003 г.

Фамилия, имя, отчество _____

Организация (фирма) _____

Должность _____

Город, страна, код _____

Почтовый адрес _____

Телефон _____

e-mail _____

Я намереваюсь (нужное подчеркнуть):

- выступить с докладом;
- выступить со стендовым докладом;
- участвовать в работе «круглого стола»;
- участвовать в конференции в качестве слушателя;
- использовать проекционную технику (указать какую);
- размещение в гостинице С.-Петербурга, студенческом общежитии СПбГПУ (число мест и продолжительность пребывания в СПб).

Дополнительные услуги (оплата по соглашению):

- продажа книг участников конференции;
- размещение рекламы в сборнике тезисов докладов;
- размещение рекламы литературы;
- обеспечение перевода (указать язык).

Нашим поручением, переводом, договором (нужное подчеркнуть) № _____ от _____ 2003 г. перечислено на к.с. 3010181090000000897 в «Инкасбанк» г. С.-Петербург, р.с. 40502810607000000003, БИК 044030897. Код ОКПО 02068574, код ОКОНХ 92110. ИНН 7804040341 НПК СПбГПУ _____ руб.

(подпись заявителя)

- 34.4. Составьте письмо-приглашение потенциальным участникам выставки. Вам поручено организовать выставку-продажу изготавливаемых вашим предприятием и смежниками изделий. В письме обратите внимание на такие ее аспекты, которые могут быть интересными и полезными для приглашенных.
- 34.5. Что вы ответите информанту на полученную информацию по поводу ноу-хау в вашей области производства. Одновременно пошлите

письмо-благодарность фирме-посреднику, которая помогла вам связаться с акционерным обществом, занимающимся выпуском соответствующей новой технологии.

- 34.6. Какого типа письмо вы пошлете одновременно с грузом покупателю в соответствии с заключенным с ним контрактом. Составьте его.
- 34.7. Вы получили предоплату, после чего по условиям контракта должны отправить партнеру груз. Подтвердите письмом факт получения вами предоплаты.
- 34.8. Прочитайте рекламу. Используя приведенный образец, составьте свою рекламу по предложенной вами ситуации.

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ФИРМА АНПИС»

Наб. реки Фонтанки, д. 195, тел. 312-74-78, факс 312-23-98
расчетный счет № 4674782 в Северном торговом банке, кор. счет № 800164764
в ЦРКЦ ГУ ЦБ РФ по СПб. МФО 161202, вал. счет № 72882

2 мая 2003 года

Генеральному директору
ОАО «Ленагротранс»
г-ну Иванову В.П.

ПРЕТЕНЗИЯ

В соответствии с письмом-приказом от « » _____ 2003 г. ОАО «Ленагротранс» обязалось доставить из г. Санкт-Петербурга в г. Оренбург груз – яблоки в срок согласно положению перевозок (расстояние 2100–2600 км – 120 часов).

11 апреля 2003 года авторефрижератором госзнак 00-72 с водителем А/О «Ленагротранс» Щербаковым С. по товарно-транспортной накладной № 15001 от 1.04.03 в г. Оренбург был доставлен груз – яблоки импортные в деревянной таре, вес нетто 9050 кг.

В пункте выгрузки 11.04.03 представителем ЗАО «АНПИС» Сусловым А.А. и представителями получателей: товароведом МП «АКТИВ» Трушиной Н.В. и зав. складом Дмитриевой С.А. был составлен акт, согласно которому из-за несвоевременности доставки и несоблюдения температурного режима в кузове авторефрижератора (температурный лист прилагается) произошла порча груза, которая выразилась в увеличении процента загнива до 10,35% (899 кг), подморожения плодов до 10,6% (920 кг) и уменьшении стандартной части на 16,2% (1112 кг н/ст). Ущерб, причиненный фирме, складывается из расчета себестоимости и причиненного в результате вышеизложенных причин вреда. Общая сумма претензии ЗАО «АНПИС» к А/О «Ленагротранс» составляет 1 593 006 (один миллион пятьсот девяносто три тысячи шесть) рублей.

В связи с изложенным просим перечислить на наш расчетный счет 1 593 006 (один миллион пятьсот девяносто три тысячи шесть) рублей. В случае отказа или просрочки платежа будут применены штрафные санкции согласно приказу 28/27.01 ЦБ РФ 0,5% за каждый день, от суммы 1 593 006 руб. При неудовлетворении претензии будем вынуждены обратиться в Арбитражный суд г. Санкт-Петербурга.

К претензии прилагается:

1. Расчет себестоимости 1 кг яблок.
2. Расчет понесенных убытков.
3. Копия акта от 11 апреля 2003 года.
4. Копия приемо-сдаточного акта.
5. Копия листа контрольных проверок температуры в кузове авторефрижератора.
6. Копия качественного удостоверения.
7. Копия товарно-транспортной накладной.

Генеральный директор

Г.В. Солдатов

- 35.9. Ваше акционерное общество приобрело на аукционе обанкротившееся предприятие. Для его развития вам необходимо наладить деловое сотрудничество с предприятиями, которые могут вас снабжать новейшим оборудованием с сырьем и которым вы можете продавать свою продукцию. Вступите с ними в переписку, используя для этого всю серию контрактных документов, начиная с запроса и кончая рекламацией. Профиль вашего предприятия может быть любой, предложенный вами, например: книгоиздание, добыча угля или газа, производство сельскохозяйственных машин или удобрений, туризм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. В.И. Максимова. М., 2008 (глава X, § 2).
2. Сборник типовых договоров, применяемых в различных сферах хозяйственной и иной деятельности. М., 1993.

Тема 35

АННОТИРОВАНИЕ И РЕФЕРИРОВАНИЕ

Цель практических заданий — научить написанию аннотаций и рефератов.

В заданиях по теме «Аннотирование и реферирование» используются следующие термины:

Автореферат — реферат, краткое изложение какого-либо исследования, написанное самим автором.

Аннотация — краткая характеристика книги, статьи, рукописи, раскрывающая ее содержание, назначение и т.п.

Реферат — краткое изложение содержания книги, статьи и т.п., а также доклад с таким изложением.

■ Задания

- 35.1. Прочитайте аннотации на указанные книги. Обратите внимание на выделенные слова и словосочетания. Скажите, для выражения каких смысловых элементов они служат.

1

Русский язык и культура речи : учебник / под ред. проф. В.И. Максимова. 2-е изд., испр. и доп. — М.: Гардарики, 2008. — 413 с.

Учебник в развернутом виде представляет теоретический материал, очерченный программой, имеет практическую направленность, учит выполнению действий, приводящих к формированию умений и навыков делового общения. К каждой главе приложены контрольные вопросы и список рекомендуемой литературы.

Предназначен для студентов высших учебных заведений.

2

История России IX–XX вв.: пособие по отечественной истории для старшеклассников, абитуриентов и студентов / под ред. М.М. Шумилова, С.П. Рябикина. 5-е изд., испр. и доп. СПб.: Издательский дом «Нева», 1997.

Пособие представляет собой сжатое проблемно-хронологическое изложение истории России с древнейших времен до наших дней. В основе авторского подхода — анализ узловых моментов отечественной истории. При подготовке книги использовались как известные материалы по истории России, так и документы, ранее не доступные широкой публике.

Пособие снабжено схемами и таблицами государственного устройства, преемственности ветвей власти в России, данными о руководителях важнейших государственных учреждений, биографическими сведениями о крупнейших исторических деятелях России X–XX столетий (более 250 имен), сводной хронологической таблицей.

Материал пособия позволяет успешно подготовиться к выпускным экзаменам по истории в школе, к вступительным экзаменам в высшие учебные заведения, а также будет интересен всем, кто увлекается отечественной историей.

3

Практическая психология: учебник / под ред. д-ра психол. наук, проф., акад. БПА М.К. Тугушкиной. СПб., 1997.

Изложена концепция практической психологии в связи с гуманизацией высшего образования в современных условиях. Книга состоит из четырех частей. В первой части дается анализ психологии индивидуальности, предлагаются психологические тесты, которые помогут составить психологический портрет индивидуальности.

Во второй части дается анализ профессиональной и предпринимательской деятельности, инженерного творчества, психологии безопасности и рекламы.

В заключительной, четвертой, части раскрываются проблемы психологии личной и обывательской жизни, психологии здоровья и внутренней гармонии. Даются рекомендации и упражнения по выходу из психологических кризисов и выбору жизненных позиций: выигрывающего и проигрывающего.

Книга может быть рекомендована как учебник по курсу психологии для вузов и для широкого круга читателей и специалистов.

Ил. 11. Табл. 2. Библиогр.: 91 назв.

4

Аллен, Л. Ф. М. Достоевский. Поэтика. Мироощущение. Богоискательство. СПб.: Изд-во «Logos», 1996. 176 с.

Книга широко известного русским читателям литературоведа из Франции Л. Аллена посвящена изучению проблем творчества Ф. М. Достоевского. Обстоятельно анализируя произведения Достоевского «Преступление и наказание» и «Братья Карамазовы», «Идиот» и «Бесы», «Записки из подполья» и «Записки из мертвого дома», «Дневник писателя» и др., автор находит свои подходы к разгадке многих тайн творчества всемирно известного писателя.

Первый раздел книги посвящен исследованию поэтики Достоевского в ее тесном взаимодействии с идейно-художественным потенциалом его произведений. Вторым разделом «Мироощущение» выводится на первый план Достоевского-мыслителя, философа, знатока человеческой природы. Третий раздел посвящен эволюции религиозных взглядов Достоевского, его вкладу в развитие религиозно-философской мысли в России XIX в.

5

Любимов, Л. Л., Литсиц, И. В. Основы экономики: учеб. пособие к курсу «Введение в обществоведение» для 10–11 кл. общеобразовательных учебных заведений. М.: Просвещение, 1994. 159 с.: илл.

Настоящее учебное пособие адресовано учащимся старших классов и предназначено для использования в рамках интегрированного курса «Введение в обществознание» в 10–11 классах общеобразовательной школы. Оно дает краткое систематическое изложение важнейших категорий и понятий современной экономической науки и призвано помочь учащимся разобраться в экономических причинах и закономерностях социально-политических процессов, происходящих в России.

- 35.2. Прочитайте аннотации. Укажите в них типичные смысловые элементы и выражающие их языковые средства.

1

Толковый словарь русского языка конца XX века. Языковые изменения / под ред. Г. Н. Складчиковой. Российская академия наук, Институт лингвистических исследований. СПб.: Изд-во «Фолио-Пресс», 1998.

В словаре представлена лексика одного из сложных и противоречивых моментов истории русского языка (1985–1997). Для этой цели из созданной авторским коллективом картотеки, насчитывающей около 2 млн словоупотреблений, было отобрано 5,5 тыс. слов и выражений, отражающих практически все сферы современной жизни.

Словарь дает обширную и разнообразную информацию о слове: толкование, примеры в виде речений и цитат, энциклопедические данные, стилистическую характеристику, особенности словоупотребления, при необходимости этимологию; в словарной статье приводятся синонимы, антонимы, варианты, устойчивые словосочетания и фразеология; в необходимых случаях в справочном разделе даны сведения о функционировании слова в прошлом и его смысловых изменениях.

Словарь предназначен лингвистам широкого профиля; тем, кто профессионально связан с русским языком (писателям, журналистам, переводчикам, преподавателям и студентам), а также всем, кого интересует жизнь и судьба русского языка, как соотечественникам, так и иностранцам. В словаре описываются динамические языковые процессы, которые традиционно остаются за рамками известных академических словарей, в том числе последних изданий Словаря русского языка С. И. Ожегова.

2

Стеньков М. В. Справочник по делопроизводству. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ПРИОР, 1998. 192 с.

В настоящем издании собраны самые важные правила и нормы по составлению документов в соответствии с новым стандартом (ГОСТ Р 6.30-97. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов), даны образцы наиболее используемых видов документов, рекомендации по организации документооборота на предприятии, рациональной систематизации документов и обеспечению их хранения. Приведена инструкция по делопроизводству акционерного общества.

Справочник включает в себя руководство по составлению и правильному оформлению различных документов с учетом требований нового стандарта. Часть книги посвящена тарифно-квалификационным характеристикам работников, занимающих необходимые в управленческой деятельности предприятия должности.

Издание рассчитано на работников делопроизводственных служб, секретарей-референтов, юристов, сотрудников отделов кадров и будет полезно всем лицам, имеющим дело с бумагами.

3

Рябкин, С. П. Новейшая история России (1991–1997): пособие для учителей, старшеклассников, абитуриентов и студентов. СПб.: Издательский дом «Нева», 1997. 256 с.

Пособие представляет собой первую попытку всестороннего систематического изложения событий новейшего периода российской истории, с сентября 1991 г. по май 1997 г. Оно содержит хронологическое изложение фактов, дает анализ узловых проблем современной экономики, политики, дипломатии и культуры, прослеживает перспективные тенденции социально-экономических и внутривнутриполитических процессов. Снабжен хронологическим указателем важнейших дат новейшей истории России.

Книга основана на документальных материалах, официальных и независимых статистических источниках, публикациях прессы. Она поможет успешно подготовиться к выпускным экзаменам по истории в школе и вступительным экзаменам в вуз, будет полезна в учебном процессе старшеклассникам и студентам, даст ответы на актуальные вопросы всем интересующимся современной жизнью России.

- 35.3. Прочитайте аннотации. Укажите на нетипичные, нестандартные для них характеристики.

1

Рыночная экономика : словарь / под общ. ред. Г. Я. Кумермана. М.: Республика, 1993. 524 с.

Молодой, набирающий силу российский рынок стал реальностью, но вхождение в него сопряжено с немалыми трудностями и издержками. И не в последнюю очередь потому, что мы все еще плохо представляем себе, что же такое рыночные отношения, не ориентируемся свободно даже в понятиях и терминах, без знания которых нельзя стать «экономическим гражданином».

В последнее время выпущено немало словарно-справочной литературы о рыночном хозяйстве. Но у нашего словаря «свое лицо». Тщательность и полнота отбора рыночных терминов, сочетание научного подхода с популярной формой изложения сути экономических процессов и понятий, рассмотрение их в тесной увязке с российским законодательством и важнейшими мерами реформирования нашей экономики, конкретные примеры и методика расчета показателей, с которыми наиболее часто приходится встречаться в рыночной практике, — эти и другие особенности отличают книгу от других изданий подобного жанра.

2

Клюев, Е. В. Речевая коммуникация : учеб. пособие для университетов и вузов. М.: ПРИОР, 1998. 224 с.

Учебное пособие посвящено речевой коммуникации, и прежде всего коммуникативным стратегиям и тактике говорящих, т.е. целенаправленной деятельности носителей языка. Это новое направление в лингвистике, получившее название теории речевой коммуникации (по-другому — теории речевых актов), своими корнями уходит в риторiku. Поэтому в пособии будут «задействованы» те направления науки о языке и теории коммуникации, которые имеют отношение к классической и современной риторике, лингвистической прагматике, теории речевых актов, лингвистической философии и лингвистической логики.

Пособие создано в помощь говорящим, но его не следует рассматривать как пособие по красноречию или искусству ораторской речи — в поле нашего зрения

будут вполне обыденные речевые ситуации, ориентироваться в которых будет гораздо легче после приобщения к некоторым категориям дисциплин, изучающих коммуникативный акт.

Пособие предназначено для студентов и преподавателей университетов и высших учебных заведений.

3

Честара, Дж. Деловой этикет / пер. с англ. Л. Бесковой. М.: Агентство «ФАИР», 1997. 333 с.

Паблик рилейшнз для отечественного читателя — terra incognita, но книга Джона Честары поможет не только по-хозяйски освоить ранее неведомую территорию, но и взрастить на ней богатый урожай профессионального и жизненного успеха, потому что паблик рилейшнз — это наука гармоничного взаимопонимания, умения действовать и максимально реализовывать свои возможности.

Для широкого круга читателей.

- 35.4. Составьте аннотации к приведенным текстам.

Е.В. Клюев

Коммуникативная роль адресата

В литературе, посвященной проблемам речевого взаимодействия, адресату повезло гораздо больше, чем адресанту. Фигура адресата изучена, вне всякого сомнения, значительно лучше. К настоящему времени уже достигнуто единство во взгляде на адресата как на одного из центральных «компонентов» в структуре коммуникативного акта — и отнюдь не в силу того самоочевидного факта, что без него акт коммуникации, обмена информацией состояться не может, но в силу того, что в той же мере, в какой в структурировании речевой ситуации участвует производитель речи, участвует в ее структурировании и адресат.

Точка зрения на адресата как на пассивного реагента, «потребителя» информации (ср. *писатель пописывает — читатель почитывает*), имплицитно присутствовавшая в лингвистике далекого прошлого, сегодня благополучно изживается. Современная наука признает (во всяком случае, теоретически!), что адресат есть роль активная, требующая от исполнителя прежде всего действий, как речевых, так и неречевых, как в ходе коммуникативного акта, так и за его пределами.

Во всяком случае, реакции адресата давно не рассматриваются в качестве отголосков эха — реакции эти формируют творимый коммуникативный акт с момента его возникновения до момента его завершения, и только очень плохой речевой стратег будет игнорировать происходящее «в аудитории». Более того, даже коммуникация посредством письменного текста рассматривается сегодня как диалог между автором и читателем.

Потому уже на этапе инициации коммуникативного акта адресантом «присутствие» адресата весьма ощутимо. Примечательно, что адресат не *становится* действующим лицом по ходу коммуникативного акта — он *является* таковым уже на момент начала взаимодействия. А если учесть, что опытный адресант готовит коммуникативный акт задолго до его инициации, то воздействие адресата на речевую ситуацию начинается вообще за ее пределами.

Роль адресата, коль скоро это не роль исключительно «реагента», естественным образом также предполагает наличие коммуникативной стратегии. *Типичные коммуникативные стратегии* адресата, вступающего в коммуникативный акт, а также наиболее вероятные *просчеты* в этих коммуникативных стратегиях тоже можно определенным образом систематизировать.

Прежде всего разнообразные коммуникативные стратегии объединяются в *две большие группы на основании того, проинформирован ли адресат о предстоящем коммуникативном акте*. В зависимости от этого — применительно к адресату — различают:

- 1) *не ожидаемые коммуникативные акты;*
- 2) *ожидаемые коммуникативные акты.*

Коммуникативная стратегия, таким образом, выбирается, в частности, в зависимости от того, к какой группе принадлежит соответствующий коммуникативный акт.

Г. Митяева

Согласие есть продукт непротивления сторон

Вам предстоит важный разговор с начальником? Вы решили пробить на работе свою идею и стремитесь получить поддержку коллег? В ответственной деловой встрече вам во что бы то ни стало нужно настоять на своем? Во всех этих случаях не стоит полагаться на авось и рассчитывать только на везение и собственную интуицию.

Любое деловое общение требует подготовки — тщательно разыгранного сценария. От того, как вы «распишите» свою роль и подготовитесь к неожиданному выпадам собеседника, зависит успех переговоров. Большинство терпят фиаско по одной причине — рассчитывают на успех с первой попытки. И воспринимают итог переговоров с юношеским максимализмом: если «да» — так «да», если «нет» — так уж окончательное «нет». А вот эксперты из чикагской Высшей школы бизнеса на основе детальных исследований предлагают подготовиться к деловой игре минимум в три раунда. По их подсчетам, большая часть — свыше 70 процентов всех деловых контактов — получают успешное завершение лишь с третьей попытки. Со второй удаются только 25 процентов. А вот вероятность договориться о желаемом с первого раза не превышает пяти процентов.

Поэтому первый этап делового общения стоит рассматривать как прелюдию. Эксперты Высшей школы бизнеса предлагают такой игровой сценарий первого раунда.

Каким бы покладистым и сговорчивым ни казался собеседник, не настраивайтесь на быстрый успех. Учтите: у него почти всегда есть скрытые интересы, о которых он вас не проинформирует на старте переговоров.

Оценивайте первую встречу как рекогносцировку: сконцентрируйте максимум внимания на «прощупывании» собеседника, его психологии, поиске непроговоренных мотивов и намерений.

Ни при каких условиях не форсируйте переговоры, не демонстрируйте свое нетерпение побыстрее «ударить по рукам». Такой стиль поведения вызывает ответное сопротивление и вообще может сорвать ход встречи.

В итоге чикагские специалисты рекомендуют не нервничать, не торопиться, не рассматривать временную неудачу как поражение. Грамотная деловая игра

требует умения терпеливо ждать, пока партнер сам «дозреет» до позитивного решения к обоюдному согласию. Если что-то в обсуждении служит предметом спора, проводить его следует также по проверенным игровым правилам. Откажитесь от личных нападков: высказывания типа «Вы ничего в этом не понимаете» сразу же заводят разговор в тупик. Тщательно подбирайте слова — исключите из своей речи шаблонные фразы. Нельзя постоянно повторять одно и то же, даже если это высказывание кажется вам убедительным аргументом. Получив монотонную интонацию, беседа просто завянет. Не ведите спор на глазах у посторонних: ненужная огласка только помешает достичь договоренности. Если у вас нет желания порвать отношения, по возможности оставайтесь спокойным даже в пылу спора. Помните, что, повышая голос, вы раздражаете собеседника и он начинает прислушиваться к голосу своих эмоций, а не к доводам разума. Даже после ожесточенного спора попытайтесь найти нейтральную почву для примирения. Поможет к месту сказанный комплимент, уважительное высказывание, намекающее на то, как высоко вы оцениваете мнение и мысли собеседника. Так вы наведете мост для повторного этапа деловой беседы, тогда шансы на успех многократно возрастут.

- 35.5. Сравните аннотацию и реферат к одному и тому же тексту. Обратите внимание, что в реферате — в отличие от аннотации:
- 1) более полно раскрываются проблемы и основные положения работы;
 - 2) приводится аргументация этих положений;
 - 3) указываются выводы, к которым пришел автор.

И.В. Савельев

Рассеивание света. Эффект Вавилова—Черенкова

Электромагнитное излучение — это одно из фундаментальных явлений физики. Одним из свойств электромагнитного излучения является рассеивание света.

С классической точки зрения процесс рассеяния света заключается в том, что свет, проходящий через вещество, вызывает колебания электронов в атомах. Колеблющиеся электроны возбуждают вторичные волны, распространяющиеся по всем направлениям. Это явление, казалось бы, должно при всех условиях приводить к рассеянию света, однако вторичные волны являются когерентными, так что необходимо учесть их взаимную интерференцию.

Вторичные волны не поглощают друг друга в боковых направлениях только при распространении света в неоднородной среде. Световые волны, дифрагируя на неоднородностях среды, дают дифракционную картину, характеризующуюся довольно равномерным распределением интенсивности по всем направлениям. Такую дифракцию на мелких неоднородностях называют рассеянием света.

Частным случаем рассеяния электромагнитного излучения является эффект Вавилова—Черенкова.

В 1934 году П.А. Черенков, работавший под руководством С.И. Вавилова, обнаружил особый вид свечения жидкостей под действием γ -лучей радия. Вавилов высказал правильное предположение, что источником излучения служат быстрые электроны, создаваемые γ -лучами радия. Это явление получило название эффекта Вавилова—Черенкова.

Согласно электромагнитной теории заряд, движущийся равномерно, не излучает электромагнитных волн. Однако это справедливо лишь в том случае, если скорость V заряженной частицы не превышает фазовую скорость c/n электромагнитных волн в той среде, в которой движется частица. При условии, что $V=c/n$, даже двигаясь равномерно, частица излучает электромагнитные волны. В действительности частица теряет энергию на излучение, вследствие чего движется с отрицательным ускорением. Но это ускорение является не причиной, а следствием излучения. Если бы потеря энергии за счет излучения восполнилась бы каким-либо способом, то частица, движущаяся равномерно со скоростью $V=c/n$, все равно была бы источником излучения.

Эффект Вавилова–Черенкова наблюдался экспериментально для электронов, протонов и мезонов при движении их в жидких и твердых средах.

В излучении Вавилова–Черенкова преобладают короткие волны, поэтому оно имеет голубую окраску. Наиболее характерным свойством этого излучения является то, что оно испускается не по всем направлениям, а лишь вдоль образующих конуса, ось которого совпадает с направлением скорости частицы.

Эффект Вавилова–Черенкова находит широкое применение в экспериментальной технике. В так называемых счетчиках Черенкова световая вспышка, порождаемая быстродействующей заряженной частицей, превращается с помощью фотоумножителя в импульс тока. Для того чтобы заставить сработать такой счетчик, энергия частицы должна превысить пороговое значение, определяемое условием: $V=c/n$. Поэтому черенковские счетчики позволяют не только регистрировать частицы, но и судить об их энергии. Удастся даже определить угол между направлением вспышки и скоростью частицы, что дает возможность вычислить по формуле скорость, а следовательно, и энергию частицы.

Аннотация

В статье рассматривается одно из свойств электромагнитного излучения – рассеивание света и ее частный случай – эффект Вавилова–Черенкова.

Реферат

Статья называется «Рассеивание света. Эффект Вавилова–Черенкова». // Она состоит из двух частей. // В первой части рассматривается явление рассеивания света как одно из свойств электромагнитного излучения. Раскрывается понимание процесса рассеивания света с классической точки зрения. Обращается внимание на дифракцию световых волн на неоднородностях среды. Отмечается, что частным случаем рассеивания электромагнитного излучения является эффект Вавилова–Черенкова. //

Во второй части статьи автор освещает историю открытия эффекта Вавилова–Черенкова; рассматривает условия, при которых частица, двигаясь даже равномерно, излучает электромагнитные волны; описывает наиболее характерные свойства излучения Вавилова–Черенкова. // Для доказательства автор ссылается на проведенные эксперименты. // В заключение автор делает вывод о возможности широкого использования эффекта Вавилова–Черенкова в технике.

- 35.6. Прочитайте рефераты. Обратите внимание на выделенные в них смысловые части и типичные языковые средства. Скажите, что характеризуется в каждой из этих частей?

1

Я.Б. Зельдович

Рождение Вселенной из «ничего»

Излагаются основные идеи квантовой космологии, в которой правомерно ставить вопрос о рождении Вселенной «из ничего», точнее – из вакуумных колебаний всех физических полей, включая гравитационные. Отмечается, что в начальном состоянии, рассматриваемом в такой модели, не было реальных частиц, реального метрического пространства и времени. // Необходимым условием такого процесса является замкнутость (трехмерного) мира, так как лишь в этом случае может быть конечной амплитуда вероятности рождения трехмерной геометрии из вакуума колебаний. Полная масса замкнутого мира равна нулю, потому что масса вещества в нем уравнивается отрицательной гравитационной энергией. Полный заряд такого мира тоже равен нулю. // На основании сказанного автор приходит к выводу, что рождение замкнутого мира не нарушает законов сохранения энергии и заряда.

2

Н.В. Соловьев

Голография – выдающееся открытие XX века

Статья носит название «Голография – выдающееся открытие XX века». // В ней условно можно выделить две части. // В первой части автор рассматривает понятие голографии, отмечает бурное развитие ее после изобретения лазера, отличие голографии от фотографии. //

Во второй части статьи описывается применение голографии в изобразительном искусстве, обращается особое внимание на работы в этой области И.Ю. Денисюка. // В качестве примера использования голографии в искусстве приводится экспозиция шедевров скульптуры, живописи, драгоценных камней из Алмазного фонда СССР на Всесоюзной выставке достижений народного хозяйства. //

Автор приходит к выводу об огромных возможностях, которыми располагает уже сегодня голография.

- 35.7. Прочитайте рефераты. Выделите в них смысловые части и используйте в каждой из них типичные языковые средства.

1

Таможенное право России: общ. часть / А. Н. Козырин. М.: Фирма «СПАРК», 1995. 134 с.

Предлагаемое вниманию читателей издание представляет собой первую из двух частей учебного пособия по таможенному праву Российской Федерации. В общей части рассматриваются вопросы предмета и метода таможенного права, таможенно-правовых отношений, таможенной территории, таможенно-правовых норм и особенности их действия во времени, принципы таможенного права.

и история российского таможенного законодательства. Пособие рассчитано на широкий круг юристов и экономистов, изучающих организацию и технику внешней торговли, аспирантов и студентов, а также практических работников в сфере внешнеэкономических связей.

2

Перспективы выхода российской экономики из кризиса / Б. Н. Зимин, Г. Д. Костицкий. Россия и СНГ: дезинтеграц. и интеграц. процессы. Ин-т геогр. М., 1995. С. 8–15.

В данной статье речь идет о перспективах России на основных для нее мировых товарных рынках, причем анализ справедливо ведется по «комплексам» отраслей и производств. Особое внимание уделяется тем отраслевым комплексам, которые наиболее тесно связаны с мировым рынком, а значит, будут определять экономическое лицо России в мире и наиболее весомо воздействовать на экономическую ситуацию в стране. Существуют, по мнению автора, два полярных варианта, или стратегии, по выходу России из экономического кризиса в ближайшее десятилетие — «колониальный» и «технологический». Колониальный (мы предпочитаем другой термин — сырьевой) тип роста и развития экономики выдвинут самой действительностью, тенденциями трехлетнего периода реформирования хозяйственной жизни страны (1992–1994 гг.). Определяющая черта этого периода — относительно успешное положение дел в тех отраслях, продукция которых охотно покупается за границей. Наша страна располагает имеющими надежный спрос минеральными ресурсами и возможностями их добычи и транспортировки. Отмечается, что существенная слабость такого пути роста экономики — зависимость от емкости внешнего рынка, диктующего объемы добычи и экспорта, от общей экономической конъюнктуры в мире. Спрос на сырье определяется возможностями экономики промышленно развитых стран, а отсюда вытекает и зависимость от них. Технологический (лучше сказать, индустриальный) тип экономического роста предполагает ориентацию прежде всего на внутренний рынок. В принципе у технологического типа развития эффект мультипликатора более мощный, он в состоянии дать импульс росту многих существующих производств. Однако технологический (индустриальный) тип роста требует благоприятного экономического климата, расширяющегося рынка, массового спроса со стороны как предприятий, так и домашних хозяйств. Оба описанных выше типа развития — идеальные, чистые. В реальных же условиях неизбежно их смешение, но отнюдь не в равных дозах. По нашему мнению, в ближайшее десятилетие появится крен в сторону колониального (сырьевого) типа развития. В статье рассмотрены экспортные возможности главных секторов отечественной промышленности. Конкуренция на мировом рынке по мере того, как доля готовых изделий в структуре производимых в России товаров будет повышаться, станет для России все более чувствительной. Делается вывод: чем выше степень переработки товара, тем, как правило, труднее этому товару проникнуть на мировой рынок (продукции ТЭК в этом плане гораздо легче, чем готовой продукции отраслей высокой технологии).

3

Черкасова, Л. Н. Лексико-семантическая характеристика строительной терминологии. Ростов н/Д., 1998.

Работа состоит из введения (15 с.), двух глав (129 с.), заключения (4 с.), словаря (28 с.), библиографии (166 с.), списка использованных словарей (18 с.) и источников материала (31 с.).

В введении обосновывается актуальность исследований, анализируется степень разработанности проблемы, формулируются цели и задачи работы, устанавливается ее научно-теоретическая и практическая значимость, характеризуются материал и методы описания, уточняются основные теоретические положения и понятийный аппарат работы. В 1-й главе «Структурно-семантические особенности общетехнических терминов» дается теоретическое обоснование дифференциации общенаучного термина и термина строительного языка, выявляются отличительные признаки терминосистемы, анализируются структурные особенности терминов, выделяется термин описания как разновидность сферы функционирования, определяются критерии терминологизации знаменательных частей речи...

Во второй главе «Системная организация терминологии деревянных конструкций» рассматриваются лексико-семантические объединения в составе терминосистемы: лексико-семантическая парадигма, тематическая парадигма, семантическое поле термина; анализируется соотношение планов диахронии и синхронии в терминологии данной дисциплины, выделяются основные лексико-тематические группы слов.

Исследование проводится на обширном материале, извлеченном из вузовских учебников по дисциплине «Деревянные конструкции».

Основные выводы, к которым приходит автор, строго аргументированы:

1. Термин — это единица теории и практики, т.е. единица, не только зафиксированная в словаре, но и реализующая свое значение в пределах какого-либо языка специальности. Деление терминов на научные и технические носит условный характер, они имеют как общие, так и отличительные черты.

2. Термин фиксации и термин функционирования различаются наличием/отсутствием дефиниции, морфологически узкой/широкой соотносительностью с лексико-грамматическими разрядами, высокой/невысокой терминиспособностью однословных единиц и многословных терминологических сочетаний.

□ 35.8. Замените в данных предложениях, указывающих на тему работы, выделенные словосочетания глаголами.

Образец: статья носит название «Рождение Вселенной из «ничего». — Статья называется «Рождение Вселенной из «ничего».

А. В статье дается анализ существующих гипотез о происхождении Вселенной.

Б. В книге дается обобщение результатов исследования космического пространства.

В. В работе дается описание экспериментальной установки.

Г. В первой главе монографии дается изложение различных точек зрения по данному вопросу.

□ 35.9. Передайте содержание данного предложения другими словами.

В этой диссертации три части, каждая часть имеет по две главы.

□ 35.10. а) Прочитайте микротекст.

Наиболее типичным свойством жидкости является ее изотропность, т.е. одинаковость свойств во всех направлениях. Одинаковы теплопроводность, механические свойства, скорость распространения различных волн (упругих и электромагнитных) и т.д. Около ста лет тому назад были открыты жидкости, не обладающие изотропностью, — так называемые анизотропные жидкости. С тех пор было найдено (и создано искусственно) огромное число таких жидкостей. Главной их особенностью является то, что в одних направлениях они обладают свойствами кристаллов (например, периодичностью внутренней структуры), а в других — нет. Это жидкие кристаллы. За совмещение таких, казалось бы, несовместимых свойств, как текучесть и упорядоченность, они получили название мезофаз («мезо» означает промежуточный, т.е. промежуточных фаз).

□ б) Выделите в прочитанном микротексте основные положения и сформулируйте их в стиле информационного реферата. Используйте при этом:

А. Переходные глаголы *рассмотреть, освещать, поднимать, затрагивать* (вопрос, проблему), используя в качестве субъекта существительные *автор, исследователь, диссертант, аспирант*.

Образец: Автор рассматривает вопрос о свойствах жидкости.

Б. Непереходные глаголы *рассматриваться, говориться, анализироваться* и существительные с предлогом типа *в статье, в работе, в монографии, в книге*.

Образец: В статье рассматриваются изотропные и анизотропные жидкости.

В. Краткие страдательные причастия *показано, указано, выявлено, уточнено, уделено большое внимание*, а также существительные с предлогом типа *в статье*.

Образец: В статье уделено большое внимание мезофазам.

□ 35.11. Аргументируйте позицию автора в данных микротекстах ссылками на приведенные им примеры или проведенные эксперименты. Используйте глаголы **приводить, иллюстрировать, подтвердить, аргументировать**.

Образец: Автор обращает внимание на некоторые экспериментальные состояния вещества. В качестве примера он приводит плазму как состояние вещества, совершенно специальное и обладающее уникальными свойствами.

А. Очень кратко остановимся на в каком-то смысле экстремальных состояниях вещества. При нагревании газа кинетическая энергия его молекул растет и может оказаться порядка энергии ионизации атомов. Тогда при столкновении молекул друг с другом атомы могут ионизироваться, и мы получим смесь нейтральных и заряженных (положительно и отрицательно) частиц. Очень важно, что количество положительных и отрицательных зарядов всегда одинаково, так что в целом газ электронейтрален. Это плазма, совершенно специальное и обладающее уникальными свойствами состояние вещества.

Б. Получение при охлаждении данной жидкости кристалла или металла во многом зависит от скорости охлаждения. Например, для получения аморфных металлов скорость охлаждения должна быть колоссальной (расплавленный ме-

талл разбрызгивают на охлажденную жидким азотом поверхность). Но это не единственное условие. Например, из глицерина, как ни старайся, кристалл не получится (причина этого на сегодня не совсем ясна).

В. При движении тела относительно вращающейся системы отсчета, кроме центробежной силы инерции, появляется еще одна сила, называемая силой Кориолиса, или кориолисовой силой инерции.

Появление кориолисовой силы можно обнаружить при проведении следующего опыта. Возьмем горизонтально расположенный диск, который может вращаться вокруг вертикальной оси. Прочертим на диске радиальную прямую ОА. Запустим в направлении от О к А шарик со скоростью V . Если же диск привести во вращение в направлении, указанном на рисунке стрелкой, то шарик будет катиться по изображенной пунктиром кривой ОВ, причем скорость его относительно диска V будет изменять свое направление. Следовательно, по отношению к вращающейся системе отсчета шарик ведет себя так, как если бы на него действовала сила F_k , перпендикулярная скорости V .

□ 35.12. Прочитайте несколько выводов из разных работ. Оформите их в стиле информационного реферата.

Образец: Таким образом, наблюдения за вращением плоскости качаний маятника (маятники, предназначенные для этой цели, называются маятниками Фуко) дают непосредственное доказательство вращения Земли вокруг своей оси. — На основании приведенных наблюдений автор приходит к выводу о вращении Земли вокруг своей оси.

А. Приведенное уравнение дает возможность установить движение центра масс твердого тела, если известна масса тела и действующие на него силы. В случае поступательного движения это уравнение будет определять ускорение не только центра масс, но и любой другой точки тела.

Б. Следовательно, изменение момента инерции влечет за собой соответствующее изменение угловой скорости. Этим объясняется обычно демонстрируемое явление, заключающееся в том, что человек, стоящий на вертящейся скамье, разводя руками в стороны, начинает вращаться медленнее, а прижимая руки к туловищу, начинает вращаться быстрее.

В. Закон, регламентирующий право работников участвовать в управлении организацией, должен определить правовую основу такого участия, его механизмы и порядок создания соответствующих органов, содержание их деятельности. Цель — достижение оптимального сочетания интересов предпринимателей и работников, поскольку и первые, и вторые заинтересованы в успешной деятельности предприятия. Представляется необходимым более детально разрабатывать гибкие механизмы участия работников в управлении с выгодой для обеих сторон.

Г. Мы рассматриваем лишь основные последствия научно-технического прогресса и некоторых современных технологий в различных социально-экономических системах. Вывод, вытекающий из этого, очевиден: характер последствий современного этапа научно-технического прогресса зависит не от самой техники и технологии, не от изолированных научных результатов, а от того, в каких условиях и ради достижения каких целей они применяются.

- 35.13. Напишите к каждому из текстов простой информационный реферат, учитывая структуру текста, его основные положения, аргументацию авторов и выводов.

Е.М. Лазуткина

Этика речевого общения и этикетные формулы речи

Этика речевого общения начинается с соблюдения условий успешного речевого общения: с доброжелательного отношения к адресату, демонстрации заинтересованности в разговоре, «понимающего понимания» — настроенности на мир собеседника, искреннего выражения своего мнения, сочувственного внимания. Это предписывает выражать свои мысли в ясной форме, ориентируясь на мир знаний адресата. В праздноречевых сферах общения в диалогах и полилогах интеллектуального, а также «игрового» или эмоционального характера особую важность приобретает выбор темы и тональности разговора. Сигналами внимания, участия, правильной интерпретации и сочувствия являются не только регулятивные реплики, но и паралингвистические средства — мимика, улыбка, взгляд, жесты, поза. Особая роль при ведении беседы принадлежит взгляду [42, 118].

Таким образом, речевая этика — это правила должного речевого поведения, основанные на нормах морали, национально-культурных традициях.

Этические нормы воплощаются в специальных этикетных речевых формулах и выражаются в высказываниях целым ансамблем разноуровневых средств: как полнозначительными словоформами, так и словами неполнозначительных частей речи (частичками, междометиями).

Главный этический принцип речевого общения — соблюдение паритетности — находит свое выражение, начиная с приветствия и кончая прощанием, на всем протяжении разговора.

1. Приветствие. Обращение.

Приветствие и обращение задают тон всему разговору. В зависимости от социальной роли собеседников, степени близости их выбирается ты-общение или вы-общение и соответственно приветствия *здравствуй* или *здравствуйте*, *добрый день* (вечер, утро), *привет*, *салют*, *приветствую* и т.п. Важную роль играет также ситуация общения.

Обращение выполняет контактоустанавливающую функцию, является средством интимизации, поэтому на протяжении всей речевой ситуации обращение следует произносить неоднократно; это свидетельствует и о добрых чувствах к собеседнику, и о внимании к его словам. В фактическом общении, в речи близких людей, в разговорах с детьми обращение часто сопровождается или заменяется перифразами, эпитетами с уменьшительно-ласкательными суффиксами: *Анечка*, *зайчик ты мой*, *милочка*, *киса*, *ласточка-касточка* и т.п. Особенно это характерно для речи женщин и людей особого склада, а также для эмоциональной речи.

Национальные и культурные традиции предписывают определенные формы обращения к незнакомым людям. Если в начале века универсальными способами обращения были *гражданин* и *гражданка*, то во второй половине XX века большое распространение получили диалектные южные формы обращения по признаку пола — *женщина*, *мужчина*. В последнее время нередко в непринужденной разговорной речи, при обращении к незнакомой женщине употребляется слово *дама*,

однако при обращении к мужчине слово *господин* используется только в официальной, полуофициальной, клубной обстановке. Выработка одинаково приемлемого обращения к мужчине и женщине — дело будущего; здесь скажут свое слово социокультурные нормы.

2. Этикетные формулы. В каждом языке закреплены способы выражения наиболее частотных и социально значимых коммуникативных намерений. Так, при выражении просьбы в прощении, извинении принято употреблять прямую, буквальную форму, например: *Извини(те)*, *Прости(те)*. При выражении просьбы принято представлять свои «интересы» в непрямом, небуквальном высказывании, смягчая выражение своей заинтересованности и оставляя за адресатом право выбора поступка; например: *Не мог бы ты сейчас сходить в магазин? Ты не сходишь сейчас в магазин? При вопросе Как пройти?.. Где находится?.. также следует предварить свой вопрос просьбой Вы не могли бы сказать?; Вы не скажете?..*

Существуют этикетные формулы поздравлений: сразу после обращения указывается повод, затем пожелания, затем заверения в искренности чувств, подпись. Устные формы некоторых жанров разговорной речи также в значительной степени несут печать ритуализации, которая обусловлена не только речевыми канонами, но и «правилами» жизни, которая проходит в многоаспектном человеческом «измерении». Это касается таких ритуализованных жанров, как тосты, благодарности, соболезнования, поздравления, приглашения.

Этикетные формулы, фразы к случаю — важная составная часть коммуникативной компетенции; знание их — показатель высокой степени владения языком.

3. Э в ф е м и з а ц и я р е ч и. Поддержание культурной атмосферы общения, желание не огорчить собеседника, не оскорбить его косвенно, не вызвать дискомфортное состояние — все это обязывает говорящего, во-первых, выбирать эвфемистические номинации, во-вторых, смягчающий, эвфемистический способ выражения.

Исторически в языковой системе сложились способы перифрастической номинации всего, что оскорбляет вкус и нарушает культурные стереотипы общения. Это перифразы относительно ухода из жизни, половых отношений, физиологических отправок; например: *он покинул нас, скончался, ушел из жизни*; название книги Шахтджаяна «1001 вопрос про это» об интимных отношениях.

Смягчающими приемами ведения разговора являются также косвенное формирование, аллюзии, намеки, к о т о р ы е д а ю т п о н я т ь а д р е с а т у и с т и н н ы е п р и ч и н ы п о д о б н о й ф о р м ы в ы с к а з ы в а н и я. Кроме того, смягчение отказа или выговора может реализовываться приемом «смены адресата», при котором делается намек или проецируется речевая ситуация на третьего участника разговора.

В традициях русского речевого этикета запрещается о присутствующих говорить в третьем лице (*он, она, они*), таким образом, все присутствующие оказываются в одном «наблюдаемом» дейктическом пространстве речевой ситуации «Я — ТЫ (ВЫ) — ЗДЕСЬ — СЕЙЧАС». Так показывается уважительное отношение ко всем участникам общения.

4. П е р е б и в а н и е. Встречные реплики. Вежливое поведение в речевом общении предписывает выслушивать реплики собеседника до конца. Однако высокая степень эмоциональности участников общения, демонстрация своей солидарности, согласия, введение своих оценок «по ходу» речи партнера — рядовое явление диалогов и полилогов праздноречевых жанров, рассказов и историй-вос-

поминаний. По наблюдениям исследователей [20], перебивы характерны для мужчин, более корректны в разговоре женщины. Кроме того, перебивание собеседника — это сигнал некооперативной стратегии. Такого рода перебивы встречаются при потере коммуникативной заинтересованности.

Культурные и социальные нормы жизни, тонкости психологических отношений предписывают говорящему и слушающему активное создание благожелательной атмосферы речевого общения, которая обеспечивает успешное решение всех вопросов и приводит к согласию.

5. **ВЫ-общение** и **ТЫ-общение**. В русском языке широко распространено ВЫ-общение в неофициальной речи. Поверхностное знакомство в одних случаях и неблизкие длительные отношения старых знакомых и других показываются употреблением вежливого «Вы». Кроме того, ВЫ-общение свидетельствует об уважении участников диалога; так, Вы-общение характерно для давних подруг, питающих друг к другу глубокие чувства уважения и преданности. Чаще Вы-общение при длительном знакомстве или дружеских отношениях наблюдается среди женщин. Мужчины разных социальных слоев чаще склонны к ТЫ-общению. Среди необразованных и малокультурных мужчин ТЫ-общение считается единственной приемлемой формой социального взаимодействия. При установившихся отношениях ВЫ-общения ими предпринимаются попытки намеренного снижения социальной самооценки адресата и навязывания ТЫ-общения. Это является деструктивным элементом речевого общения, уничтожающим коммуникативный контакт.

Принято считать, что ТЫ-общение всегда является проявлением душевного согласия и духовной близости и что переход на ТЫ-общение является попыткой интимизации отношений; ср. пушкинские строки: «Пустое Вы сердечным Ты она, обмолвись, заменила...» Однако при ТЫ-общении часто теряется ощущение уникальности личности и феноменальности межличностных отношений. Ср. в «Хрестоматии» переписку Ю.М. Лотмана и Б.Ф. Егорова.

Паритетные отношения как главная составляющая общения не отменяют возможности выбора Вы-общения и Ты-общения в зависимости от нюансов социальных ролей и психологических дистанций.

Одни и те же участники общения в различных ситуациях могут употреблять местоимения «вы» и «ты» в неофициальной обстановке. Это может свидетельствовать об отчуждении, о желании ввести в речевую ситуацию элементы ритуального обращения (ср.: *А Вам, Виталий Иванович, не положить салатик?*).

2

Е. Городецкий

Сколько бывает состояний у вещества?

В этой заметке мы хотим рассказать немного о различных состояниях вещества — о самых известных, несколько менее известных и совсем мало известных.

Любое тело — это огромное число движущихся и взаимодействующих друг с другом молекул. Кажется совершенно естественным, что, когда взаимодействие молекул друг с другом слабое, молекулы должны образовывать газ; в противном же случае, когда взаимодействие велико, — твердое тело; в промежуточном случае — жидкость. Это, безусловно, так. Только в физике не существует понятий

малой и большой величины. В данном случае энергию взаимодействия молекул надо сравнивать с их кинетической энергией.

Из молекулярно-кинетической теории известно, что средняя кинетическая энергия хаотического движения молекул \bar{E} непосредственно связана с температурой T системы: $\bar{E} = 3/2 kT$. Так как нас интересуют только качественные соображения, множитель $3/2$ мы учитывать не будем. Обозначим среднюю энергию взаимодействия молекулы со своим окружением через V . Введем параметр ϵ , равный отношению средней энергии взаимодействия к средней кинетической энергии $\epsilon = V/kT$. Итак, если $\epsilon < 1$, то мы имеем газ (молекулы быстро двигаются, почти не взаимодействуя друг с другом). Когда $\epsilon > 1$, система представляет собой твердое тело (молекулы «зажаты» на своих местах). Промежуточный случай, когда $\epsilon \approx 1$, соответствует жидкости. Но внутри каждого из этих больших классов состояний существует довольно большое разнообразие.

Остановимся прежде всего на твердом теле. Из условия $\epsilon \approx 1$ ясно, что состояние твердого тела определяется в основном энергией взаимодействующих молекул. Как известно, любая система, предоставленная самой себе, стремится занять такое положение, когда ее потенциальная энергия минимальна (под потенциальной энергией здесь надо понимать именно энергию взаимодействия молекул друг с другом). Так вот, оказывается, что минимуму энергии соответствует состояние, когда молекулы расположены строго периодически. Другими словами, устойчивому равновесию соответствует не просто твердое тело, а конкретный кристалл. Это хорошо изученный тип твердых тел. Свойства кристаллов определяются типом кристаллической решетки. Бывают решетки, составленные из кубиков, шестигранных призм, параллелепипедов и т.п. При нагревании кристаллов (например, при атмосферном давлении) существует температура (внимание! вполне определенная температура), при которой кристаллическая решетка становится неустойчивой. Начинается плавление (понятно, что температура плавления должна определяться из условия $\epsilon = 1$, т.е. $kT \approx V$).

Другой тип твердого вещества возникает в том случае, когда при охлаждении жидкости атомы теряют свою подвижность раньше, чем успевают выстроиться в кристаллическую решетку. Теперь они и «хотели» бы упорядочиться, да не могут. Точнее, могут, но для этого им надо очень много времени. Мы получаем твердое, но не кристаллическое, а аморфное тело. Типичным примером таких тел является стекло. При нагревании стекло постепенно смягчается и в конечном счете превращается в жидкость, но никакой определенной температуры плавления не существует.

Получится ли при охлаждении данной жидкости кристалл или аморфное тело, сильно зависит от скорости охлаждения. Например, для получения аморфных металлов скорость должна быть колоссальной (расплавленный металл разбрызгивают на охлажденную жидким азотом поверхность). Но это не единственное условие. Например, из глицерина, как ни старайся, кристалл не получится (причина этого на сегодня не совсем ясна). Если речь идет о телах, состоящих из молекул простой формы, то никаких других возможностей, по всей видимости, нет. Но, к счастью, мир не так прост. Вы хорошо знаете, что существуют органические (да и не только органические) молекулы чрезвычайно сложной формы. Вещества, построенные из этих молекул, могут находиться в необычайных состо-

яниях, которые нельзя отнести ни к жидким, ни к твердым. Вот несколько примеров.

Наиболее типичным свойством жидкости является ее изотропность, т.е. одинаковость свойств во всех направлениях. Одинаковы теплопроводность, механические свойства, скорость распространения различных волн (упругих или электромагнитных) и так далее. Около ста лет тому назад были открыты жидкости, не обладающие изотропностью, — так называемые анизотропные жидкости. С тех пор было найдено (и создано искусственно) огромное число таких жидкостей. Главной их особенностью является то, что в одних направлениях они обладают свойствами кристаллов (например, периодичностью внутренней структуры), а в других — нет. Это жидкие кристаллы. За совмещение таких, казалось бы, несовместимых свойств, как текучесть и упорядоченность, они получили название мезофаз («мезо» означает промежуточный, т.е. промежуточных фаз).

Длинные полимерные молекулы могут образовывать еще один класс состояний, к которым относятся, например, холодец и резина. В этих состояниях длинные молекулы объединяются в разветвленные цепи или сетки. В результате получается своеобразное, похожее на желе тело, которое называется «чель». Состояния этого типа также чрезвычайно распространены в природе.

Наконец, очень коротко остановимся на в каком-то смысле экстремальных состояниях вещества.

При нагревании газа кинетическая энергия его молекул растет и может оказаться порядка энергии ионизации атомов. Тогда при столкновении молекул друг с другом атомы могут ионизироваться, и мы получим смесь нейтральных и заряженных (положительно и отрицательно) частиц. Очень важно, что количество положительных и отрицательных зарядов всегда одинаково, так что в целом газ электронейтрален. Это плазма, совершенно специальное и обладающее уникальными свойствами состояние вещества.

И в заключение обратимся к звездам. Звезда — это гигантское газовое или пылевидное облако, стремящееся сжаться под действием гравитационного притяжения. В результате такого сжатия температура в сердцевине звезды растет и в какой-то момент зажигается термоядерная реакция: ядра водорода сливаются, превращаясь в гелий. Выделяющаяся при этом энергия препятствует дальнейшему сжатию. Звезда стабилизируется (именно на такой стадии звездной эволюции находится наше Солнце). Но постепенно водород выгорает, и сжатие возобновляется. Колоссальные давления, возникающие при этом, раздавливают атомы. Возникает состояние, в котором электроны свободно плавают в поле голых ядер. Если масса звезды не слишком велика (меньше 1,25), то специфическое отталкивание, существующее между электронами, препятствует дальнейшему сжатию (отталкивание это не связано с электромагнитными силами, а носит сугубо квантовый характер). В результате возникает совершенно особое состояние с огромной плотностью (порядка 60 т/см^3). Звезды, устроенные таким образом, носят название белых карликов (из-за светло-голубого свечения и малых размеров). Если масса звезды большая (больше 1,5–2 масс Солнца), то уже и электроны не могут противостоять гравитационному сжатию. В результате они (электроны) вдавливаются в ядро и, сливаясь с протонами, образуют нейтроны. Возникает вещество, состоящее не из атомных ядер, а из нейтронов с совсем уже фактически большой плотностью ($2 \cdot 10^9 \text{ т/см}^3$). Это нейтронные звезды.

Как мы видим, список удивительных состояний вещества, существующих в природе, отличается большим разнообразием и в конечном счете далеко не исчерпан.

□ 35.14. Составьте и запишите к текстам из задания 36.13 аннотации.

□ 35.15. Прочитайте отрывки из рефератов, содержащие оценку высказанных автором положений. Замените в них выделенные конструкции синонимичными.

А. Автор с неодобрением отзывается о «массе методических рекомендаций в помощь руководителям семинаров», в большинстве которых советуется в конце занятий «подвести итог и дать правильный ответ».

Б. Прежде всего необходимо поддержать выступление автора против игры в дискуссию, когда внешняя «форма (вопрос) ответ—вопрос—ответ» не выражает подлинной сути спора. Резко выступает автор против дискуссий, построенных по типу «наши» против «ихних».

В. В статье не был практически рассмотрен вопрос о роли проблемы в дискуссии. Между тем эта роль огромна. Только острая, антиномическая постановка проблемы в состоянии дать активный толчок мышлению.

Г. Автор считает, что тон дискуссии должно создавать решение экономических проблем. Я придерживаюсь другого мнения. Молодежный диспут не следует подчинять своеобразному «экономическому детерминизму». Решаемые проблемы могут быть самыми разнообразными.

□ 35.16. Прочитайте реферат. Найдите в нем предложения, содержащие оценку основных положений автора (согласие и несогласие с ним).

Н.М. Мамедов, С.С. Халимов

Научно-технический прогресс: проблемы и перспективы

В современных условиях НТП может быть достигнут, по мнению авторов, не столько благодаря достижениям естествознания и инженерной деятельности, сколько благодаря исследованию самого этого процесса, выявлению его внутренних тенденций, логике его развития. Это требует органического соединения усилий обществоведов, интеграции философских, экономических, социальных и организационно-управленческих аспектов исследования НТП. Только разработка единой комплексной теории может обеспечить соответствующие формы социальной организации НТП и его объективной логической структуры. Однако мы считаем, что трудно во всем согласиться с таким подходом к решению проблемы.

Выдвигаемая авторами концепция основывается на пересмотре организационной структуры цикла «наука — техника — производство». Согласно этой концепции НТП оптимизация структуры НТП предполагает учет специфики научно-технической деятельности и создание условий для ее относительной самостоятельности наряду с научной деятельностью и техническим творчеством. Для формирования научно-технической деятельности как особого подразделения в цикле «наука — техника — производство» требуется внесение соответствующих

корректив и в систему образования. Точка зрения авторов в данном случае не вполне убедительна.

Процесс становления научно-технической деятельности как относительно самостоятельного явления в книге рассматривается в контексте исторического развития взаимосвязи науки и техники, что не вызывает в целом возражений. Имеют место два взаимообусловленных явления: устремленность науки к удовлетворению практических потребностей и развитие техники уже на основе научных достижений. Эти явления авторами справедливо рассматриваются как основные исторические предпосылки становления единого целостного научно-технического прогресса.

Особое внимание в книге уделяется определению роли науки в создании качественно новой техники. Мы придерживаемся того же мнения. По темпу развития наука все более опережает технику и производство. Ввиду этого расширение сети академических институтов, укрепление их экспериментальной базы, обеспечение оптимальной организации процесса внедрения фундаментальных научных открытий, соединение усилий научных коллективов вузов, научно-исследовательских и отраслевых институтов, учет относительной самостоятельности научно-технической и инженерно-конструкторской деятельности являются необходимыми условиями укрепления НТП. С таким пониманием авторами книги условий ускорения НП нельзя не согласиться. Оно полностью соответствует и нашим представлениям.

Наконец, в книге содержатся рекомендации и конкретные практические предложения для оптимальной организации цикла «наука — техника — производство» и ускорение внедрения научных результатов, а также для создания комплексных программ с учетом научно-технических, социально-экономических, экологических и производственных факторов. Эти рекомендации в принципе не вызывают возражений.

- 35.17. Включите в приведенный реферат на месте пропусков возможные средства оценки.

Т.Д. Алхазов, Э.Е. Берлович, В.Н. Пантелеев
Селективный лазерный ионный источник

Предлагается новый вариант схемы лазерного ионного источника, в котором ионизация атомов производится возбуждением атомов лазерным излучением в автоионизированном состоянии. ...Возбуждающие лазеры должны быть настроены на соответствующие резонансные частоты выбранной схемы возбужденного данного элемента, благодаря чему достигается высокая селективность ионизации. Сведенные вместе лазерные пучки проходят сквозь нагреваемую амплитуду из тугоплавкого метала, наполненную газообразным рабочим веществом. Предполагается, что эффективность ионизации в такой схеме возрастает за счет достаточно большого времени жизни возбужденных атомов в ионизаторе, а также высокой частоты повторения лазерных вспышек. ...Подобный источник может работать совместно с масс-сепараторами в системах анализа и разделения продуктов ядерных реакций в мишенях ускорителей...

- 35.18. Включите в приведенный реферат возможные средства оценки по вашему усмотрению.

В.Я. Френкель

Александр Александрович Фридман. Биографический очерк

Статья посвящена выдающемуся советскому ученому А.А. Фридману (1888–1925) и публикуется в связи со столетием со дня его рождения. В хронологическом порядке прослеживаются основные этапы биографии Фридмана, начиная с учебы в гимназии и университете. На основе архивных документов рассказывается о начале научной работы Фридмана, относившейся к проблемам математической физики и аэродинамики. Затем дается представление о его участии в Первой мировой войне (1914–1917 гг.), профессуре в Пермском университете (1918–1920 гг.) и, наконец, о последнем плодотворном периоде жизни в Петрограде (1920–1925 гг.), где он преподавал в Главной геофизической обсерватории, директором которой стал в последний год жизни. Особое внимание уделено работе над релятивистской космологией (1922–1925 гг.) и дискуссии, которая была между Фридманом и Эйнштейном в связи с теорией расширения вселенной Фридмана. В качестве приложения дан полный список трудов ученого (72 названия).

- 35.19. Прочитайте реферат. Обратите внимание на оформление включенных в него цитат. Как можно по-другому оформить включение этих цитат? Запишите ваши варианты.

Аллатов, В. М. Марр, марризм и сталинизм // *Философские исследования*. М., 1993. С. 271–289.

Автор рассматривает «одно из драматических для российской науки событий — известную лингвистическую дискуссию 1950 г. и выступление Сталина против идей академика Марра (с. 271). Нередко данный эпизод воспринимают в отрыве от всей истории советского языкознания, что приводит к сочувственной оценке Н.Я. Марра (1864/65–1934), в котором видят лишь жертву Сталина, что автор считает несоответствующим реальности.

Так называемое новое учение о языке, или «яфетическая теория», было сформулировано Марром в 1923–1924 гг. и проповедовалось им при бесконечных частных модификациях до его смерти в 1934 г. Его основу составляли две центральные идеи, касавшиеся исторического развития языка. Первая из них была диаметрально противоположна обычным лингвистическим представлениям о постепенном распаде праязыка на генетически родственные языки. Согласно Марру, языковое развитие идет в обратном направлении: от множества к единству. Языки возникали независимо друг от друга; не только русский и украинский языки исконно не родственны, но и каждый русский диалект и говор был в прошлом отдельным самостоятельно возникшим языком. В результате множества смешений количество языков уменьшается, и в коммунистическом обществе этот процесс найдет завершение в создании всемирного языка, отличного от всех существующих.

Другая идея относится к структурному развитию языков. Согласно Марру, хотя языки возникли независимо друг от друга, они всегда развивались по абсолютно единым законам, хотя и с неодинаковой скоростью. Звуковая речь возникла в первобытном обществе в среде магов и первоначально была средством клас-

совой борьбы. Поначалу у всех народов она состояла из одних и тех же четырех элементов САЛ, БЕР, ЙОН, РОШ, которые имели характер «диффузных выкриков». Постепенно из их комбинации формировались слова, появлялись фонетика и грамматика. При этом все языки проходят одни и те же стадии, определяемые уровнем социально-экономического развития. При изменении экономического базиса язык как часть надстройки подвергается революционному взрыву и становится качественно иным как структурно, так и материально. Как полагал Марр, язык коммунистического общества должен был потерять звуковой характер.

Разрыв между очевидной даже для неспециалиста научной несостоятельностью «нового учения о языке» и многолетним его влиянием колоссален. Каким же образом можно объяснить могущество Марра и его учения? Его нельзя отнести только за счет репрессивных мер, которые к тому же приобрели решающее значение не ранее 1928–1929 гг., когда марризм уже имел немало приверженцев. На первом этапе главным было умение Марра привлечь на свою сторону искренне преданных ему людей, среди которых наряду с авантюристами и невеждами были и очень талантливые люди.

Академик Марр был далеко не однозначной фигурой в истории нашей науки. Начав свою деятельность еще до революции как серьезный ученый-кавказовед, он еще до революции вполне заслуженно был избран академиком. Однако смолоду у него «синтез решительно преобладал над анализом, обобщение — над фактами» (с. 273). Марр, по словам автора, был несомненно яркой личностью, обладал обширными, хотя и нередко поверхностными познаниями и умел привлекать к себе людей. В то же время он всегда был властным и не терпевшим возражений человеком; как осторожно писал в некрологе М.П. Алексеев, «экспансия была его лозунгом, радостью его жизни» (с. 273). В 20-е годы он добивался создания «мирового масштаба института языка», мировая наука, однако, отвергла его идею, и Марр сосредоточился на завоевании монопольного положения в своей стране...

Марр незаурядностью своей личности привлекал многих достойных людей. В.И. Вернадский называл его «моим старым другом» (с. 274), А.Ф. Иоффе распространял легенду о том, что Марр мог за один день в совершенстве выучить ранее неизвестный ему язык. Особенно нравился Марр специалистам в смежных с языкознанием областях науки, философам, археологам, историкам первобытного общества, которые принимали «новое учение о языке» на веру.

Безусловно, популярность Марра определялась не только его личными качествами. Решающую роль играла созвучность его идей эпохе. Марр ориентировался на представления 20-х годов, когда ждали скорой мировой революции, построение коммунизма казалось делом близкого будущего и многие всерьез надеялись успеть поговорить с пролетариями всех континентов на мировом языке (с. 275). Столь же созвучной времени была резкая враждебность Марра науке Запада и дореволюционной России. В течение десятилетий многократно цитировалось высказывание Марра: «Сама индоевропейская лингвистика есть плоть от плоти, кровь от крови отживающей буржуазной общественности, построенной на угнетении европейскими народами народов Востока, с их убийственной колониальной политикой» (с. 275).

Лишь с 1928 г. Марр начинает оснащать свои работы цитатами из классиков марксизма-ленинизма, с которыми он до того не был знаком. Начинают тиражироваться и заявления о том, что метод «нового учения» — метод диалектического

материализма, о его пролетарском характере и т.д. Оснащение «нового учения о языке» цитатами из высочайших авторитетов придало мифу полную завершенность. Теперь были все основания для завоевания монопольной власти. Благоприятствовала этому и политическая обстановка в СССР в конце 20-х годов.

До 1923–1929 гг. марризм был в советском языкознании не монопольным, но влиятельным направлением, пользовавшимся поддержкой сверху. Для деятелей партии и государства Марр казался очень важной фигурой. Крупные представители русской дореволюционной науки по-разному восприняли революцию, но даже самые благожелательные к большевикам не шли дальше отношения к новой власти. Но очень хотелось иметь среди авторитетных ученых и тех, кто был бы не просто партнером, но «активным борцом за построение нового общества». Среди членов Императорской академии наук только Марр заявил о переходе на классовые позиции пролетариата; только он (правда, немного позже, в 1930 г.) вступил в ВКП(б) (до революции, как отмечает автор, Марр был человеком правых взглядов, тесно связанным с клерикальными кругами). Марр активно стремился к распространению такой репутации. Одна из бывших сотрудниц Марра О. Фрейденберг вспоминала: «Марр никогда не бывал на заседаниях своего института. Гонимая за популярность и желая слыть общественником, он отказывал научным занятиям в своем присутствии и руководстве, но сидел на собрании «по борьбе с хулиганством». Вечно думая об одном, о своей теории, он покупал внимание властей своей бутафорской «общественной деятельностью» (с. 277).

Власти ценили Марра. В 1928 г. в «Известиях» влиятельный тогда языковед и литературовед М. Покровский писал: «Если бы Энгельс еще жил между нами, теорией Марра занимался бы теперь каждый комвузовец, потому что она вошла бы в железный инвентарь марксистского понимания истории человеческой культуры... Будущее за нами — и, значит, за теорией Марра...» (с. 278). При поддержке М. Покровского Марр вошел в Общество историков-марксистов; в том же году в Комакадемии, ранее не занимавшейся языкознанием, создается подсекция материалистической лингвистики во главе с Марром; ее фактическим руководителем был В. Аптекарь, одна из самых мрачных фигур в истории советского языкознания. Подсекция стала центром пропаганды марризма как «марксистской лингвистики» при активной поддержке главы литературного отдела Комакадемии академика В.М. Фриче.

В 1930 г. наконец произошла и встреча Марра со Сталиным. На одном из первых заседаний XVI съезда ВКП(б) Марр выступил с приветствием от научных работников. Еще выше поднялась звезда Марра после того, как в заключительном слове по отчетному докладу Сталин повторил один из его постоянных тезисов: «В период победы социализма в мировом масштабе, когда социализм окрепнет и войдет в быт, национальные языки неминуемо должны слиться в один язык, который, конечно, не будет ни великорусским, ни немецким, а чем-то новым» (с. 278). Таким образом марровское учение получило высочайшую поддержку.

В последние годы жизни Марр был одной из самых влиятельных фигур в советской науке, он был вице-президентом АН СССР, директором двух крупных академических институтов, членом ВЦИК и ВЦСПС, обладателем многих других должностей и званий вплоть до почетного краснофлотца. Аппетиты его не знали границ: в одном из последних докладов в 1933 г. он призывал вслед за лингвисти-

кой полностью пересмотреть и историю, отказавшись от понятий «Запад», «Восток», «доистория» и т.д.

От других лингвистов после 1928–1929 гг. требовали полного признания «нового учения о языке» и следования его идеям. Все прочие направления в науке искоренялись...

К концу 30-х годов положение в советском языкознании, однако, стало улучшаться. Уже не было Марра, а его преемник академик Мещанинов, в прошлом активный пропагандист «нового учения о языке», занял более разумную компромиссную позицию. Явно абсурдные компоненты учения Марра либо забывались, либо были отвергнуты.

Ситуация, остававшаяся стабильной после десятилетия, резко изменилась в 1948 г. После печально известной сессии ВАСХНИЛ летом 1948 г. в любой области науки было предписано искать своих «менделистов-вейсманистов-морганистов».

В это время «ни говорить, ни писать на лингвистические темы без упоминания имени Марра стало невозможным» (с. 283).

Внезапно 9 мая 1950 г. в «Правде» была объявлена дискуссия по вопросам языкознания, начата статья против Марра, написанной одним из несдавшихся противников его учения академиком АН Грузии А.С. Чикобава. На первом этапе дискуссии печатались статьи как противников Марра, так и его защитников. Однако 20 июня в рамках дискуссии появилась статья Сталина «Относительно марксизма в языкознании», содержащая резкую критику «нового учения о языке». Формально дискуссия продолжалась еще две недели, но ее исход не вызывал сомнений. Статья Сталина, а также его ответы на письма читателей составили текст под общим названием «Марксизм и вопросы языкознания»...

Результат выступления Сталина для советского языкознания был неоднозначным. Господствовавший миф был в один день развеян, перестал считаться «реакционным» сравнительно-исторический метод. Но в то же время по-прежнему проводилось разграничение между «правильной», «марксистской» наукой и всеми остальными направлениями, объявлявшимися «буржуазными» и «идейно порочными». Передовая наука Запада, где в то время господствовали разные направления структурализма, отвергалась столь же рьяно, как и в 1948–1950 гг.

Марровское учение, как отмечает автор в заключение, в качестве научной теории даже исторического интереса не представляет, «войдя в историю лишь как образец псевдонауки, возведенной в период сталинизма в ранг единственно правильного учения» (с. 286).

Т.В. Виноградова

□ 35.20. *Оформите данные высказывания как цитаты различными способами:*

- А. Чтобы цитаты стояли после слов составителя реферата.
- Б. Чтобы слова составителя реферата стояли после цитаты.
- В. Чтобы слова составителя реферата стояли внутри цитаты.
- Г. Чтобы цитата непосредственно входила в высказывание составителя реферата.

- Существующая политическая система оказалась неспособной предохранить народ от нарастания кризисных явлений в хозяйственной и социальной жизни.
- Для укрепления гарантий социально-экономических прав личности необходимы соответствующие изменения экономических и политических условий.
- Всемирно охраняя и гарантируя гражданские права и свободы, нельзя рассматривать их изолированно от обязанностей граждан.

□ 35.21. *Прочитайте резюме — краткие выводы из написанного или сказанного. Обратите внимание, что резюме — в отличие от аннотации и реферата — содержит только перечень основных положений соответствующей работы, но не имеет указаний на ее автора и название, структуру, назначение, адресата, не включает перечня рассматриваемых вопросов или проблем, оценки авторского изложения, общего заключения.*

Глава I «Культура разговорной речи» (из книги «Культура русской речи»), резюме к которой приводится ниже, состоит из следующих параграфов:

- § 4. Понятие разговорной речи и ее особенности;
- § 5. Прагматика и стилистика разговорной речи;
- § 6. Причины коммуникативных неудач;
- § 7. Коммуникативные цели, речевые стратегии, тактики и приемы;
- § 8. Жанры речевого общения;
- § 9. Этика речевого общения и этикетные формулы речи.

Резюме

Среди функциональных разновидностей языка особое место занимает разговорная речь. Разговорной является такая речь носителей литературного языка, которая реализуется спонтанно (без всякого предварительного обдумывания) в неофициальной обстановке при непосредственном участии партнеров общения. Разговорная речь имеет существенные особенности на всех языковых уровнях, и поэтому ее часто рассматривают как особую языковую систему. Поскольку языковые особенности разговорной речи не зафиксированы в грамматиках и словарях, ее называют некодифицированной, противопоставляя тем самым кодифицированным функциональным разновидностям языка. Важно подчеркнуть, что разговорная речь — это особая функциональная разновидность именно литературного языка (а не какая-то нелитературная форма). Неверно думать, что языковые особенности разговорной речи — это речевые ошибки, которых следует избегать. Отсюда вытекает важное требование к культуре речи: в условиях проявления разговорной речи не следует стремиться говорить по-письменному, хотя надо помнить, что и в разговорной речи могут быть речевые погрешности, их надо отличать от разговорных особенностей.

Функциональная разновидность языка «разговорная речь» исторически сложилась под влиянием правил языкового поведения людей в различных жизненных ситуациях, т.е. под влиянием условий коммуникативного взаимодействия людей. Все нюансы феномена человеческого сознания находят свое выражение

в жанрах речи, в способах ее организации. Говорящий человек всегда заявляет о себе как о личности, и только в этом случае возможно установление контакта с другими людьми.

Успешное речевое общение — это осуществление коммуникативной цели инициаторов общения и достижение собеседниками согласия. Обязательными условиями успешного общения являются заинтересованность собеседников в общении, настроенность на мир адресата, умение проникнуть в коммуникативный замысел говорящего, способность собеседников выполнить жесткие требования ситуативного речевого поведения, разгадать «творческий почерк» говорящего при отражении реального положения дел или «картины мира», умение прогнозировать «вектор» диалога или полилога. Поэтому центральное понятие успешности речевого общения — понятие языковой компетенции, которая предполагает знание правил грамматики и словаря, умение выражать смысл всеми возможными способами, знание социокультурных норм и стереотипов речевого поведения, которая позволяет соотнести *уместность* того или иного языкового факта с замыслом говорящего и, наконец, делает возможным выражение собственного осмысления и индивидуального представления информации.

Причины коммуникативных неудач коренятся в незнании языковых норм, в различии фоновых знаний говорящего и слушателя, в разнице их социокультурных стереотипов и психологии, а также в наличии «внешних помех» (чуждой среде общения, дистантности собеседников, присутствии посторонних).

Коммуникативные цели собеседников обуславливают речевые стратегии, тактики, модальность и приемы ведения диалога. К составляющим речевого поведения относятся экспрессивность и эмотивность высказываний.

Приемы речевой выразительности являются основой приемов художественной литературы и ораторского искусства; ср. приемы: анафоры, антитезы, гиперболы, литоты; цепочки синонимов, градации, повторы, эпитеты, вопросы без ответа, вопросы-самоверификации, метафоры, метонимии, иносказания, намеки, аллюзии, перифразы, переадресацию третьему участнику; такие средства выражения субъективной авторской модальности, как вводные слова и предложения.

Разговорная речь имеет свою эстетическую атмосферу, которая обусловлена глубинными процессами, соединяющими человека с обществом и культурой.

Исторически сложились относительно устойчивые формы речевого общения — жанры. *Все жанры подчинены правилам речевой этики и языковым канонам. Этика речевого общения предписывает говорящему и слушающему создание благожелательной тональности разговора, которая приводит к согласию и успешности диалога.*

Глава II. «Культура ораторской речи» (из книги «Культура русской речи»), резюме к которой приводится дальше, состоит из следующих параграфов:

§ 10. Роды и виды ораторской речи;

§ 11. Ораторская речь и функциональные стили литературного языка;

§ 12. Функционально-смысловые типы речи;

§ 13. Структура ораторской речи;

§ 14. Подготовка речи и выступление.

Резюме

1. В зависимости от содержания, цели и условий высказывания выделяют следующие роды красноречия: социально-политическое, академическое, судебное, социально-бытовое, духовное. В каждом роде красноречия существует несколько видов.

2. Ораторская речь содержит элементы книжно-письменных стилей, поскольку она готовится по книжно-письменным источникам. Поскольку речь произносится вслух, то неизбежно использование в публичных выступлениях элементов разговорного стиля, который теснейшим образом связан с устной формой речи.

3. В публичном выступлении используются разные типы речи: повествование, описание и рассуждение (размышление); смена этих типов придает выступлению динамический характер.

4. Ораторская речь должна иметь четкую композиционную структуру. Это позволяет эффективно воздействовать на восприятие слушателей.

5. Речь должна тщательно готовиться: необходимо определить тему, цель, название выступления с учетом состава слушателей и обстановки. Затем составить предварительный план, подобрать теоретический и фактический материал. Репетиция — необходимая часть подготовки. Особое внимание следует обратить на технику произношения.

□ 35.22. *В реферативных журналах часто помещаются не рефераты, а резюме или аннотации. Укажите среди приведенных ниже выдержек такие, которые действительно являются рефератами, и такие, которые представляют собой резюме или аннотации.*

1

УДК 331.5(643)

7Н5. Банкротство: некоторые проблемные аспекты / А.Т. Мусина // Вестн. Башк. ун-та. 1997. № 1. Ч. 2. С. 31–34. Рус.

Банкротство — это нормальное явление и неотъемлемый элемент экономики, основанной на принципах спроса и предложения, конкурентного рынка. На практике термин «банкротство» означает невозможность для предприятия своевременно рассчитаться по своим обязательствам. Рыночная экономика, на протяжении многих десятилетий являющаяся основой развития западных стран, выработала определенную систему контроля, диагностики и, по возможности, защиты предприятий от полного краха, или систему банкротства. Достаточная универсальность делает ее приемлемой и для российской экономики. Система банкротства включает целый ряд логических причинно-следственных, организационных и методических средств, обеспечиваемых государством. Эта система предусматривает: 1) предоставление возможности честным должникам возобновления своей деятельности; 2) установление единой стабильной и надежной для всех субъектов хозяйствования системы взаимоотношений, прав и обязанностей в ситуации несостоятельности или банкротства предприятий; 3) введение системы безопасных мер при банкротстве и экономическом спаде; 4) сохранение, где это возможно и экономически целесообразно, перспективных предприятий, имеющих финансовые трудности.

2

УДК 658.336(643)

7Е86. Основные этапы и задачи развития высшего автомобильного образования в Кузбассе / Ю.Е. Воронов, А.В. Косолапов // Вестн. Кузбас. гос. техн. ун-та. 1997. № 1. С. 126–128, 130. Рус.

Описаны основные этапы формирования высшего автомобильного образования в Кузбассе, представлена схема получения высшего образования на различных уровнях обучения на кафедре «Автомобильные перевозки». Перечислены направления научно-исследовательской деятельности кафедры и перспективы ее развития».

3

УДК 331.5(643)

7Н2. Рыночные реформы в российском измерении / Т.В. Наумова // Социол. исслед. 1998. № 1. С. 55–61. Рус.

Более пяти лет назад в стране начались экономические реформы, они имеют не только позитивные, но и негативные последствия. Перед Россией стоит выбор: продолжение рыночных реформ, но принятие другой их концепции, коренным образом отличающейся от сегодняшней, либо сохранение не оправдавшего себя курса на основе растущего гражданского противостояния. Необходимость смены курса реформ понимает и правящая элита, которая с самого начала стояла за рыночные взаимоотношения, отводя государству второстепенную роль. В этом надо видеть естественную реакцию на недавнее тотальное огосударствление. Выступая против всевластной роли государства, правящая элита поставила перед собой задачу разрушения наследия социализма (которое страны Запада активно используют). Однако опыт других стран показывает: нельзя ждать эффективных реформ, если полностью отказываться от исторического опыта страны, ее традиций.

Ю.А.К.

4

УДК 001.89.(73)

7Е84. Федеральные инвестиции на развитие науки в США. Federal science funding barely keeps pace with inflation / Smaglik P. // Scientist. 1997. 11, № 23. С. 12. Англ. Место хранения ГПНТБ России.

Сообщается о достижении соглашения между конгрессом и президентом США о сбалансированном выделении ассигнований научным организациям с учетом инфляции на период до 2000 г. Каждый из 8 научных департаментов будет поддерживаться ассигнованиями на постоянном уровне с учетом инфляции в 1998 г., составляющем 2,6%, за исключением департамента сельского хозяйства, который получит на исследования меньше на 2% в реальном исчислении. Ассигнования на исследования росли ежегодно на 10% в период 1990–1995 гг. В 1998 г. они снизились на 2,2%, а в 1997 г. на 1,3%. Увеличились ассигнования на исследования, проводимые Национальным институтом здоровья, на 4,7% в реальном исчислении. Отмечается, что в области биомедицинских исследований США достигли заметных успехов. Публикуется таблица, отражающая объемы ассигнований, выделенных в 1997 и в 1998 г. организациям – департаментам обороны,

энергетики, сельского хозяйства, контроля; Национальному институту здоровья, Национальному управлению аэрокосмических исследований, Национальному научному фонду, Агентству по защите окружающей среды, Министерству внутренних дел. Приводятся также объемы ассигнований, выделяемых на решение конкретных научных проблем: создание космической станции, исследования микрогравитации, создание энергетических лазеров, создание новых обсерваторий, проведение океанографических и гидрографических исследований, изучение состояния окружающей среды и другие.

Н.И.Р.

5

УДК [338.2](804)

7А32. Иностранные инвестиции в экономике Украины / О. Ковтупенко // Бизнес-информ. 1998. № 1. С. 45–48. Рус.; рез. англ.

Анализируется динамика и структура иностранных инвестиций в экономику Украины за период 1995–1997 гг. Отмечается стойкая тенденция преобладающего вложения инвестиций в области Центральной и Западной Украины, причем около половины всех иностранных инвестиций, вложенных в Украину в течение 1995–1997 гг., были направлены непосредственно в Киев. Рассмотрен ряд приоритетных направлений инвестирования.

6

УДК 331.5(643)

7Н6. Управление акционерным капиталом промышленного предприятия / В. Комаров, Сик То Кен // Финансы в Сибири. 1998. № 1. С. 6–10. Рус.

Многие предприятия, на бумаге превратившиеся в акционерные общества, пока не стали ими на деле, поскольку мало кто из них занимается рынком собственных акций. Авторы приоткрывают занавес над этим весьма перспективным участком работы предприятия.

УДК 001.892.004.14(643)

4Е11. Неформальный научно-технический потенциал как основа мелкого и среднего бизнеса / А.Н. Цветков // Пробл. коммерциализ. науки и упр. интеллект. продуктом / Санкт-Петербург. гос. инж.-экон. акад. СПб., 1995. С. 27–35. Рус.

Реформирование российской экономики пока не обеспечивает приоритетное развитие мелкого и среднего бизнеса, кроме торгово-посреднических предприятий. Представляется, что особую роль в становлении сферы мелкого и среднего бизнеса в России должен сыграть тот невостребованный научно-технический потенциал в виде «мелких» изобретений, которые имеются в изобилии и представляют собой воспроизводимый ресурс.носителем этого потенциала являются многочисленные изобретатели-одиночки, которые занимаются изобретательством не по служебной необходимости, а по свойствам личности. Этот потенциал достаточно велик. Под неформальным научно-техническим потенциалом понимается изобретатель-одиночка и вся совокупность неслужебных изобретений, реализация которых пока является личным делом изобретателей. Каким образом «неформальный» изобретатель может внедрить свое изобретение, добившись его широкой реализации с тем, чтобы коммерческий потенциал новше-

ства обеспечил приличные экономические результаты. В этой ситуации возможны три направления действий: 1. Заинтересовать своим новшеством действующие предприятия. 2. Реализовать лицензию за рубежом. 3. Найти инвестора, который «раскрутит» изобретение в коммерческом смысле.

С.М.А.

□ 35.23. *Добавьте в приведенные ниже резюме языковые средства, трансформирующие тексты в сценочные рефераты.*

1

УДК 001.89.008(643)

7Е93. Научно-технический прогресс и интеграция / Р. Степанов // Вестн. Содружества. 1998. № 2. С. 24–38. Рус.

Опыт развития мирохозяйственных связей показывает, что только взаимная заинтересованность государств в наполнении своих рынков высокотехнологичными товарами, услугами, капиталами, в создании новых рабочих мест и трудоустройстве на уже имеющиеся может снять экономические и другие препятствующие развитию государств барьеры. Есть два пути внедрения высоких технологий в экономику государств Содружества: либо искать научно-технологические достижения на рынках третьих стран, а затем внедрять их в производство; либо получать такой же (а иногда и более высокий) результат объединенными усилиями своих ученых и специалистов. Большинству стран СНГ пока не удалось преодолеть сложности периода суверенизации и вхождения в мировую экономическую систему, где можно было бы найти свою нишу для заимствования и внедрения научно-технологических достижений мирового уровня и обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции (товаров, услуг). Одновременно пришло сознание, что дальше зарубежье не спешит принимать их в качестве равноправных партнеров и предпочитает инвестировать не высокотехнологичные, а добывающие и экологически грязные производства. Расширение же взаимных связей государств Содружества на нынешней технологической базе несет в себе серьезную опасность консервации технико-экономической отсталости, а отсюда и утрату национальной технологической безопасности. Приходит и осознание, что основой устойчивого развития государств Содружества является поворот инвестиций к инновациям, понимание, что реализация межгосударственных научно-технических и инновационных программ и проектов без соответствующей финансовой поддержки практически невозможна. Инвестиции же без инновационного стержня могут оказаться бесполезными и порой даже опасными, так как ведут к сохранению и закреплению технологической отсталости и деградации экономики. В этой ситуации восстановление и укрепление научно-технологических связей в рамках Экономического союза является для государств Содружества жизненно важной задачей. В связи с этим характерной особенностью экономической интеграции на современном этапе является отчетливо наметившаяся тенденция придания более глубокого научно-технологического содержания реализуемым мероприятиям по развитию Экономического союза.

С.М.А.

2

Управленческая культура в финансовой организации / Л.В. Фаткин, Д.С. Петросян, А.В. Раскатов // Фин. и бух. консультации. 1998. № 1. С. 67–76.

На государственном уровне мотивация развития управленческой культуры выражается в государственной поддержке финансовых учреждений, достигших высокого уровня культуры управления, проведении широкой рекламы в средствах массовой информации и т.д. Развивать управленческую культуру важно прежде всего на уровне трудового коллектива финансовой организации. Механизм мотивации должен быть направлен на то, чтобы создать человеку с низкой управленческой культурой максимальный дискомфорт, а деятельности человека с высокой управленческой культурой – благоприятствующую атмосферу. Здесь на помощь финансовым менеджерам должны прийти ученые и специалисты в области культурологии, работающие в центрах по управленческому консультированию. Говоря о развитии управленческой культуры на уровне первичного трудового коллектива финансовой организации, нужно вспомнить о получившем широкое распространение в западных компаниях управлении корпоративной этикой. Управление корпоративной этикой выразилось, во-первых, в финансировании различных общекультурных мероприятий в области кино, театра, музыки, живописи и прикладного искусства (это в свою очередь привело к значительному расширению сферы деятельности компаний), во-вторых – в стремлении устранить не оправдавшие себя методы управления и внедрить новые, более совершенные технологии управленческого процесса, основанные на использовании компьютерной техники. Все это оказывает непосредственное влияние на конечные результаты деятельности компаний: те, которые вкладывали свои средства в культуру, получили несравненно большие доходы.

иных документов, готовые образцы которых имеются только в этой части «Практикума».

Приложение ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К ЛЕКЦИЯМ И ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

В Приложение включены материалы для практических занятий, которые можно использовать при изучении не одной, а нескольких тем, вошедших в данное пособие. Материалы сгруппированы таким образом, чтобы способствовать этому. Так, первую группу составляют тексты, которые иллюстрируют прежде всего стилевые разновидности речи, их языковые особенности, но одновременно могут быть использованы при прохождении тем, связанных с изучением специфики языка и речи, применением последней в межличностном общении и в социальном взаимодействии, с рассмотрением устной и письменной форм речи, диалога и монолога, логики, этики и эстетики речи, спора и др. Сюда же примыкает группа текстов с комментариями, которые дают возможность более углубленно подойти к пониманию и анализу функционально-смысловых типов речи, а также самостоятельному созданию соответствующих текстов и сопредельных по стилю текстов учебного характера.

Вторая группа текстов представляет собой образцы реальных управленческих и коммерческих документов, не вошедшие в учебник и основную часть практикумов в силу перегруженности соответствующих разделов в них и по другим причинам.

В третью группу входят образцы аннотаций, рефератов и резюме, заимствованные из последних реферативных журналов по разным отраслям знаний и других источников.

Четвертую группу составляют тексты, которые помогут студентам провести самоанализ своих способностей к деловым контактам, к межличностному общению и т.д., а также советы ищущим работу.

Безусловно, что тексты всех этих групп будут способствовать отработке и современных речевых норм русского языка, правил правописания.

Включенные в Приложение материалы могут использоваться преподавателем прежде всего на практических занятиях при закреплении и повторении группы тем, каким-либо образом связанных между собой. Эти материалы могут быть использованы также (целиком или выборочно) при подготовке к контрольным работам, зачету или экзамену или при проведении их. Поэтому предложенные задания не имеют ключей. Кроме того, те или иные задания могут выполняться студентами не только на занятиях, но и во внеаудиторное время, в том числе при самоподготовке. Многие тексты позволяют преподавателю дополнить предложенные к ним задания своими, сообразуясь с методической установкой и степенью усвоенности материала студентами.

Часть включенных в Приложение текстов может выполнять также роль хрестоматии или служить справочным материалом при составлении тех или

1. ВИДЫ РЕЧИ И ЛОГИКА

Научный стиль

■ Задания

- 1. Прочитайте текст «Союз волшебных звуков» и приведите доказательства принадлежности его к научному стилю.
- 2. Имеются ли в данной статье фрагменты, представляющие социально ориентированную речь?
- 3. Можно ли рассматривать приведенный текст как развернутый монолог?
- 4. Укажите в приведенной статье фрагменты, представляющие три основных функционально-смысловых типа речи: описание, повествование и рассуждение.
- 5. Найдите контактоустанавливающие средства в авторском тексте или в цитатах из произведений Пушкина.
- 6. Подготовьте любой отрывок из статьи для устного выступления: а) трансформируйте синтаксический строй, делая его более простым; б) упростите при необходимости лексику; в) введите контактоустанавливающие средства, в том числе элементы диалогизации; г) обозначьте компоненты содержания метатекстовыми конструкциями.
- 7. Назовите образительно-выразительные средства, использованные автором.
- 8. Найдите в тексте тезисы и аргументы. Всегда ли аргументация корректна?
- 9. Указываются ли в статье предметы спора? Определите позиции сторон. Дайте оценку психологическим доводам.
- 10. Если бы вам пришлось брать интервью у автора статьи, какие вопросы вы задали бы ему, в частности в связи с юбилеем поэта?
- 11. Прочитайте выразительно любой отрывок из статьи или из цитируемых стихотворных произведений Пушкина.
- 12. Какие фразеологизмы, в том числе крылатизмы, используются автором?
- 13. Составьте к статье аннотацию, реферат и резюме.

Ю.Д. Аншжик

СОЮЗ ВОЛШЕБНЫХ ЗВУКОВ, ЧУВСТВ И ДУМ
(народность А.С. Пушкина)

Юбилей приходят и уходят, а Пушкин остается.
Перифраз

В небольшой статье «Несколько слов о Пушкине» (1832) Н.В. Гоголь дал ряд глубоких определений таланта и мастерства поэта всея Руси, высказал

ряд оценок Пушкина, ставших хрестоматийными. Так, о лирике Пушкина Гоголь писал:

«Тут все: и наслаждение, и простота, и мгновенная высота мысли, вдруг объемлющая священным холодом вдохновения читателя... Здесь нет красноречия, здесь одна поэзия...» (1; т. 6, с. 38).

Хрестоматийным стало известное начало этой статьи: «При имени Пушкина тотчас осеняет мысль о русском национальном поэте. ...В нем, как будто в лексиконе, заключалось все богатство, сила и гибкость нашего языка. Он более всех, он далее раздвинул ему границы и более показал все его пространство. Пушкин есть явление чрезвычайное и, может быть, единственное явление русского духа: это русский человек в его развитии, в каком он, может быть, явится через двести лет. В нем русская природа, русская душа, русский язык, русский характер отразились в такой же чистоте, в такой очищенной красоте, в какой отражается ландшафт на выпуклой поверхности оптического стекла» (1; т. 6, с. 33).

Суждения и оценки Н.В. Гоголя были с одобрением развиты в цикле статей В.Г. Белинского «Сочинения Александра Пушкина», где, в частности в 5-й статье, анализируется художественное совершенство («поэтический артистизм стиха») и духовность поэтического творчества Пушкина, приводятся обширные выписки из вышеупомянутой статьи Гоголя, приводится немало рассуждений о народности и национальности творчества Шекспира, Шиллера, Гёте, Байрона, а также Державина, Батюшкова, Жуковского, Пушкина.

«Поэзия Пушкина, — писал Белинский, — удивительно верна русской действительности, изображает ли она русскую природу или русские характеры: на этом основании общий голос нарек его русским национальным, народным поэтом...» (2; т. 2, с. 343). Говоря далее о различии понятий «народный» и «национальный», критик как бы несколько тушует перед абсолютизацией этих понятий и приводит такой пассаж: «...Пушкин более национально-русский поэт, нежели кто-либо из его предшественников; но дело в том, что нельзя определить, в чем же состоит эта национальность» (2; т. 2, с. 346). И Белинский, не исключая значимости вышеупомянутых начал, провозглашает как бы общечеловеческую значимость, народность творчества Пушкина, Гёте, Байрона и других великих поэтов — через высокую художественность и духовность творчества.

Некоторая очевидная синонимия понятий «национальный» и «народный» всегда была неполной, в дальнейшем семантика их все более разделялась, не утрачивая и своей диалектической общности.

В современном представлении о народности слиты понятия глубины и правдивости содержания и художественного совершенства произведений (см.: Волков И.Ф. Теория литературы. М., 1995), «Краткая литературная энциклопедия» отмечает важность наследования писателем традиций фольклора и лучших достижений литературного творчества разных лет, а также «меру глубины и адекватности отражения в художественном произведении облика и мирозерцания народа» (4; т. 5, с. 115). Это то, что Пушкин называл выражением «образа мыслей и чувствований», выражением духовно-психологического склада нации (здесь мы хотели бы избежать ныне модного иноязычного слова «менталитет». — Ю.А.).

Пушкин находил «великую народность» у Шекспира, Лопе де Вега, Кальдерона, Ариосто, Расина, а также у Ломоносова, Державина, Крылова. В известной заметке «О народности в литературе» он писал еще в 1826 году: «Народность в писателе есть достоинство, которое вполне может быть оценено одними соотечественниками — для других оно или не существует, или даже может показаться пороком... Климат, образ правления, вера дают каждому народу особенную физиономию — которая более или менее отражается в зеркале поэзии. — Есть образ мыслей и чувствований, есть тьма обычаев, и поверий, и привычек, принадлежащих исключительно какому-нибудь народу» (3; т. 5, с. 271). Пушкин не закончил эту работу, это скорее лишь набросок, эскиз, в котором понятие народности сводится к национальной самобытности. В дальнейшем его представление о народности эволюционировало, приближаясь к пониманию о ней как о высшей духовности, что нашло практическое воплощение и в его творчестве.

Во времена Пушкина понятие народности только складывалось, и его соотношение с национальной самобытностью имело свой исторический смысл, о котором писал, например, П. Вяземский: «Слишком долго поэзия русская чуждалась своих природных источников и почерпала в посторонних родниках жизнь заемную, в коей оказывалось одно искусство, но не отзывалось чувству биение чего-то родного и близкого» (5; т. 2, ст. 123).

Размышляя об основах самобытности творчества, Пушкин выделял три важнейших для литератора источника ее: русский народный язык, российская история и фольклор: «Есть у нас свой язык: смелее! — обычаи, история, песни, сказки и прочее». В ответ на замечание А. Бестужева о том, что развитие русской словесности замедляло и всеобщее увлечение французским языком, А. Пушкин писал: «Как материал словесности язык славяно-русский имеет неоспоримое превосходство перед всеми европейскими... простонародное наречие необходимо должно было отделиться от книжного, но впоследствии они сблизились, и такова стихия, данная нам для сообщения своих мыслей» (5; т. 2, ст. 123).

Отмечая определенный уровень зрелости современной ему русской литературы, Пушкин писал об эволюции языка, совместной с эволюцией духовной культуры общества: «В зрелой словесности приходит время, когда умы, наскуча однообразными произведениями искусства, ограниченным кругом языка условленного, избранного, обращаются к свежим вымыслам народным и к странному просторечию, сначала презренному» (3; т. 6, с. 293). Здесь же Пушкин предупреждает об опасности заменять просторечие простомыслием. Он всегда высоко ценил одухотворенность мысли, игру воображения, но также и способность к аналитическому мышлению, так сказать — алгебру ума: «Ученый без дарования подобен тому бедному мулле, который изрезал и съел Коран, думая исполниться духа Магометова» (3; т. 6, с. 19).

Реалистическую точность и глубину мысли Пушкин считал выше игры воображения, выше художественно-беллетристических страстей. Так он писал: «Вдохновение — есть расположение души к живому принятию впечатлений, следственно — к быстрому соображению понятий, что и способствует объяснению оных». Как бы развивая эту мысль, Пушкин писал в своем отзыве

о поэзии Е. Баратынского: «Баратынский принадлежит к числу отличных наших поэтов. Он у нас оригинален — ибо мыслит. Он был бы оригинален и везде, ибо мыслит по-своему, правильно и независимо, между тем, как чувствует сильно и глубоко» (3; т. 6, с. 279).

Академик В.В. Виноградов в книге «Язык Пушкина» (М.; Л., 1935) писал о заинтересованном и тщательно продуманном отношении, о прочувствованном подходе Пушкина к отбору и привлечению разговорных народных богатств языка в художественных произведениях.

Приводя интересные сопоставления просторечных выражений в произведениях Пушкина, а также — П. Вяземского, Д. Давыдова, В.Л. Пушкина, И. Дмитриева, Ю.А. Нелединского-Мелецкого, Е. Баратынского и других современников Пушкина, — В.В. Виноградов считает «демократизацию стихового языка Пушкина» явлением исторически полным и закономерным, тогда как у других, кроме И.А. Крылова, она носила в целом частный характер. В ряде приводимых В. Виноградовым примеров, а также и во всем процессе стилового обновления пушкинским языком, просторечные словоупотребления отличаются большим внутренним тактом, органически включаются в текст и контекст и не нарушают общую специфику стиля. Его словоупотребление вбирает в себя лучшие достижения различных речевых слоев: «Так из безбрежной стихии устно-бытовых национальных стилей Пушкин отбирал то, что, по его мнению, могло приблизить литературу к коренным основам национального языка и могло претендовать на общенациональное значение» (6; с. 453).

А. Пушкин в свое время становился и стал средоточием национальных для России общенародных духовных исканий своего времени. Как позже Достоевский и Л. Толстой. Выражение высокой духовности, как русской, так и общечеловеческой, соединялось с высокой гражданской и личностной нравственностью его творчества.

При всей универсальности своих мировосприятия и мироотражения А. Пушкин был поэтом современности — русской жизни первой трети XIX века, поэтом русской и мировой истории и культуры и остался высокодуховным русским народным поэтом для всех времен.

Когда в 1837 году погиб на дуэли Пушкин, на творчество его долгое время смотрели как на прерванное, «а не как на оконченное вполне» (Белинский), и лишь с течением времени установился научный взгляд на него как на завершенное целостное единство, а еще позже Пушкин стал как бы символом русской национальной литературы и культуры, но при этом, преодолевая монументальность и «хрестоматийный глянец», он оставался и остается непосредственным, современным и живым, и новые поколения читателей открывают в его творчестве все новые черты согласия «волшебных звуков, чувств и дум».

Эпоха Пушкина была конфликтной, как и личная судьба поэта. Уделив этой конфликтности, а иногда и суетности должное внимание, Пушкин находит объединяющую силу искусства, некий «божественный глагол», поднимающий его творчество до высот духовной зрелости. Впрочем, этот прорыв к «небесному» не оторвал Пушкина и от земных страстей, проблем, противоречий, дел.

Примером подлинной народности может служить поэма Пушкина «Медный всадник», внутренняя одухотворенность которой идеей державного становления России придает ей художественную силу и «возвышенную простоту». Реальные черты Петербурга овеяны здесь высокой, почти сказочной поэтичностью, поэтикой «белых ночей»:

Люблю тебя, Петра творенье,
Люблю твой строгий стройный вид,
Невы державное течение,
Береговой ее гранит,
Твоих оград узор чугунный,
Твоих задумчивых ночей
Прозрачный сумрак, блеск безлунный,
Когда я в комнате моей
Пишу, читаю без лампады,
И ясны спящие громады
Пустынных улиц, и светла
Адмиралтейская игла,
И не пуская тьму ночную
На золотые небеса, —
Одна заря сменить другую
Спешит, дав ночи полчаса. (7; т. 2, с. 173–174)

Говоря о «возвышенной простоте» стиля, Пушкин замечал: «Надо писать, как в сказке, но не сказку. А не дается!» Иногда и не давалось, а иногда и не разрешалось. Так, в своей «Истории Пугачева» Пушкин стремится быть объективно-историчным, но его взгляды не совпадали с официальными оценками, и особенно — Николая I и знати.

При внимательном прочтении в характеристике Пугачева просматриваются как бы два стилистических пласта. За официальной позицией, отраженной в предложенном царем названии «История пугачевского бунта», проступает иная, собственно пушкинская позиция, с которой вырисовываются бездарность, трусость и жестокость военно-чиновничьего аппарата Екатерины II, который действовал «слабо, медленно, ошибочно», а также и сдержанная, скрытая по внешней объективности симпатия к Пугачеву, которая проступает или прорывается в ряде фраз, например: «Суворов с любопытством расспрашивал славного мятежника о его военных действиях и намерениях», «несмотря на разбитие Пугачева, многие узнали уже, сколь был опасен сей предприимчивый и деятельный мятежник».

Почетная, но как бы принудительная работа под надзором царя тяготила Пушкина, тем более, что его собственное критическое отношение к просвещенному аристократическому обществу России, особенно к придворному, значительно усилилось в 30-е годы. Но и раньше это отношение Пушкина к знати было далеко не лицеприятным, о чем свидетельствует хотя бы конец 6-й главы «Евгения Онегина», не печатавшийся в основном тексте ряда изданий романа. Лирический герой просит «младое вдохновенье»:

...Не дай остыть душе поэта,
Ожесточиться, очерстветь
И наконец окаменеть
В мертвящем упоенье света,

Среди бездушных гордецов,
Среди блистательных глупцов,
Среди лукавых, малодушных,
Шальных, балованных детей,
Злодеев и смешных и скучных,
Тупых, привязчивых судей,
Среди кокеток богомольных,
Среди холопьев добровольных,
Среди вседневных модных сцен,
Учтивых ласковых измен,
Среди холодных приговоров
Жестокосердной суеты,
Среди досадной пустоты
Расчетов, дум и разговоров,
В сем омуте, где с вами я
Купаюсь, милые друзья. (7; т. 2, с. 339–340)

Народность Пушкина в романе «Евгений Онегин» — предмет особого разговора, в котором, впрочем, трудно превзойти В. Белинского с его исчерпывающим анализом социально-энциклопедических, эстетических и других достоинств и особенностей романа (статьи 8-я и 9-я). Он писал: «Онегин» есть самое задушевное произведение Пушкина, самое любимое дитя его фантазии... Здесь вся жизнь, вся душа, вся любовь его; здесь его чувства, понятия, идеалы» (2; т. 2, с. 434).

В поздней лирике Пушкина особенно заметна эволюция: от обострения социально-нравственной конфликтности поэта со светским обществом — к высшей философской духовности и даже божественности.

При этом в ряде случаев слово «народ», а особенно — и «толпа», относятся, конечно, не к народу в полном смысле и объеме понятия, а к придворной знати, аристократии, а также и толпе литературных писак, витий, усердно критиковавших и травивших Пушкина в печати. В этом смысле употреблены эти понятия в сонете «Поэту»:

Поэт! не дорожи любовью народной.
Восторженных похвал пройдет минутный шум;
Услышишь суд глупца и смех толпы холодной:
Но ты останься тверд, спокоен и угрюм.
...Ты сам свой высший суд;
Всех строже оценить умеешь ты свой труд...
Доволен? Так пускай толпа его бранит
И плюет на алтарь, где твой огонь горит... (7; т. 1, с. 474)

Исследователи не раз отмечали и анализировали конфликт Пушкина с просвещенной современностью, в результате чего можно говорить даже об одиночестве поэта в современном ему обществе, а не печатавшиеся многочисленные заметки Пушкина из его архива показывают довольно болезненное отношение поэта к ряду критических выступлений и к заметному охлаждению к нему «толпы»:

Толпа глухая,
Крылатой новизны любовница слепая,
Надменных баловней меняет каждый день,

И катятся стуча с ступени на ступень
Кумиры их, вчера увенчанные ею. (7; т. 1, с. 528)

Неоднократно возникают в лирике Пушкина мотивы ухода, бегства, прощания и разрыва со светской толпой, обращения к «небесному», к высшей философской духовности.

Сложная эпоха 30-х годов (не пушкинская, а скорее лермонтовская) неоднократно описана и исследована крупнейшими учеными, хотя, может быть, и односторонне — в духе ее реакционности и как бы единичности и исключительности Пушкина: «...и только вольная песнь Пушкина раздавалась в долинах рабства и безмолвия» (А. Герцен). Но факт в том, что светское общество и его подпевалы-витии действительно преследовали Пушкина с нарастающей настойчивостью:

Вновь сердцу моему наносит хладный свет
Неотразимые обиды.
Я слышу вкруг меня жужжанье клеветы,
Решенья глупости лукавой,
И шепот зависти, и легкой суеты
Укор веселья и кровавый (9; т. 3, с. 459)

Выделенный нами оксюморон как нельзя лучше передает не только результат этого гонения, но и предчувствие трагического конца. И тут отчетливо определяется несколько неожиданный, но все же выход лирического героя Пушкина из социальных конфликтов, дрызг, проблем к некоей всеобщей универсальности мировосприятия, к некоторой даже божественности:

Я возмужал среди печальных бурь,
И дней моих поток, так долго мутный,
Теперь утих дремотою минутной
И отразил небесную лазурь. (7; т. 1, с. 529)

В стихотворении «Отцы пустынноики и девы непорочны» (1836) поэт готов молиться об очищении души:

Владыко дней моих! дух праздности унылой,
Любоначалия, змеи сокрытой сей,
И празднословия не дай душе моей... (7; т. 1, с. 585)

Как бы развивая мысль об очищении души от суетности мира сего, Пушкин в стихотворении «Поэт и толпа» говорит о высшем назначении поэта и поэзии:

Не для житейского волненья,
Не для корысти, не для битв,
Мы рождены для вдохновенья,
Для звуков сладких и молитв. (7; т. 1, с. 436)

Подробно анализируя духовную эволюцию Пушкина в период «Зрелости», а затем и «Мудрости» (названия глав), проф. Н. Скатов считает, что Пушкин не столько находил и открывал некую даже библейскую высшую мудрость жизни, а как бы возвращался от жизненных сует к самому себе: «Так совершалось возвращение человека к самому себе, так мудрость Пушкина получала свое высшее выражение и завершение» (8; с. 62). То есть в этой

эволюции было как бы возвращение к пушкинскому «Пророку», в котором, по мнению Василия Шукшина, содержались «самые великие слова в русской поэзии», какими он считал известное, хрестоматийное, восходящее, правда, не к Библии, а к Корану:

И Бога глас ко мне воззвал:
«Встань, пророк, и виждь, и внемли,
Исполнись волею моей,
И, обходя моря и земли,
Глаголом жги сердца людей» (7; т. 1, с. 385)

Не станем спорить, было ли это «возвращением» или открытием высокой духовности на новом уровне зрелости, на котором «Служенье муз не терпит суеты. Прекрасное должно быть величаво...» Обратимся к пушкинскому «Памятнику», последняя строфа которого нередко опускалась, еще недавно частенько не печаталась, особенно в учебной литературе:

Веленью Божию, о муза, будь послушна,
Обиды не страшась, не требуя венца;
Хвалу и клевету приемли равнодушно
И не оспаривай глуща. (7; т. 1, с. 586)

Отметив в предшествующих строфах «Памятника» и свои социальные заслуги («в мой жестокий век восславил я свободу»), Пушкин видит главную из них в выражении высшей духовности, а значит, и народности своего творчества.

Переход от «социальности» к высшей духовности, да и то не полный, абсолютный, а представлявший собой как бы верхушку айсберга над водой, имел для Пушкина свои биографические и исторические причины, можно употребить здесь и модное ныне слово — харизматические; в конце концов, Пушкин был гениальным сыном своего века и сыном всего человечества.

Творческая личность Пушкина перерастала социально-нравственные и духовные возможности своей эпохи. Говоря об особой нравственной силе Пушкина, в ответ на слова А. Блока «Пушкин так легко и весело умел нести свое творческое бремя» критик С. Рассадин писал, что знаменитая легкость Пушкина и близких ему поэтов — «понятие отнюдь не только эстетическое. Эта легкость — естественность, с которой они ощущали «чувство личного достоинства». Быть легким в этом понимании — это вопреки тяжелейшим обстоятельствам, как будто даже не замечая их, вольно и гордо нести голову, не выказывая того, как трудна эта независимость, и этим особенно оскорбляя тех, кто на независимость посягает...» (10; с. 136).

Намереваясь привести здесь в заключение еще ряд классических высказываний выдающихся критиков и писателей, которые бы подтверждали нашу концепцию движения Пушкина к высшей духовности, ограничимся кратким выводом Б. Томашевского о том, что Пушкин был и наиболее русским, и наиболее европейским писателем, понятным практически всем народам мира. «Не замыкаясь ни в классовых, ни в национальных рамках, он нашел пути к выражению культуры своего народа в том общечеловеческом, что и помогло ему и его наследникам поднять русскую литературу до уровня литературы мирового значения» (5; кн. 2, с. 153).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гоголь, Н. В. Собр. соч. : в 6 т. М., 1959.
2. Белинский, В. Г. Эстетика и литературная критика : в 2 т. М., 1959.
3. Пушкин, А. С. Полн. собр. соч. : в 6 т. М.; Л., 1937.
4. Краткая литературная энциклопедия : в 9 т. М., 1962—1978.
5. Томашевский, Б. В. Пушкин: материалы к монографии. Л., 1967. Кн. 2 (1824—1937).
6. Виноградов, В. В. Язык Пушкина. М.; Л., 1935.
7. Пушкин, А. С. Соч. : в 3 т. М., 1985.
8. Скотов, Н. Н. Пушкин. «Роман-газета». 1994. № 8.
9. Пушкин, А. С. Полн. собр. соч. : в 10 т. М., 1956—1958.
10. Рассадин, С. Б. Драматург Пушкин: Поэтика, идеи. Эволюция. М., 1977.
11. Кулешов, В. И. Пушкин: Жизнь и творчество. М., 1994.
12. Макогоненко, Г. П. Творчество А.С. Пушкина в 30-е годы : в 2 ч. Л., 1974, 1982.

Официально-деловой стиль

■ Задания

- 1. Прочитайте фрагмент из Федерального закона «Об актах гражданского состояния» и приведите доказательства принадлежности его к официально-деловому стилю.
- 2. Укажите в приведенном отрывке правовые термины.
- 3. Приведите примеры употребления в тексте свободных и несвободных словосочетаний.
- 4. К какому функционально-смысловому типу речи (рассуждению, описанию или повествованию) относится данный текст?
- 5. Прочитайте выразительно любой отрывок из приведенного текста.
- 6. Найдите в тексте новые слова и словосочетания, появившиеся в русском языке в 90-е годы.
- 7. Объясните употребление тире и двоеточия в ст. 1 Закона.
- 8. Объясните употребление прописных букв в ст. 2 Закона.

Федеральный закон

«ОБ АКТАХ ГРАЖДАНСКОГО СОСТОЯНИЯ»

Глава 1

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Предмет регулирования настоящего Федерального закона
Настоящий Федеральный закон определяет:

- органы, которые производят государственную регистрацию актов гражданского состояния;
- порядок государственной регистрации актов гражданского состояния;
- порядок формирования книг государственной регистрации актов гражданского состояния (актовых книг);
- порядок исправления, изменения, восстановления и аннулирования записей актов гражданского состояния;
- порядок и сроки хранения книг государственной регистрации актов гражданского состояния (актовых книг).

Статья 2. Законодательство об актах гражданского состояния

1. Законодательство об актах гражданского состояния состоит из настоящего Федерального закона, основывающегося на положениях Гражданского кодекса Российской Федерации, Семейного кодекса Российской Федерации и принимаемых в соответствии с ним нормативных правовых актов Российской Федерации.

2. В случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, при регистрации актов гражданского состояния учитываются нормы, установленные законами субъектов Российской Федерации, принятыми в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации.

Статья 3. Акты гражданского состояния

1. Акты гражданского состояния — действия граждан или события, влияющие на возникновение, изменение или прекращение прав и обязанностей, а также характеризующие правовое состояние граждан.

2. Государственной регистрации в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, подлежат акты гражданского состояния: рождение, заключение брака, расторжение брака, усыновление (удочерение), установление отцовства, перемена имени и смерть.

3. Акты гражданского состояния, совершенные по религиозным обрядам до образования или восстановления органов записи актов гражданского состояния, приравниваются к актам гражданского состояния, совершенным в органах записи актов гражданского состояния в соответствии с действовавшим на момент их совершения законодательством, и не требуют последующей государственной регистрации.

Статья 4. Органы, которые производят государственную регистрацию актов гражданского состояния

1. Государственная регистрация актов гражданского состояния производится органами записи актов гражданского состояния, образованными органами государственной власти субъектов Российской Федерации (далее — органы записи актов гражданского состояния).

Вопросы образования и деятельности органов записи актов гражданского состояния на территориях субъектов Российской Федерации решаются субъектами Российской Федерации самостоятельно на основании настоящего Федерального закона.

2. Государственная регистрация актов гражданского состояния граждан Российской Федерации, проживающих за пределами территории Российской Федерации, производится консульскими учреждениями Российской Федерации за пределами территории Российской Федерации в соответствии с настоящим Федеральным законом.

3. Координация деятельности по государственной регистрации актов гражданского состояния осуществляется федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации.

Публицистический стиль

■ Задания

- 1. Прочитайте фрагменты из очерка А. Солженицына «Как нам обустроить Россию» и докажите, что они принадлежат публицистическому стилю.
- 2. Укажите примеры свободных и несвободных словосочетаний.
- 3. Один из студентов выразительно читает какую-либо часть очерка с целью проверить у присутствующих умения эмпатического слушания. Затем другой член группы пытается точно воспроизвести услышанное, третий, возможно, вербализует лишь главные моменты воспринятого им на слух, четвертый, может быть, только интерпретирует услышанное им, акцентируя внимание на эмоции читающего. После каждого пересказа у последнего спрашивают, правильно ли переданы его мысли и чувства, которые он хотел донести до присутствующих. В группе обсуждаются причины расхождения смыслов: почему читающий хотел донести одно, а было услышано другое.
- 4. Что придает очерку характер социально-ориентированной речи (речи в массовой коммуникации)?
- 5. Приведите примеры изобразительно-выразительных средств, используемых автором очерка.
- 6. Укажите примеры тезисов и аргументов в очерке, степень их логичности. Во всем ли вы согласны с автором?
- 7. Найдите в очерке элементы спора. В чем состоит предмет спора в том или ином случае? Позиции автора и его возможных оппонентов? Дайте оценку психологическим доводам сторон.
- 8. Отметьте языковые особенности очерка: синтаксические конструкции, индивидуально-авторское употребление слов и т.д.

А.И. Солженицын

КАК НАМ ОБУСТРОИТЬ РОССИЮ

Посильные соображения

БЛИЖАЙШЕЕ

Часы коммунизма — свое отбили,
Но бетонная постройка его еще не рухнула,
И как бы нам, вместо освобождения, не расплющиться под его развалинами.

МЫ — НА ПОСЛЕДНЕМ ДОКАТЕ

Кто из нас теперь не знает наших бед, хотя и покрытых лживой статистикой? Семьдесят лет влачатся за слепородной и злокачественной марксо-ленинской утопией, мы положили на плахи или спустили под откос бездарно проведенной, даже самоинициативной, «Отечественной» войны — треть своего населения. Мы лишились своего былого изобилия, уничтожили класс крестьянства и его селения, мы отшибли самый смысл выращивать хлеб, а

землю отучили давать урожай, да еще заливали ее морями-болотами. Отходы первобытной промышленности мы испакостили окружности городов, отравили реки, озера, рыбу, сегодня уже доконечно губим последнюю воду, воздух и землю, еще и с добавкой атомной смерти, еще и прикупая на хранение радиоактивные отходы с Запада. Разоряя себя для будущих великих захватов под безумным руководством, мы вырубали свои богатые леса, выграбили свои несравненные недра, невосполнимое достояние наших правнуков, безжалостно распродали их за границу. Изнурили наших женщин на ломовых неподынных работах, оторвали их от детей, самих детей пустили в болезни, в дикость и в подделку образования. В полной запущенности у нас здоровье, и нет лекарств, да даже еду здоровую мы уже забыли, и миллионы без жилья, и беспомощное личное бесправие разлито по всем глубинам страны, — а мы за одно только держимся: чтоб не лишили нас безумного пьянства.

Но так устроен человек, что всю эту бессмыслицу и губление нам посылно нести хоть и всю нашу жизнь насквозь — а только бы кто не посягнул обидеть, затронуть нашу н а ц и ю! Тут — уже нас ничто не удержит в извечном смиреннии, тут мы с гневной смелостью хватаем камни, палки, пики, ружья и кидаемся на соседей поджигать их дома и убивать. Таков человек: ничто нас не убедит, что наш голод, нищета, ранние смерти, вырождение детей — что какая-то из этих бед первой нашей национальной гордости!

И вот почему, берясь предположить какие-то шаги по нашему выздоровлению и устройству, мы вынуждены начинать не со сверлящих язв, не с изводящих страданий — но с ответа: а как будет с нациями? в каких географических границах мы будем лечиться или умирать? А уже потом — о лечении.

А ЧТО ЕСТЬ РОССИЯ?

Эту «Россию» уже затрепали-затрепали, всякий ее прикликает ни к ляду, ни к месту. И когда чудовище СССР лез захватывать куски Азии или Африки — тоже во всем мире твердили: «Россия, русские...»

А что же именно есть Россия? Сегодня. И — завтра (еще важнее). Кто сегодня относит себя к будущей России? И где видят границы России сами русские?

За три четверти века — при вдолбляемой нам и прогрохоченной «социалистической дружбе народов» — коммунистическая власть столько запустила, запутала и намерзла в отношениях между этими народами, что уже и путей не видно, как нам бы вернуться к тому, с прискорбным исключением, спокойному сожитию наций, тому даже дремотному неразличению наций, какое было почти достигнуто в последние десятилетия предреволюционной России. Еще б, может, и не упущено разобраться и уладить — да не в той лихой беде, как буре, заветневшей нас теперь. Сегодня видится так, что мирней и открытей для будущего: кому надо бы разойтись на отдельную жизнь, так и разойтись. И именно при этом всеместном национальном изводе, заслоняющем нам остальную жизнь, хоть пропади она, при этой страсти, от которой сегодня мало кто в нашей стране свободен.

Увы, многие мы знаем, что в коммунальной квартире порой и жить не хочется. Вот — так сейчас у нас накалено и с нациями.

Да уже во многих окраинных республиках центробежные силы так разогнаны, что не остановить их без насилия и крови — да и не надо удерживать такой ценой! Как у нас все теперь покочесилось — так все равно «Советский Социалистический» развалится, все равно! — и выбора настоящего у нас нет, и размышлять-то не над чем, а только — поворачиваться проворней, чтоб упредить беды, чтобы раскол прошел без лишних страданий людских, и только тот, который уже действительно неизбежен.

И так я вижу: надо безотложно, громко, четко объявить: три прибалтийских республики, три закавказских республики, четыре среднеазиатских, да и Молдавия, если ее к Румынии больше тянет, эти одиннадцать — да! — *непременно и бесповоротно будут отделены*. (А о процессе отделения — страницами ниже.)

О Казахстане. Сегодняшняя огромная его территория нарезана была коммунистами без разума, как попада: если где кочевые стада раз в год проходят — то и Казахстан. Да ведь в те годы считалось: это совсем неважно, где границы проводить, — еще немножко, вот-вот, и все нации сольются в одну. Проницательный Ильич-первый называл вопрос границ «даже десятистепенным». (Так — и Карабах отрезали к Азербайджану, какая разница — куда, в тот момент надо было угодить сердечному другу Советов — Турции.) Да до 1936 года Казахстан еще считался автономной республикой в РСФСР, потом возвели его в союзную. А составлен-то он — из южной Сибири, южного Приуралья да пустынных центральных просторов, с тех пор преобразенных и восстроенных — русскими, зэками да ссыльными народами. И сегодня во всем раздутым Казахстане казахов — заметно меньше половины. Их сплотка, их устойчивая отечественная часть — это большая южная дуга областей, охватывающая с крайнего востока на запад до Каспия, действительно населенная преимущественно казахами. И коли в этом охвате они захотят отделиться — то и с Богом.

И вот за вычетом этих двенадцати — только и останется то, что можно назвать Русь, как называли издавна (слово «русский» веками обнимало малороссов, великороссов и белорусов), или — Россия (название с XVIII века) или, по верному смыслу теперь: Российский Союз.

И все равно — еще останется в нем сто народов и народностей, от вовсе немалых до вовсе малых. И вот тут-то, с этого порога — можно и надо проявить нам всем великую мудрость и доброту, только от этого момента можно и надо приложить все силы разумности и сердечности, чтоб утвердить плодотворную содружность наций, и цельность каждой в ней культуры, и сохранность каждого в ней языка.

СЛОВО К ВЕЛИКОРОССАМ

Еще в начале века наш крупный государственный ум С.Е. Крыжановский предвидел: «Коренная Россия не располагает запасом культурных и нравственных сил для ассимиляции всех окраин. Это истощает русское национальное ядро».

А ведь то сказано было — в богатой, цветущей стране, и прежде всех миллионных истреблений нашего народа, да не слепо подряд, а целенно выбивавших самый русский *отбор*.

А уж сегодня это звучит с тысячекратным смыслом: нет у нас сил на окраины, ни хозяйственных сил, ни духовных. Нет у нас сил на Империю! — и не надо, и свались она с наших плеч: она размозжает нас, и высасывает, и ускоряет нашу гибель.

Я с тревогой вижу, что пробуждающееся русское национальное самосознание во многих доле своей никак не может освободиться от пространно-державного мышления, от имперского дурмана, переняло от коммунистов никогда не существовавший дутый «советский патриотизм» и гордится той «великой советской державой», которая в эпоху чушки Ильича-второго только изглодала последнюю производительность наших десятилетий на бескрайние и никому не нужные (и теперь вхолостую уничтожаемые) вооружения, опозорила нас, представила всей планете как лютого жадного безмерного захватчика — когда наши колени уже дрожат, вот-вот мы свалимся от бессилия. Это вреднейшее искривление нашего сознания: «зато большая страна, с нами везде считаются», — это и есть, уже при нашем умирании, беззаветная поддержка коммунизма. Могла же Япония примириться, откатиться и от международной миссии и от заманчивых политических авантур — и сразу расцвела.

Надо теперь жестко в ы б р а т ь: между Империей, губящей прежде всего нас самих, — и духовным и телесным спасением нашего же народа. Все знают: растет наша смертность, и превышает рождения, — мы так исчезнем с Земли! Держать великую Империю — значит вымертвлять свой собственный народ. Зачем этот разнопестрый сллав? — чтобы русским потерять свое неповторимое лицо? Не к широте Державы мы должны стремиться, а к ясности нашего духа в остатке ее. Отделением двенадцати республик, этой кажущейся жертвой, — Россия, напротив, освободит сама себя для драгоценного *внутреннего* развития, наконец обратит внимание и прилежание на саму себя. Да в нынешнем смешении — какая надежда и на сохранение, развитие русской культуры? все меньшая, все идет — в перемес и в перемол.

К сожалению, этот мираж «единицеделимства» 70 лет несла через свою нищету и беды и наша стойкая, достойная русская эмиграция. Да ведь для «единицеделимца» 1914 года — и Польша «наша» (взбалмошная фантазия Александра I «осчастливить» ее своим попечительством), и никак «отдать» ее нельзя. Но кто возьмется настаивать на этом сегодня? Неужели Россия обеднела от отделения Польши и Финляндии? Да только распрямилась. И так — еще больше распрямимся от давящего груза «среднеазиатского подбрюшья», столь же необдуманного завоевания Александра II, — лучше б эти силы он потратил на недостроенное здание своих реформ, на рождение подлинно народного земства.

Наш философ этого века Ив.А. Ильин писал, что духовная жизнь народа важнее охвата его территории или даже хозяйственного богатства: выздоровление и благоденствие народа несравненно дороже всяких внешних престижных целей.

Да окраины у же реально отпадают. Не ждать же нам, когда наши беженцы беспорядочно хлынут оттуда уже миллионами.

Надо перестать попугайски повторять: «мы гордимся, что мы русские», мы гордимся своей необъятной родиной», «мы гордимся...» Надо понять,

что после всего того, чем мы заслуженно гордились, наш народ отдался духовной катастрофе Семнадцатого года (шире: 1915—1932), и с тех пор мы — до жалкости не прежние, и уже нельзя в наших планах на будущее заноситься: как бы восстановить государственную мощь и внешнее величие прежней России. Наши деды и отцы, «втыкая штык в землю» во время смертной войны, дезертируя, чтобы пограбить соседей у себя дома, — уже тогда *сделали выбор* за нас — пока на одно столетие, а то, смотри, и на два. Не гордиться нам и советско-германской войной, на которой мы уложили за 30 миллионов, вдесятеро гуще, чем враг, и только утвердили над собой деспотию. Не «гордиться» нам, не протягивать лапы к чужим жизням — а осознать свой народ в провале измождающей болезни, и молиться, чтобы послал нам Бог выздороветь, и разум действий для того.

А если верно, что Россия эти десятилетия отдавала свои жизненные соки республикам, — так и хозяйственных потерь мы от этого не понесем, только экономия физических сил...

СЛОВО К МАЛЫМ НАРОДАМ И НАРОДНОСТЯМ

И после всех отделений наше государство все равно, неизбежно, останется многонародным, хотя мы не гонимся за тем.

Для некоторых, даже и крупных, наций, как татары, башкиры, удмурты, коми, чуваша, мордва, марийцы, якуты, — почти что и выбора нет: непрактично существовать государству, вкруговую охваченному другим. У иных национальных областей — будет внешняя граница, и если они захотят отделяться — запрета не может быть и здесь. (Да еще и не во всех автономных республиках коренная народность составляет большинство.) Но при сохранении всей их национальной самобытности в культуре, религии, экономике — есть им смысл и остаться в Союзе.

Как показало в XX веке создание многих малых государственных образований — это непосильно обременяет их избытком учреждений, представительства, армией, отсекает от пространных территорий разворота торговли и общественной деятельности. Так и горские кавказские народы, пред революцией столь отличавшиеся в верности российскому трону, вероятно еще поразмыслят, есть ли расчет им отделяться. Не крупный Российский Союз нуждается в примыкании малых окраинных народов, но они нуждаются в том больше. И — исполать им, если хотят с нами.

В советской показной и лживой государственной системе присутствуют, однако, и верные, если честно их исполнять, элементы. Таков — Совет Национальностей, палата, где должен быть услышан, не потеряв голос и самой наималейшей народности. И вместе с тем справедлива нынешняя иерархия: «союзных республик» — автономных республик — автономных областей — и национальных округов. Численный вес народа не должен быть в пренебрежении, отказываться от этой пропорциональности — путь к хаосу; так может прозябать ООН, но не жизнеспособное государство.

Крымским татарам, разумеется, надо открыть полный возврат в Крым. Но при плотности населения XXI века Крым вместителен для 8—10 миллионов населения — и стотысячный татарский народ не может себе требовать владения им.

И наконец — наималейшие народности: ненцы, пермяки, эвенки, манси, хакасцы, чукчи, коряки... и не перечислить всю дробность. Все они благополучно жили в царской «тюрьме народов», а к вымиранию поволокли их мы, коммунистический Советский Союз. Сколько зла причинила им окаянщина нашей администрации и наша хищная и безмозглая индустрия, неся гибель и отраву их краям, выбивая из-под этих народностей последнюю жизненную основу, особенно тех, чей объем так угрожающе мал, что не дает им бороться за выживание. Надо успеть — подкрепить, оживить и спасти их! Еще не все поздно.

Каждый, и самый малый, народ — есть неповторимая грань Божьего замысла. Перелагая христианский завет, Владимир Соловьев написал: «Люби все другие народы, как свой собственный».

XX век содрогается, разворачивается от политики, освободившей себя от всякой нравственности. Что требуется от любого порядочного человека, от того освобождены государства и государственные мужи. Пришел крайний час искать более высокие формы государственности, основанные не только на эгоизме, но и на сочувствии...

ЗЕМЛЯ

Для чего-то же дано земле — чудесное, благословенное свойство плодородия. И — потеряны те скопления людей, кто не способен взять от нее это свойство.

Земля для человека содержит в себе не только хозяйственное значение, но и нравственное. Об этом убедительно писали у нас Глеб Успенский, Достоевский, да не только они.

Ослабление тяги к земле — большая опасность для народного характера. А ныне крестьянское чувство так забито и вытравлено в нашем народе, что, может быть, его уже и не воскресить, опоздано-перепоздано.

Как вводится сегодняшняя аренда — больше обман и издевательство, ни толку ни ряду, только хуже погубят охоту у людей, потянувшихся к земле. Арендаторы остаются в гниющей зависимости от колхозно-совхозных властей, и те могут вволю незаконствовать. Под аренду выделяются часто худшие, заброшенные земли, и подороже берут за них, и инвентарь по завышенной цене, а продукцию вынуждают сдавать подешевле; то не дают обещанных кормов, то отбирают взятых на откорм животных, пропали и труд, и деньги; и «сельхозтехника» может внезапно нарушить договор. Да участок земли — это еще не свобода крестьянина, нужен же и свободный рынок, и доступный транспорт, и кредит, и ремонт техники, и строительный материал.

За все реформы мы беремся как похуже — так и тут. Только губят дело и отбивают у людей последнюю веру в обещания власти.

Вообще по сравнению с колхозами — личная аренда (и не от колхозов, а от местного самоуправления) несомненный шаг к улучшению нашего сельского хозяйства. В норме, установленной для данной местности (в соответствии с кадастром), — аренда пожизненная и с неограниченной передачей по наследству; с отобранием участка лишь в случае небрежного землеустройства, но не от болезни семьи арендатора; с правом добровольного отказа от участка — и в этом случае оплатой арендатору того, что он вложил в землю

и возвел на ней. (И для всего этого совсем не нужен специальный административный аппарат над арендаторами: подобные случаи не будут многочисленны, и с ними управится местное земство.)

Однако при нынешней нашей отвычке от земли (и оправданном недоверии к властям, уже столько раз обманывавшим) — арендой, может быть, уже людей и не привлечь. К тому ж земельная аренда и не выдерживает экономической конкуренции с частной собственностью на землю, при которой и гарантировано длительное улучшение земли, а не истощение, и только при ней мы можем рассчитывать, что наше сельское хозяйство не будет уступать западному. И предвидя и требуя самостоятельности во *всех* областях жизни — как же не допустить ее с землей? Отказаться деревне в частной собственности — значит закрыть ее уже навсегда.

Но введение ее должно идти с осторожностью. Уже при Столыпине были строгие ограничения, чтобы земля попадала именно в руки крестьян-земледельцев, а не крупных спекулянтов или на подставные имена, через «акционерные общества». А сегодня искоренено наше крестьянское сословие, вымерло; и больше развязанной ловкости у анонимных спекулянтов из теневой экономики, уже накопивших первичные капиталы; и нынешняя подкупная администрация не способна на четкий контроль, — сегодня, под маркой же «акционерных обществ», «организаций», «кооперативов», могли бы скупать едва ли не латифундии и затем сажать арендаторов уже от себя. (Не говоря уже о покупке земли иностранцами.) Таки е покупки во всяком случае не должны быть допущены. Если земля окажется расхватаана крупными владельцами — это сильно стеснит жизнь остальных. (Да и не можем мы такое допустить в предвидении близкого перенаселения всей планеты, тогда и нашей страны.)

Покупка земли должна производиться со льготами многолетней рассрочки, и в налогах тоже. Ограничение земельного участка предельными (для данной местности) размерами — само по себе никак не стесняет трудового смысла и трудовой свободы. Напротив: усилия каждого хозяина будут направлены не на широту владения, а на улучшение обработки, интенсивность методов. Что наши люди могут при этом — и в самых изнурительно-враждебных стеснениях от власти — творить чудеса, уже показано на крохотных приусадебных клочках, кормивших страну при дугой колхозной системе.

Ограничение размеров оставляет земельные резервы для раздачи малых участков земли — и рабочим, желающим иметь свой огородный урожай, и горожанам, ищущим отдушину от закупоренной жизни. И эта раздача — должна быть бесплатной (только бы обрабатывали!); э т о т же размер входил бы бесплатной частью и земледельцам, покупающим землю.

И для всех них — земля должна найтись...

ЧТО ЕСТЬ ДЕМОКРАТИЯ И ЧТО НЕ ЕСТЬ

Алексис Токвиль считал понятия демократии и свободы — противоположными. Он был пламенный сторонник свободы, но отнюдь не демократии. Дж.С. Мильер видел в неограниченной демократии опасность «тирании большинства», а для личности нет разницы, подчинилась ли она одиночному тирану или множественному.

Г. Федотов писал, что демократию искажил атеистический материализм XIX века, обезглавивший человечество. И австрийский государственный деятель нашего века Иозеф Шумпетер называл демократию — суррогатом веры для интеллектуала, лишённого религии. И предупреждал, что нельзя рассматривать демократию вне страны и времени применения.

Русский философ С.А. Левицкий предлагал различать:

дух демократии: 1) свобода личности; 2) правовое государство;

и вторичные, необязательные признаки ее: 1) парламентский строй; 2) всеобщее избирательное право. Эти два последних принципа совсем не очевидны.

Уважение к человеческой личности — более широкий принцип, чем демократия, и вот *она* должно быть выдержано непременно. Но уважать человеческую личность не обязательно в форме только парламентаризма.

Однако и права личности не должны быть внесены так высоко, чтобы заслонить права общества. Папа Иоанн-Павел II высказал (1981, речь на Филиппинах), что в случае конфликта национальной безопасности и прав человека приоритет должен быть отдан национальной безопасности, то есть целостности более общей структуры, без которой развалится и жизнь личностей.

А президент Рональд Рейган (1988, речь в Московском университете) выразил так: демократия — не столько способ правления, сколько способ ограничить правительство, чтоб оно *не мешало* развитию в человеке *главных ценностей*, которые дают семья и вера.

У нас сегодня слово демократия — самое модное. Как его не склоняют, как им не звенят, гремят (и спекулируют).

Но не опутимо, чтобы мы хорошо задумались над точным смыслом его.

После горького опыта Семнадцатого года, когда мы с размаху хлюпнулись в то, что считали демократией, — наш видный кадетский лидер В.А. Маклаков признал, и всем нам напомнил: «Для демократии нужна известная политическая дисциплина народа».

А у нас ее и в Семнадцатом не было — и нынче как бы того не меньше...

ДАВАЙТЕ ИСКАТЬ

В этой сжатой работе я не имел возможности говорить об армии, милиции, судебной системе, большинстве вопросов законодательства, экономики и о профсоюзах. Моя задача была лишь — предложить некоторые отдельные соображения, не претендующие ни на какую окончательность, а только предпослать почву для обсуждений.

Разумное и справедливое построение государственной жизни — задача высокой трудности, и может быть достигнуто только очень постепенно, рядом последовательных приближений и нащупываний. Эта задача не угасла и перед сегодняшними благополучными западными странами, надо и на них смотреть глазами не восторженными, а ясно открытыми, — но настолько ж она большей и острей у нас, когда мы начинаем с катастрофического провала страны и разученности людей.

Непосильно трудно составлять какую-либо стройную разработку вперед: она скорее всего будет содержать больше ошибок, чем достоинств, и с трудом поспевать за реальным ходом вещей. Но и: нельзя вовсе не пытаться.

В основу предлагаемой работы положены мысли многих русских деятелей разной поры — и, я надеюсь, их соединение может послужить плодотворной порослью.

□ 9. Прочитайте предлагаемые далее газетные статьи о криминальном мире.

А. Чем отличаются язык и стиль авторов этих статей и приведенного выше очерка

А. Солженицына?

Б. Чем отличается логика поведения и психология преступников и их жертв?

В. К каким уловкам прибегают бандиты для обмана своих жертв с расчетом на особенности их психологии?

Н. Куфеев

ВЫХОДЯТ НА РАБОТУ «ЩИПАЧИ», ИЛИ КАК УБЕРЕЧЬСЯ ОТ ВОРА-КАРМАННИКА

Наверное, каждый из нас, сам того не осознавая: мол, где это я выронил кошелек, хоть однажды становился жертвой карманников-«щипачей» — они же «верхушечники», «кдюквенники», «муравьи»... Этот вид воровства распространен во всем мире.

Американский писатель Уэйн Б. Егер даже книгу выпустил «Техника профессионального карманника», которая стала настоящим бестселлером в США. Еще бы, ведь в Нью-Йорке ежегодно от «щипачей» страдает полмиллиона человек. Автор утверждает, что «карманное воровство не только простое и выгодное, но также и достаточно безопасное занятие». В России этот вид кражи относится к разряду труднораскрываемых преступлений...

Тем не менее милиция продолжает бороться с любителями порыться в чужих карманах, сумках, кошельках. Уголовный кодекс РФ не либеральничает с преступниками. В нем есть сто пятьдесят восьмая статья, предусматривающая максимальное наказание до трех лет лишения свободы, а если преступление совершено ранее судимым или организованной группой — до десяти лет.

Оперативники разделяют карманников, из среды которых, кстати, выходят «воры в законе», на несколько категорий, в основном по месту и методу «деятельности». Самая распространенная — «транспортники». Преступление совершается как в одиночку, так и группой. Один, к примеру, вытаскивает у «лоха» кошелек или деньги и незаметно «переначивает» (передает) сообщнику — «оттырщику». Если обчищенный гражданин вовремя спохватился и поднял шум, то у стоящего рядом с ним улыбающегося вора никакого вещдока не обнаружите — кошелек давно «уплыл».

Главное правило, чтобы не стать жертвой, будьте всегда бдительными, помните поговорку: «Нельзя украсть деньги, пока человек о них думает». Вору очень важно отвлечь внимание хотя бы на пару секунд. Способов много. Так, женщины-«щипачи», как правило, сбивают с толку мужчин, пользуясь своей сексуальностью. Карманница может потеряться пышной грудью, и смлевший клиент уже готов. В Калуге, например, за одну остановку в троллейбусе такая «дама» умудрилась «тырить» до четырех кошельков. На вокзалах и в других общественных местах можно встретить сразу несколько разновид-

ностей воров. Особенно они липнут к приезжающим. Например, «глухонемые» орудуют там, где минимальное количество людских глаз. Допустим, подходит к вам человек, размахивая руками, что-то хочет спросить. Вы, естественно, ничего не понимаете. В ходе «беседы», как бы привлекая внимание, «несчастный» несколько раз похлопывает вас по плечу. Потом, раздосадованный вашей бестолковостью, достает листок бумаги и пишет на нем вопрос. Для удобства прижимается к вам, а то и пишет на вашей груди. Прочитав ответ, удаляется, благодарно кивнул головой. Вы удовлетворены, какникак помогли больному. И не сразу обнаруживаете, что ваши карманы обчистил «глухонемой».

Откуда берутся такие ловкачи, которых раньше, видимо за умение проникнуть в любую щель, называли «проволака тонкая». В преступной среде были и, наверное, есть сейчас так называемые курсы воровского искусства, где «щипачи»-профи с богатым уголовным прошлым обучают поросль из беспризорных детей. Кое-где практику проходят на упакованных по полной форме манекенах, снабженных системой ловушек и колокольчиков. В поездах мы можем стать жертвой других воров. Методика их «работы» проста. В вагоне несколько парней и девчат «провожают» отъезжающего друга или подругу. Сцена происходит за несколько минут до отправления поезда. Находясь в купе, они шумно и трогательно прощаются, обнимаются, выпивают «на посошок». Пассажиры и не подозревают, что в этот момент происходит «облегчение» карманов их одежды, оставленной на вешалке в купе. Попадают и чересчур благородные пассажиры, которые даже выходят из купе, дабы не мешать «честной компании». Подобным способом «друзья» успевают «попрощаться» в нескольких поездах на одном вокзале. «Отъезжающие» подельники выскакивают из вагона за секунду до отправления поезда. Как правило, будущую жертву присматривают у билетных касс, где люди невольно демонстрируют толщину своих кошельков.

Среди карманников есть «аналитики», которые осведомлены, когда и на каком предприятии или в учреждении выдают зарплату. «Рюмочники» посещают банкеты, презентации, другие массовые застолья или просто обирают отяжелевших клиентов у ресторана и кафе. Иногда сами прикидываются в стельку пьяными и пытаются прислониться к прохожим...

Чтобы не стать жертвой «щипача», надо воспользоваться советами сыщиков. Самый простой — перед выходом из дома распределите деньги по карманам: крупные — во внутренний, мелочь — поближе, для удобства при расплате за мелкую покупку. Не укладывайте всю наличность в один кошелек или портмоне: этим вы облегчите «работу» вору.

А. Константинов

«НЕПОНЯТКИ» БАНДИТСКИХ «ПОНЯТИЙ»

С нынешней обстановкой, когда деятельность большинства коммерсантов находится под «патронажем» той или иной бандитской группировки, питерские бизнесмены, в общем-то, могли бы даже смириться и приспособиться к подобной ситуации (перекладывая издержки на плечи потребите-

лей), но лишь при условии ее статичности. Однако это невозможно, так как преступность все время порождает новую преступность, а деньги делают новые деньги...

Поэтому какими бы мирными ни выглядели отношения бандитов и их «подшефных» — между ними обязательно будут возникать (рано или поздно) сильнейшие противоречия...

Подтвердить неизбежность этого может знакомство (пусть даже весьма кратковременное) с бандитскими «понятиями» — своеобразным сводом законов или, если хотите, кодексом поведения, — которые приняты в Петербурге. Вообще «понятие» — это число уголовный воровской термин, содержание которого в свое время было раскрыто еще Шаламовым в «Колымских рассказах». Новые бандиты наполнили этот термин несколько обновленным содержанием.

Например, есть такое «понятие»: при возникшем между двумя группировками конфликте из-за какого-нибудь бизнесмена бандит обязан верить бандиту, что бы ни утверждал бизнесмен. (Или по крайней мере делать вид, что верит.)

Фирма должна платить тем бандитам, которые нашли ее первыми. Если доившие фирму бандиты сели в тюрьму, не «по понятиям» другим занять освободившееся место. Зато «кинуть» — то есть обмануть, обокрасть бизнесмена, своего или чужого, абсолютно «по понятиям». «Понятия» запрещают обращение в милицию в любых самых пиковых ситуациях. Бандит не может «предъявить» («предъявление» или «предъява» — это формальное обвинение, которое либо должно быть снято, либо доказано, в последнем случае «предъява» может быть поводом для компенсации в случае мирного разрешения проблемы, либо поводом для объявления войны) бандиту «криминал» (то есть обычную уголовную практику — кражу, мошенничество и т.д.), пусть даже и совершенный в отношении бандита же.

«Предъявляться» может только «беспредел». Скажем, если чужие бандиты украли машину у какого-нибудь бизнесмена, то бандиты, курирующие его фирму, не могут требовать у чужих вернуть ее назад.

Но если по поводу этой машины все-таки была назначена встреча представителей двух банд, на которой одни бандиты вдруг ни с того ни с сего перестреляли других, то это уже бесспорный «беспредел», который «предъявляется». «Предъявы» делаются обязательно гласно. Зачастую они формулируются на сходнях, или «столах», — больших встречах между руководителями группировок.

На самом же деле переоценивать значение «понятий» не стоит, хотя знать их тем, кто занимается бизнесом, не мешает. «Понятия» — это вовсе не жесткие законы. Да и вообще в России существует давняя практика — вырывать законы лишь для того, чтобы их нарушать.

Современный бандитизм — это и образ жизни, и профессия. В каждой профессии есть свой профессиональный жаргон, своя терминология. Очень важно четко понимать, что обозначают хотя бы основные термины, чтобы не «попасть в непонятки», как говорят сами бандиты.

Бандитские структуры, естественно, заинтересованы в постоянном увеличении доходов. Для этого есть, как в сельском хозяйстве, интенсивный и

эксстенсивный способы. Интенсивный способ — это, грубо говоря, повышение надоя с одной и той же фирмы. Экстенсивный — увеличение площадей, или увеличение числа патронируемых фирм.

Для того чтобы заполнить новую фирму, есть несколько способов, одним из которых является так называемая пробивка. Упрощенно «пробивка» выглядит так: экипаж бандитской машины заходит в недавно открывшееся кафе или магазин и вежливо интересуется у хозяина, кому он платит, кто его охраняет. Если хозяин неосторожно отвечает: «Никому, никто», это значит, что платить он будет тем ребятам, которые его об этом спросили. Если хозяин говорит, что платит таким-то и таким-то, посетители могут поверить на слово, а могут попросить назначить «стрелку» (то есть встречу) с коллегами, чтобы убедиться, что хозяин не врет.

«Пробивка» — рабочий момент бандитской профессии, как правило, она проходит мирно. «Пробитую» точку (кафе, фирму, магазин) заносят в реестр личного учета банды — либо как свою, либо как чужую (информация о «коллегах» лишней не бывает). «Пробивки» могут быть с «наездами» и без.

«Наезд» — способ психологического, а иногда и физического давления на бизнесмена — в основном для стимуляции его искренности и деморализации.

«Пробивка» с «наездом» — это все то же самое, но с более глубокими эмоциями: «Ну, ты, падла, крыса, мышь! Кому платишь, гнида! Слышь, ты нам по жизни должен! Ты понял, нет?!» и т.д. и т.п.

Как уже говорилось выше, «пробивки» обычно заканчиваются «стрелками», которые не принято «динамить». Во-первых, это просто невежливо, во-вторых, это дает козыри «продинамленной» стороне.

Бывают «стрелки» конфликтные, когда одна из сторон может считать, что ее интересы ущемлены. Такая «стрелка» может закончиться разборкой, то есть силовым конфликтом. Поскольку всегда есть шанс нарваться на «отморозенных» (на «беспредельных», жестких, неумных и жадных «коллег»), «стрелки» обычно назначаются в очень людных местах, где пользоваться оружием затруднительно (рынки, кафе, магазины), либо наоборот, в местах глухих и уединенных, куда каждая сторона без лишней нервозности может привезти оружие.

Каждому бизнесмену нужно очень хорошо представлять, что такое так называемые «разводки».

«Разводка» — это по сути дела обман, мошенничество, которое вынуждает «разводимого» поступить так, как надо «разводящим». Цель одна — деньги. Пример: по предварительному сговору с, предположим, «тамбовскими», на какую-нибудь «их» фирму нападают «чечены». «Дэй дэнэг, зарэжим, никаких «тамбовских-мамбовских» нэ боимся!» Бизнесмен бросается к «своим» и, ломая руки, просит защитить. «Тамбовцы» успокаивают, говорят, что это их прямая обязанность, что все решат — волноваться не стоит. Однако после грамотно отрежиссированной «стрелки с «чеченами» (на «стрелку» могут взять и бизнесмена — чтобы он видел, что все честно) «тамбовцы» озабоченно говорят бизнесмену: «Да... Попал, друг. Это — не люди. Это — полные «отморозки». Выход один — «гасить». Но за убийство — отдельная такса, мы тебя обещали охранять, но не обещали убивать. Да и охранять обещали от нор-

мальных бандитов, а не от монстров...» Насмерть перепуганный бизнесмен согласен на любые расходы — лишь бы избавили его от «чеченов». Следует живописная разборка — со стрельбой и кровавыми трупам. Все это даже могут показать бизнесмену. Потом, когда он увозится с места разборки, «трупы», естественно, оживают и делят с победителями премию...

Многие бизнесмены, особенно из начинающих, ошибочно полагают, что «крыша» — это всего-навсего, как сказал хозяин одного кафе: «...когда у меня есть бандиты, которым я плачу, чтобы другие бандиты меня не трогали». В этой фразе сразу три ошибки: во-первых, бандиты не у бизнесмена, а бизнесмен у бандитов. Во-вторых, не он им платит, а они с него «снимают», и, в-третьих, то, о чем говорил этот хозяин кафе, — не «крыша», а простейшая, примитивнейшая форма протектората, своего рода предоставление неофициальных полицейских услуг.

Стоимость такого протектората в среднем 20–30 процентов наличными от прибыли в месяц. Особо жадные бандиты поднимают цену до 40 процентов. Следует помнить, что в случае «наездов» и «стрелок» с другими группами бандиты защищают не фирму и ее хозяина, на которого им, как правило, наплевать, а свои 20–30 процентов.

«Настоящая крыша» — это предоставление фирме полного протектората, когда бандиты контролируют поставки, договоры, соблюдение обязательств контрагентами; пробивают кредиты для фирмы, иногда предоставляют их сами; находят заказчиков и т.д. и т.п. Подобные «крыши» стоят дороже — до 50–70 процентов ежемесячной прибыли.

Зачастую «полная крыша» не уменьшает, а увеличивает степень риска бизнесмена. Во-первых, бандиты могут втянуть фирму в разные уголовно наказуемые комбинации. Во-вторых, существует мнение, что волна убийств банкиров и предпринимателей, прокатившаяся по России, — это следствие не чего иного, как войны «крыш».

В-третьих, в отношении бизнесмена, получившего «полную крышу», бандиты могут начать операцию под условным названием «выращивание кабанчика».

Эти уникальные действия, готовящиеся годами, родились в России. Суть их такова: преступные группировки долго и плодотворно сотрудничают с какой-либо фирмой, постепенно хозяин приручается, начинает полностью доверять бандитам и видит в них уже не то друзей, не то членов собственной семьи. Тем временем бандиты обеспечивают аккумуляцию огромных средств на счету фирмы для проплаты какого-нибудь фантастического контракта по поставкам чего-нибудь из-за рубежа. Аккумулированные средства может контролировать только хозяин фирмы — «кабанчик». Затем «кабанчика» уговаривают сконвертировать рубли и либо превратить их в наличную валюту, либо в валюту безналичную, хранящуюся на цифровом счету в каком-нибудь швейцарском банке. Снять вклад может любой, у кого есть код. «Кабанчик» созрел, его пора забивать. Все претензии разные другие фирмы, давшие свои деньги на совместный контракт, могут предъявлять труп. Он их уже не услышит.

В принципе любое обращение за нестандартными услугами к бандитам — это билет в один конец. Совместный «криминал» спланирует лишь равных.

«Легальный» же человек, обратившийся с криминальной просьбой к бандитам, попадает в полную от них зависимость.

На убийства, особенно на заказные, питерские бандиты идут крайне неохотно. Как правило, наемные убийцы — это особый клан, на который бандиты могут лишь вывести заказчика за комиссионные. Стоимость услуг профессионалов — от 4–5 тысяч долларов.

В общем-то, услуги бывают действительно самые разные. Иногда к бандитам обращаются с просьбой навести порядок среди дворовой шпаны, или утихомирить буйных соседей-алкоголиков, или даже просто заставить дворников подметать двор. Одна известная петербургская банда помогала избавить детей богатых родителей от пагубной привычки к алкоголю и наркотикам. «Детишек» вывозили на отдаленный хуторок в Ленинградской области, били каждый день и приучали к нелегкому крестьянскому труду. Еще более нестандартная услуга была оказана в конце 1993 года некоему крупному спекулянту. По его просьбе бандиты «похитили» его жену и ребенка на неделю, которую безутешный муж и отец провел в объятиях своей секретарши.

В любом случае просить бандитов сегодня сделать что-то не совсем законно — это все равно что идти на охоту с волком, который может броситься на дичь, а может — на охотника.

- 10. Прочитайте радиобращение первого Президента РФ.
А. К какой форме речи (устной или письменной) оно относится? Аргументируйте свою точку зрения.
Б. Чем отличается стиль радиобращения от стиля приведенных выше газетных статей и очерка?
- 11. Отметьте фразы, в которых наблюдения и оценки смешаны и в которых они отделены друг от друга.
- 12. Какой стиль общения (поддерживающий или неподдерживающий) демонстрирует выступающий. Назовите речевые приемы, позволяющие определить его стиль.
- 13. Прослушайте радиобращение. Затем несколько членов группы пересказывают его. В заключение обсуждаются причины, которые способствовали тому, что присутствующие по-разному восприняли содержание услышанного.
- 14. Что придает радиобращению характер социально-ориентированной речи (речи в массовой коммуникации)?
- 15. Какие особенности устной речи отражены в тексте?
- 16. Отметьте типичные признаки монолога.
- 17. Назовите в тексте контактоустанавливающие средства.
- 18. Проанализируйте радиобращение, используя примерный план: 1) композиция; 2) контактоустанавливающие средства; 3) иллюстративный материал; 4) образительно-выразительные средства; 5) логика изложения материала.
- 19. Найдите в тексте тезисы и аргументы. Оцените корректность последних.
- 20. Оцените убедительность приведенных рассуждений.

Радиобращение первого Президента РФ Б.Н. Ельцина

СИЛА ЗАКОНА ДЕЛАЕТ ОБЩЕСТВО СТАБИЛЬНЫМ

Дорогие россияне!

Сегодня мое радиобращение — последнее в уходящем году. А значит, в некотором роде итоговое.

Все это время сама жизнь подталкивала к тому, чтобы говорить о конкретных проблемах. О подготовке к зиме и положении в сельском хозяйстве. О военной и пенсионной реформах. Об учебе управленцев и образовании. О здоровье детей. О зарплате бюджетникам. Словом, постоянно обращался к тем вопросам, которые касались наших каждодневных проблем.

Почти все эти темы были связаны с состоянием экономики.

Сегодня для большинства очевидно: заметных успехов мало. Повседневная жизнь многих наших сограждан по-прежнему трудная. Люди справедливо жалуются на медленный ход преобразований. Все это еще станет предметом отдельного разговора. Мы обязательно исправим ошибки и сделаем все необходимые выводы.

А сейчас я бы хотел сказать о другом. О чем в текучке наших дел никак не удавалось завести разговор. О духовных ценностях и гражданской ответственности. О том, каково нам жить в этом новом, очень материальном мире. Какое поколение формируется на наших глазах.

В уходящем году главные усилия были брошены туда, где это нужнее всего, — на реформу экономики. Считали — будет у людей благополучная, обеспеченная жизнь — все остальное приложится. Автоматически. По принципу — бытие определяет сознание. Видимо, мы еще находимся в плену экономического материализма. Где основа всего — материальное производство. По-марксистски — базис. Эти термины мы уже отучились произносить. Но так и не отучились мыслить по этим шаблонам и правилам.

Разве что партийные лозунги заменили на макроэкономические. Вместо призыва «Даешь Днепрогэс и Магнитку!» сначала кричали: «Приватизацию любой ценой!» Чуть позже — «Загоним доллар в валютный коридор!» Остальное, мол, — потерпит, подождет.

Наверное, в каждом из нас еще прочно сидит привычка к идеологическим догмам. Так и тянет — из рынка сделать нового идола. При этом мы почти перестали интересоваться тем, что происходит в общественном сознании, в душах и судьбах людей. Из одной крайности — бросились в другую. Забыли о тех вещах, что влияют на экономику, пожалуй, сильнее всяких инвестиций.

К счастью, забыли все же не до конца.

Я призвал россиян сделать нынешний год годом согласия и примирения. И сам неуклонно этому следую. Даже когда приходится себя переламывать. Договариваться с когда-то «непримиримой» оппозицией.

Поначалу отношение к моей инициативе было скептическое. Немало нашлось и тех, кто воспринимал это как очередной лозунг. Но сейчас призывы бороться, крушить, свергать заметно поутихли. Не находят массовой поддержки.

Противостояние заменил диалог. Спокойный разговор о деталях и тактике проведения реформ. Теперь уже отношения выясняют не на улице, а за столом переговоров. Спорят не политические фанатики, а те, кто умеет работать. Это, согласитесь, уже достижение.

Однако, выпустив на свободу рынок, мы многое не учли. Задав ему правовые рамки, забыли о законах нравственных. О такой простой «вещи», как этика предпринимательства.

У нас еще немало осознают прямую связь между коммерческим успехом и социальной ответственностью. Что такой успех ко многому обязывает. Не много тех, кто, делая деньги, заботится о социальных проблемах своих сотрудников, создает новые рабочие места, занимается благотворительностью.

Оттого и образ нашего предпринимателя не очень-то привлекает людей. Не вызывает особого доверия. А те, кто пока не нашел себя в новой жизни, его просто отвергают. Если предприниматель не станет истинным «героем нашего времени» — нам процветающей державы не создать.

Но и сами предприниматели должны осознать, что они сегодня — уже целый «новый класс». Опора и движущая сила общества. И смысл их деятельности заключается не только в личном успехе. Смысл — в общем благе. Иначе анекдоты про «новых русских» еще долго будут гулять по России.

В развитых странах социальная ответственность обеспеченных людей давно считается аксиомой. Поэтому там ценят меценатство, милосердие и заботу о неимущих. Наши же удачливые бизнесмены все еще продолжают купаться в личном успехе, дразня большинство своих сограждан.

Долгие десятилетия мы привыкли ходить толпой, строем. Но сегодня, расставшись с идеей коллективизма, мы почти перестали чувствовать локоть друг друга. И теперь нам надо практически заново учиться быть вместе. Жить общими заботами. А это — как заново учиться ходить. Иначе нам просто не дойти.

В наших поисках согласия жизненно важно и другое — уважать закон. Конечно, это приходит не сразу. После старой привычки к произволу властей это трудно принять. Тем более что к самим законам вопросов еще очень много.

Нужны согласованные действия парламента и правительства. Хорошая работа судов, милиции, прокуратуры. Иначе люди никогда не увидят, что только сила закона делает общество стабильным, а жизнь — безопасной.

Отсюда — уклонение от налогов, финансовые махинации, теневая экономика. Конечно, это есть во всех странах мира. Но там это — исключение из правил. У нас, пожалуй, — наоборот.

В жесткой борьбе за «хлеб насущный» мы стали более равнодушными друг к другу. Почти привыкли к чужим бедам и несчастьям. Они уже перестают сильно заботить и трогать.

Хуже того — мы перестаем воспринимать старшее поколение как носителей бесценного опыта. Как необходимое звено продолжения традиций. Как связь времен.

Мы заметили — все время говорю «мы». И не только потому, что несу ответственность за все, что происходит в стране. С высоты прожитых лет я

могу оценить то, о чем еще мало задумывается наше новое поколение. То ли в силу возраста, то ли в силу утраты многих семейных традиций, которыми веками цементировали наше общество.

Мне в жизни повезло: моя семья большая и дружная. Она всегда мне помогала. И по сей день поддерживает в самые трудные минуты. Поэтому еще раз могу повторить: мы должны больше внимания уделять семейным ценностям. Бережечь их, защищать. Дать молодым веру в будущее. Помочь им найти себя.

Дорогие друзья!

Все мы — граждане России. Именно это объединяет всех нас. Благо России — наше благо. Пусть мои слова покажутся кому-то излишне высокими. Может быть, их не надо произносить часто. Но помните — надо всегда. Они должны быть в наших сердцах. Делать благородными наши помыслы и намерения. Вселять в нас гордость за Отечество.

Благодарю за внимание.

Декабрь. 1997 г.

Художественный стиль

■ Задания

- 1. Прочитайте рассказ В. Аксенова «Сен-Санс» и объясните, почему он принадлежит к художественному стилю.
- 2. Укажите жаргонизмы. Определите, в какой социальной группе они появились?
- 3. Приведите примеры свободных и несвободных словосочетаний, употребленных писателем.
- 4. Найдите примеры имитации речи. Чья речь имитируется автором?
- 5. Какие слова или их значения в рассказе являются новыми?
- 6. Найдите средства художественной изобразительности и определите их тип (синонимы, метафоры и т.д.).
- 7. Прибегает ли автор к игре слов? Если да, то приведите пример.
- 8. Найдите реплики, в которых наблюдения и оценки смешаны, и те, в которых наблюдения отделены от оценок.
- 9. Что придает некоторым диалогам характер межличностных отношений? Приведите примеры таких диалогов.
- 10. Какой стиль общения (поддерживающий или неподдерживающий) демонстрирует главный герой рассказа? Укажите речевые приемы, позволяющие определить его стиль.
- 11. Один из студентов выразительно читает сведения из биографии главного действующего лица рассказа (с. 194—195). Остальные студенты по очереди пересказывают их, невольно варьируя. Кто-то точно передает эти сведения, кто-то — наиболее значимые моменты, кто-то драматизирует их, прибегая к жестам и мимике и т.д. Тот, кто читал отрывки из рассказа, каждый раз дает оценку пересказу со стороны его соответствия авторскому замыслу. Затем группа обсуждает причины расхождений между тем, что читающий старался донести до слушателей и что присутствующие услышали.

- 12. Найдите в тексте диалоги, в которых их участники прибегают к вербально-символическим средствам для демонстрации своего статуса.
- 13. Укажите элементы устной разговорной речи.
- 14. Определите, к какому типу относятся диалоги. Обратите внимание на неполные предложения. Объясните, как в них действует принцип экономии речевых средств.
- 15. Укажите примеры монологов, а также их типичные признаки.
- 16. Приведите примеры повествования и описания.
- 17. Найдите элементы разговорной речи.
- 18. Объясните употребление в рассказе кавычек.

Василий Аксенов*

СЕН-САНС

Махровой весной 1992 года капиталистического перелома художник Орлович заскочил к себе в Китай-город переодеться перед премьерой в театре «Ланком», то есть сменить свой полупиджак с потными полукружиями, растущими из подмышек, на другой вариант — с полукружиями, что уже успели подсохнуть, оставив лишь соляные контуры.

Под окном, на крышах каменных трущоб, разросся немалый сад, в котором промышляли наглые коты полужаселенного квартала и беззаветно, будто не чуя постоянной опасности, упражнялась на все голоса суперсага «Занге-зи» кошачья дичь, полусоловьи — полупересмешники. Автор тут спотыкается обо все эти рассыпанные половинки, но потом, сообразив, что на дворе как раз дрожит марево странной эпохи полусоциализма — полукапитализма, следует дальше в своем полудокументальном повествовании.

В мастерской Орловича поджидал старый друг, богач Абулфазл Фазал, известный всей Москве под уменьшительным именем Фаза. «Почему ты решил, что я приду?» — удивился Орлович. Только человек с сильно выра-

* Василий Павлович Аксенов, приезжая нынче в Россию из дистрикта Вашингтон, где уже много лет плодотворно работает и живет, с удивлением замечает, что его, оказывается, на родине еще помнят. Узнают на улице. Приглашают на всевозможные встречи. Писательское сердце Аксенова радуется, а профессорское — слегка недоумевает: ведь в Америке он просто преподаватель российского авангарда, который четыре раза в неделю аккуратно готовится к лекциям и семинарам.

Так что собственно творчество у писателя занимает три дня в неделю. Причем сам он меньше всего хочет, чтобы его нынешние произведения относили к сегодняшнему тотальному постмодернизму. Он считает, что общество должно пережить, как заразу, абсолютный нигилизм и чернуху, а также убежден, что российское искусство переживает сейчас период не «вдохновения» а «выдохновения» — выдоха, освобождения легких от «гнусного совкового силикоза». Жаль, говорит Аксенов, что на этой злой энергии осмеяния прошлого так и не возникло ничего значительного...

Рассказ «Сен-Санс», написанный Василием Аксеновым в июне 1993 года, задумывался автором как своего рода киносценарий (или заявка на него). Быть может, мы еще и увидим фильм по этому искрометному «столичному» сюжету, пропитанному аксеновским юмором и трогательной приверженностью московской богеме.

женным восточным мистическим чувством мог просто так сидеть под чучелом совы и ждать, что хозяин мастерской вот-вот явится. Абулфазл Фазал маленькими пальчиками извлек крытую драгоценным сафьяном, пухлую, как справочник Авиценны, записную книжку и показал ее Орловичу: «Видишь, здесь тысяча сто моих друзей и тысяча сто моих блядей, и только к тебе я пришел в мой роковой час».

«Какой еще роковой час? — спросил Орлович. — Какой еще у тебя может быть «роковой час»? Он, разумеется, никогда не думал, что у богатых людей могут быть какие-то «роковые часы».

Абулфазл поднялся во весь свой крошечный рост — пропорционально сложенный и даже красивый восточный человек, только лишь уменьшенный до миниатюра, — и нервно заюлил в пространстве между литографической машиной и макетами театральных декораций... Вдруг гость прорезался в промежутке антресольной лестницы. Стоял драматически, положив руку на гриву раскрашенной деревянной лошадки, ни дать ни взять персона мексиканской революции. «Я хочу, чтобы мы сегодня были с тобой вместе, Модик! Помнишь как когда-то?»

Еще бы не помнить! В годы «застоя», или, как Модест Великанович иногда выражался, «в годы сухостоя», Фаза был, можно сказать, единственной артерией, связывающей этот пещерного вида чердак со щедрым Западом. Всегда являлся с ящиками баночного пива, с вермутами и джинами, и сам, как джинн, волокущий за собой пару-тройку первоклассных девиц, вместе с мерцающим шлейфом круглого дебоша.

«Не покидай меня сегодня, Модя, если есть у тебя еще ко мне чувство дружбы и душа великого художника!»

«Фаза, дорогой, да ведь премьера сегодня в «Ланкоме»! Не могу не пойти, там мой ученик, Юджин Пендергаст, оформлял декорации!»

«И я с тобой пойду! — как бы обрадовавшись, воскликнул советский перс. — А потом и дальше двинемся, и кого хочешь возьмем с собой из «Ланкома»! Только ты меня не покидай, мой лучший друг!»

Отказаться было невозможно. Вопреки гуляющим по Москве сплетням Орлович считал Фазу «отличным парнем»...

Они вышли вместе на Никольскую. Немедленно приблизился экипаж Фазы, «Мерседес-600», с мастером-раллистом за рулем в сопровождении большого джипа «Исузу Труппер», где размещалась охрана, трое бывших сотрудников спецгруппы «Альфа». Самая надежная в городе служба, хотя и не стопроцентно надежная, если судить по результатам прошлогоднего пугча ЦК КПСС. Поехали. Бедный народ прижимался к стенам, будто от крика «Пади!» и свиста кнута. Фаза, как мальчик, сидел среди мерседесовской кожи. Лицо свое держал в ладонях. Глаза шевелились.

Родители этого могущественного богача принадлежали в старые годы к коммунистической партии ТУДЭ, которая старательно трудилась для осуществления в Иране марксистско-ленинской революции. Увы, реакционные круги тоже трудилась над обратным вариантом и, как выяснилось, трудилась более старательно.

Во всех этих делах, вместо извечного французского *cherchez la femme*, ищи другую первооснову — керосин. Как только народная партия Ирана, вы-

ражая чаяния простых иранцев, национализовала нефть, реакция зашевелилась, да еще с такой силой, что свергла большого друга СССР господина Моссадыка и принялась потрошить ячейки ТУДЭ. Те же самые простые иранцы, что вчера еще размахивали красными флагами, теперь подкладывали активистов ТУДЭ под катки асфальтоукладчиков.

Нет никаких свидетельств того, что именно такая участь постигла отца Абулфазла, однако сын, особенно в подпитии, видел именно эту картину: папашу, старика, расплющивает каток вместе со всеми его железами и потрохами, делает из него просто шкуру наподобие твоего медведя, Модик, на котором сейчас сидим, или даже тоньше, много тоньше. И заливался рыданиями...

В семилетнем возрасте Фаза попал в сиротский дом Коминформа в глубинном российском Иванове, где научился в лучшем виде выгребать оловянной ложкой оловянную миску. Там он и повзрослел... то есть и он к взрослой сволочи приобщился.

Впрочем, достоверно известно только то, что он окончил в Иванове среднюю школу. Дальнейшие его университеты прикрыты туманами холодной войны. Иногда, по пьяни, выплывало, что он вроде бы получил степень бакалавра в старом Оксфорде, в другой раз смутно упоминалось какое-то училище в Рязани, где овладел наукой выбивать зубы и пользоваться психотропными пилюлями. Одно другому, впрочем, не мешает, а иногда и помогает, и, уж во всяком случае, ни то, ни другое не препятствует накоплению огромного капитала в твердой валюте.

Московские друзья и подруги привыкли к тому, что Фаза иной раз пропадает на несколько месяцев, «линяет с концами», как будто его никогда и не было, а потом снова возникает, сначала в виде слухов из Нью-Йорка, скажем, или с острова Мальты, или из Каира, а то и с кинофестиваля в Каннах, или из кулуаров совещания стран ОПЕК, а потом и сам материализуется на богемных чердаках и в кабаках Москвы, окруженный сомнительными «шестерками» и безупречными девицами.

«Вы все меня считаете агентом вашего мудацкого КГБ, старики, — говорил он, — а между тем я просто бизнесмен, сторонник системы свободного предпринимательства. Все дело в том, концы моржовые, что у меня есть иранский паспорт, а он при всей своей говенности дает возможность выезда из дикой страны моего детства и открытия в разных странах торгового бизнеса».

На чердаках и в кабаках покатывались со смеху. Щеки у присутствующих сводило от подмигивания. «А чем же ты торгуешь, Фаза?»

«Съестными припасами, — гордо заявлял иранский подданный и добавлял: — А также фертилизаторами».

«Ну, то есть говно, — пояснял тут же какой-нибудь остряк. — Наш Фаза людей кормит, а потом продает фекалии». После таких слов Абулфазл немедленно бросал в остряка через стол бутылку и нередко попадал. От дома, впрочем, ему никогда не отказывали...

Наконец начинается «горбовизм», открываются головокружительные возможности в мире международной торговли съестными припасами и фертилизаторами. Абулфазл, к тому времени оправившийся от воспоминаний

то ли о «трясине Манхэттена», то ли о германском узилище, оказывается со своим капиталом — по слухам, не менее 300 зеленых лимонов свободных денег — в центре новых инициатив. День-деньской он курсирует между цеховским кварталом на Старой площади и молодежным филиалом, что наискосок через бульвар, за памятником «Гренадерам Плевны». По коммерческой энергии молодые ленинцы перекрывали даже опыт товарищей из штаба партии. Даешь КомСоМол — Коммерческий Союз Молодежи!

Фаза заседал в советах попечителей новых корпораций, акционерных обществ и фондов, циркулировал по странам, не отказавшим ему в праве въезда, создавал филиалы и «дочерние группы» под «амбурлой» его собственного посреднического финансового узла, название которого вдруг всем стало известно. «Euro-Asian Fellowship». В Москве тем временем он тоже распространялся в новых предприятиях: то валютный бар, то валютный проймаг, то общедоступный спортцентр (наиболее подозрительное заведение из всех), то дискотека, то кинокомбинат вкуче с фабрикой сувениров — повсюду выявлялось присутствие вездесущего Фазы...

Вот таков бы маленький Абулфазл Фазал. На его долю в жизни выпало стать оператором денег, и он с этой долей неплохо справлялся. Иные скажут, что еще надо человеку, и проявят таким образом поверхностный взгляд на жизнь вообще и на жизнь Абулфазла Фазала в частности. Слов нет, деньги много дают человеку, но когда ими постоянно обладаешь, начинаешь воспринимать их как воздух и вдыхаешь не задумываясь, то есть не всегда проникаешься счастьем.

«Счастье, может быть, в основном исходит от женщин» — так иной раз думал Фаза и начинал грустить. Грустная проблема женщин, как ни странно, была у него связана с изобилием денег. Всех своих красавиц он подозревал, что они ложатся с ним в постель из-за денег, а не из симпатии.

Как и подобает падишаху, он был исключительно щедр с женщинами. В ответ и они были щедры и охотно отвечали на все запросы. «Еще бы им не отвечать на мои запросы, когда я им так много даю всего материального», — говорил он друзьям. Он как бы даже не допускал мысли, что какая-нибудь женщина может увлечься таким маленьким мужчиной без материальной щедрости. Друзья его утешали: в постели разница в росте значительно сглаживается. «Да-да, — он кивал, — я и сам нередко замечал этот феномен, тем более что моя штука их вполне устраивает». Свой фаллос он нередко называл «штукой», а если учесть, что в московском денежном жаргоне слово «рубль» все чаще вытеснялось «штукой», иначе говоря «тысячей», то тут опять возникла какая-то двусмысленность. В общем, он всегда мрачнел, когда речь заходила о женщинах...

В театр «Ланком» в тот вечер съехалась «вся Москва», вернее, то, что от нее в тот вечер осталось, учитывая «четвертую волну» эмиграции и крушение «железного занавеса». Этот театр еще недавно назывался «Ленком», однако публика в духе времени вроде бы даже не заметила изменения первой гласной, тем более что вместо красной портяночки здесь и впрямь стало попахивать французской парфюмерией.

Давали в тот вечер пьесу под сходным названием «Экскуэзе муа», которое, как и имя театра, давало возможность разных толкований. Действие

происходило в морге. Где же еще может происходить действие пьесы 90-х годов?..

Дело не в пьесе, совсем не в ней. Многие театры начинаются с вешалки, то есть с раздевания в гардеробе. «Ланком» же всегда начинался с перерыва, с прогулки по паркетным фойе. Абулфазл всегда оживлялся в перерывах пьес, вот и сейчас он немедленно задействовал свою перерывную активность и вручил свои визитные карточки двум театралкам, у которых ноги начинались на уровне его подбородка. Девушки сразу поняли, с кем имеют дело, и вспыхнули неподдельным девичьим чувством, ибо не было в Москве ни одной длинноногой девушки, которая не слышала бы о загадочном персидском набобе...

Кроме девиц, присутствовали здесь также и многие представители новой администрации, то есть представители старой администрации, поменявшиеся друг с другом местами, то есть слагаемыми суммы. Были и лица, сильно взметнувшиеся к вершинам из художочия прежней командно-административной системы. Так, например, в толле солидно прогуливался подполковник Зубцов, знакомый Фазы еще по рязанской школе высших наук. Еще недавно этот Володька Зубцов за триста двадцать рэ мудачил в Пятом управлении комитета, а теперь вот заседает в новой рыночной структуре «Рострум-траст», торгует «дизелькой» и тем, что на этой «дизельке» быстро ходит по небу, то есть реактивными перехватчиками...

Зубцов, похоже, хотел ограничиться солидным, едва ли не вельможным, кивком в адрес Фазала, однако тот сразу напомнил ему о субординации, пригласив приблизиться легким спуском правого века и еле заметным сгибательным движением ладони. Зубцов тут же сообразил, что неправильно себя повел. За годы работы в своем сраном комитете он усек, что в мышечной системе человека недаром имеется в два раза больше сгибателей, чем разгибателей. И немедленно подскочил на цирлях.

Такова была постоянная тактика Фазы на подобных московских тусовках. Будучи крошкой и всегда опасаясь, как бы не затерли бокастые и жопастые мужланы полупреступных сфер, он разработал немало способов создания вокруг себя определенного пространства, в котором доминировал. Так и сейчас, на десятой минуте ланкомовского перерыва вокруг него оформился кружок отечественных и иностранных проходимцев, изыскавшихся на International Commercial English и обращавшихся к нему за уточнениями. Разговор вылеплялся примерно вот в таком стиле: «А ты его на хер пошли выз сач пропозышнз! Уот эбаут Ебург прайм рэйтс, Дэк? Вова, белив ми, там на тебя наедут! Каман, Марчело, уи эр ол хьюман бынгс...»

Разговаривая в таком стиле, Фазал высматривал, куда пропал друг, «альбатрос богемы» Модест Орлович, и, найдя его наконец в окружении «своих», то есть актеров, писателей и художников, бросил денежную шану и немедленно к ним устремился, к своим. При всех своих финансовых торговых и еще неизвестно каких мероприятиях он все-таки считал себя человеком московской богемы. «Олег, Сашка, Ниночка, Ляля, Витюха, эй, после спектакля не разбегаемся, о'кей, дальше двинем, лады?»

В этот как раз момент из глубины фойе ухмыльнулось ему толстогубое и неумолимое наваждение, что месяц назад вдруг вынырнуло то ли из под-

поля, то ли из подсознания, в Долине Бекаа. Уже тогда он понял, что как бы мимолетно оно ни пролетело, от него не уйти, что адресовано оно лично ему, маленькому воспитаннику Ивановского спецдетдома, что никакие дяди теперь уже его не защитят.

Грёмел третий звонок. Публика, начисто забыв первое отделение пьесы «Экскьюзе муа», перлась на второе, а Фаза, потеряв эквилибриум — вот именно, эквилибриум! — нелепо разъехался на навощенном паркете. Руками хватался за гладкую поверхность, а руки скользили, как будто и ладони превратились в итальянские полированные подошвы...

Еще утром, когда его команда заправлялась бензином без очереди на станции «Ажип», толстогубая ухмылка мелькнула перед ним за крышами десятков машин и мгновенно растаяла, оставив его со сбившимся дыханием и затрепетавшим пульсом и с твердым ощущением того, что вот теперь-то на него окончательно «наехали».

Весь день, пока ездили по idiotским многомиллионным делам, он рыскал взглядом во всех направлениях, подавлял трепетание порциями коньяку, но ничего больше не замечал. Глава охраны Кеша Тригубский, человек с железной башкой гонщика и скалолаза, и тот заволновался: «Где-то непорядок, шеф?» Фазал прикрыл ладошкой маленький шарикоподшипник уха, принадлежащего шварценеггеровидному человеку. «Кеша, на меня наезжают!»

«Кто? — выстрелил вопросительно ракетой Тригубский. — Только скажи, сейчас же поедем, разберемся по-хорошему. Башку в пакете привезем, если прикажешь».

Эх, Кеша, Кеша, рыцарь охраны, как я могу ответить на твой вопрос? Кто может на него ответить? Москва, которая столько уж лет была у Фазы за пазухой, теперь стала выпирать дикобразными иглами. Да ведь не ехать же к тем, первичным дядечкам за протекцией! Да ведь их, наверное, на прежних-то местах и не осталось, рассосались все по коммерческим структурам. Да и вообще чего от них ждать!...

Художник Орлович, во время антракта в болтовне, конечно, забывший отлить, теперь спешил из туалета в зрительный зал и на ходу задерживал главный подъезд своих длинных штанов. Вдруг увидел в углу скорчившегося Фазу, своего лучшего друга, о котором, надо признаться, никогда не думал, пока тот сам не появлялся. При его появлении Орлович, надо сказать, всегда испытывал смутные угрозыения совести...

«Модик, умоляю, пойдём отсюда! В этом театре что-то такое есть... нетипичное.. давай сваливать!»

Дружба часто измеряется рубахой. «Последнюю рубаху другу отдаст», ну и так далее. Орлович тоже тут прибежал к рубашечным критериям. Выпротстал подол из штанов и вытер оным другу измученное влагой лицо.

Началась типичная для этого круга людей московская ночь из тех, что иногда весь этот сброд называл «сдвиг по Фазе». Поехали куда-то на «мерседесе» в сопровождении уже не одного, а двух полувоенных автомобилей. Фаза глотал коньяк из выдвигного бара, да и Модест не отставал. По сафьяновой книге султан звонил своим пэри в разные концы Москвы, в пригоро-

ды, в Санкт-Петербург; иногда и за границу, в частности, по лозаннскому телефону некоей Розали, которой говорил: «Дарлинг... бэби... заткнись, бляди кусок, я знаю все!»

Иногда караван останавливался возле какого-нибудь подъезда и оттуда выпархивала, дыша духами «Мистик», то есть почти впрямую «духами и туманами», нимфа сексуальной Москвы. Приникала к измученной щеке покровителя, шептала: «Милый... Фазочка... что с тобой... ну, ничего-ничего, мы вместе...» Таких заездов Модест насчитал пять или семь...

Чтобы не рассоливать эту сладкую жизнь вдоль бывшей Гурькой улицы (мы ведь не раз тут уже рассоливали, тут и репутацию навек погубили), перечислим лишь кратко те места, по которым прошла наша ночная экспедиция. Ну, разумеется, «Метрополь», где в Морозовском зале устаканивали фонтаны шампанского «Дом Периньон» под блины с кавиарами. Ну джаз-клуб «Таверна Аркадия», где друзья молодости Алекс Козлоу и Герман Лукиан, похожие на профессоров среднеатлантических колледжей, вместе со своей ритм-группой, похожей на студентов тех же колледжей, приветствовали компанию ностальгической бравурой Now's The Time. Ну и, наконец, наиболее, так сказать, скандально известный притон Moscow Flights, что можно перевести, хоть и неточно, но близко к сути, как «Московские Атасы».

Когда Тригубскому назвали последнее направление, он нахмурился. «Это серьезно, шеф, — предупредил он. — «Атасы» в четыре утра и с нашим контингентом — это очень и очень серьезно, дорогой шеф!»

Сваливать надо, с порядочным уже унынием думал художник Орлович. Любовью он был в своей жизни более чем сыт, даже и пить — вот такая чепуха — больше в эту ночь не хотелось...

По телефону из машины были уже заказаны столы. Отказать Фазе, конечно, нигде не могли, однако с некоторой истерической надеждой попросили: «Может, перенесем на завтра? У нас тут сейчас беспокойно, друг!» — «Вот и хорошо, что беспокойно! — взвизнул в ответ Фаза. — Мы покоя не ищем!» Он ткнул Тригубского в железную спину: «Скажи ребятам, чтоб были готовы!» Почему-то он был уверен, что в этой дискотеке, в этом почти незамаскированном борделе, где телок снимают по три сотни баксов за штуку, вот именно в этих «Атасах» и произойдет решительное столкновение с глумливой толстогубой улыбайкой из Долины Беака. Прятаться не буду, думал он, от вас не спрячешься... Возле входа в бардак стояло отделение ОМОНа, десять молодцов в белых касках. Стояли вольно, курили «Мальборо». Похабными взглядами проводили девичью свиту, четырнадцать великолепных ног. Внутри оглушительно ухала колотушка музыки. В пятнах света извивалась ламбада, показывала товар лицом. Жадная толпа мужских хищников медленно приблизилась к вновь прибывшим. Семеро девушек преданно стояли за спиной своего маленького набоба, делали вид, что хищнические инстинкты местной своры не имеют к ним никакого отношения. Тригубский со своими «альфистами» выдвигался на передовую позицию.

Дежурный по залу, господин Фадеев, сам человек с богатым прошлым, солидно пожал руку дорогому гостю, после чего сообщил с полублатным наклоном, что атмосфера спускается... «Может, вам в задней комнате накрыть, господин Фаза, с вашим комсомолом?»

«Дорогу!» — коротко, как сами видите, сказал Абулфазл Фазал и пошел прямо на мужскую стену. За ним все четырнадцать туфелек зацокали.

«Прошу внимания!» — в отчаянии закричал диск-жокей. — «Дамы и господа, отдадим дань ностальгии! Белый вальс! Приглашают девушки!»

Началось давление нескольких противостоящих мужских масс, и художника Орловича каким-то чудом вынесло на улицу. Быстро зашагал в сторону. Сгоречью думал: мне там нечего делать. Пусть Фаза один наслаждается своей гибелью. Ничем не могу ни отдалить, ни приблизить. Мы все-таки даже не смежники. Я художник красок, а ты художник денег... Сейчас мы далеки. Даже твои девушки мне чужды, слишком хороши. Никакого сравнения с Музой Борисовной, или Птицей-Гамаюн, не говоря уже о чистейшей Кимберлилулочке! Тебя, мой друг, защищает центурион Тригубский, а мне ОМОН первому проломит голову. Все знают, что я противостоял бульдозерам в борьбе за родное искусство. Не из-за страха сейчас ухожу, а из-за непричастности. Хватятся: где Орлович? Попробуйте догадаться. Где ему быть, если не в суровом своем ателье, не у сурового холста, не над крышами своего перевернутого града?!

В девятом часу утра Абулфазл Фазал добрался наконец до своего соснового оазиса в поселке Барвиха. Хаотическая разборка в «Московских Атасах» закончилась, как ей и надлежало, установлением его полного господства. Хоть и без Модика, но со всеми своими девушками он пил шампанское и с удовольствием смотрел, как протаскивали по полу и вышвыривали на Тверскую всяких там, то ли настоящих, то ли фальшивых, «афганцев». В целом все получилось недурно. Несколько раз откуда-то куда-то стреляли, однако у Фазы в целом не осталось никакого зловещего осадка. Гибельная рожа так и не выплыла и не повисла перед ним, даже и не промелькнула, как дважды случилось за прошедший день, хотя, если уж и завелась эта пакость в Москве, где же еще ей осесть, как не в «Атасах».

К рассвету Фаза развез по домам всех своих пэри и, к удивлению последней, пятнадцатилетней отличницы учебы Анюты, остался один. Везти приказал себя в Барвиху, к розовеющим уже восточными щечками соснам.

Дача, словно живая, шестью большими окнами смотрела, как он приближается к ней по асфальтовой дорожке. Он знал, что, когда откроет дверь, жилище сыграет для хозяйина какую-нибудь музыку. Однако какую в этот раз? Прокофьева ли, Россини ль, что-нибудь из барокко? Нехитрое это устройство с музыкальным приветом он внедрил повсюду, где у него были дома: и в Лозанне, и в Париже, и на острове, извините за выражение, Ибица.

Поворот ключа, и мгновенно начинается мощный скрипичный концерт, «Интродукция и рондо каприччиозо» Сен-Санса. Вот этого он почему-то не ожидал. Или как раз этого и ждал? Растерянность втянула его внутрь, и он начал ступать как бы в ритме скрипок — не слишком ли поспешный ритм? — от дверей к лестнице, по ковру, пересекая чуть колеблющийся узор отпечатка рассвета.

«Фаза, — тихо позвал сзади Тригубский. Он стоял с пистолетом в вытянутой руке. — Прости, не хотел в спину»З, — сказал он с симпатией.

«Ты не прав, Кеша! Ты не прав! Ты ошибаешься!» — вскричал Абулфазл. Концерт продолжался. Еще два-три такта, и он должен был замереть, уступив

место тишине большого дома. У Тригубского больше нечего было сказать, и Абулфазл начал ловить пули. Одна, другая... В этот момент все окна дачи залепила мясистерая улыбка Долины Бекаа. Третью пулю он поймал ртом.

На панихиде много говорили о вкладе, который Абулфазл Фазал внес в развитие экономики, а также в науку менеджмента, эту новую отрасль знаний в возрождающейся России. Модест Орлович был весьма удивлен: оказалось, что его покойный друг был не только бизнесменом, но и теоретиком бизнеса. Под разными псевдонимами он напечатал в журналах Востока и Запада статьи, повлиявшие на общий поворот мирового рынка восьмидесятих годов. Один из ораторов отметил также, что, чужеземец по рождению, Абулфазл Фазал был подлинным патриотом России и всегда настаивал на особом пути, которым должна идти к счастью его вторая родина.

«Грустно», — сказал стоявший рядом с Орловичем верный оруженосец Фазы, Кеша Тригубский, одетый, как и все присутствующие, в строгий однотонный костюм.

Разговорно-обиходный стиль

■ Задания

- 1. Прочитайте рассказ «Выпей яд и умри!». Объясните, почему основную его часть можно отнести к разговорно-обиходному стилю.
- 2. Укажите слова, находящиеся за пределами строго литературного языка.
- 3. Приведите примеры свободных и несвободных словосочетаний.
- 4. Найдите реплики, в которых наблюдения и оценки смешаны и в которых они отделены друг от друга.
- 5. Что придает диалогу действующих лиц характер межличностных отношений?
- 6. Какими речевыми средствами достигается персональность и эмоциональность в разговоре действующих лиц?
- 7. Всегда ли речь каждого из собеседников понимается другим адекватно намерению говорящего?
- 8. К каким вербально-символическим средствам прибегают для демонстрации своего статуса собеседники?
- 9. Найдите в диалогах элементы устной разговорной речи.
- 10. К какому типу относятся диалоги действующих лиц?
- 11. Объясните, как действует принцип экономии речевых средств в неполных предложениях?
- 12. Найдите логические уловки, содержащиеся в репликах собеседников.
- 13. Оцените убедительность доводов собеседников.
- 14. Определите предмет спора, позиции сторон и дайте оценку психологическим доводам.

В. Рымафь

ВЫПЕЙ ЯД И УМРИ!

Доктор Мыльников уже ложился спать, как вдруг раздался звонок в дверь. Доктор вздрогнул от неожиданности и замер. На крыльце стоял мужчина в длинном темном плаще и шляпе.

— Кто вы такой и что вам нужно? — спросил хозяин. Он явно не спешил открывать дверь.

— Прошу прощения, мне нужен доктор Юрий Мыльников. У меня к нему дело.

— Но почему в такой поздний час? — снова спросил хозяин. — Кто-нибудь умирает?

— Пока нет. Но именно в этом все дело, — ответил неизвестный.

— Хм... интересно... подождите одну минуту.

Доктор подошел к маленькому шкафу в стене и включил какой-то прибор, стоящий в нем. Затем он вернулся к входной двери, щелкнул замком и быстро отошел назад.

Дверь открылась, и посетитель вошел в дом.

— Вы один в доме? — спросил вошедший.

Хозяин кивнул:

— Да. Я один.

— Ну что ж, думаю, мы с вами сможем быстро... — начал пришелец и вдруг замолчал: он увидел в руке доктора пистолет, направленный прямо на него.

— Может быть, мы с вами и сможем быстро... — уверенно произнес доктор, — но я вас предупреждаю: у меня хорошая реакция и я неплохо стреляю.

— Ну что вы, что вы! — Незнакомец слегка побледнел. — У меня мирные цели... Я к вам по делу.

— Хорошо, проходите, говорите, какое у вас ко мне дело.

— Я бизнесмен. Во всем остальном я хочу оставаться инкогнито. Если вы отвергните мою просьбу, я сразу уйду.

— Хорошо, я вас слушаю, — ответил хозяин.

— Короче говоря, мне нужен яд. Яд, который нельзя обнаружить в организме человека обычным способом. И я вас прошу продать мне немного такого яду.

— Зачем же вам яд? Вам жить да жить. — Доктор посмотрел на собеседника оценивающим, немного странным взглядом.

— Мне не до шуток. — Гость поморщился. — Я не собираюсь его сам принимать. Мне сказали, что вы, доктор, человек серьезный и деловой.

— Я врач-реаниматор, — ответил хозяин, — мое главное занятие — спасать людей от близкой смерти. Но я действительно человек серьезный и могу понять сложную ситуацию. Кстати, не выпить ли нам по чашке чая? Я вижу, вы совсем промокли.

Сказав это, хозяин вышел из комнаты и вскоре вернулся с двумя чашками горячего чая на подносе.

— Прошу вас, — произнес он и взял одну из чашек.

— Спасибо. — Гость тоже взял чашку с чаем.

— Ну что ж, продолжим разговор. — Доктор сделал несколько глотков и взглянул на собеседника. Тот тоже отпил из чашки.

Доктор немного помолчал.

— Вы говорите, что дела ваши идут неплохо? — снова заговорил он, обращаясь к гостю.

— Да, слава Богу, — кивнул бизнесмен, допивая свой чай.

— А мой труд наше общество оценивает невысоко, — продолжал хозяин. — Поверите ли, мой доход меньше, чем доход приемщика пустых бутылок или уличного торговца газетами!

Бизнесмен с пониманием покачал головой:

— Возмутительно и совершенно несправедливо! В связи с этим, думаю, наша сделка состоится, не так ли? — Он повертел в руках бумажник.

— Она уже идет, — ответил доктор, — но я хочу направить ее ход в определенное русло.

Он опять ненадолго замолчал, а затем спросил:

— Скажите мне, зачем вам яд?

— Мне не нравится мой главный конкурент, — ответил гость.

— Он сильно вам мешает?

— Да, он может меня разорить.

— Нет ли другого, скажем экономического, способа его устранить?

— Нет.

— А почему вы не обратились к обычному киллеру?

— При откровенном убийстве или даже «несчастном случае» на меня падут подозрения.

— Ну хорошо, я помогу вам, но прежде скажите, какой ваш свободный капитал?

— Зачем вам это знать?

— Чтобы определить стоимость моей услуги.

— Я рассчитываю заплатить вам не более пятидесяти пяти тысяч.

— Мне кажется, вы скрываете истинные размеры вашего капитала. — Доктор, прищурившись, взглянул на собеседника. — Ну да ладно, я окажу вам услугу всего за пять миллионов.

— Да вы сошли с ума! — Гость привстал из кресла, его глаза вылезли на лоб. — Несколько миллиграммов вещества не могут стоить более десяти—пятнадцати тысяч!..

— Да, — согласился доктор, — вещество не может стоить больше. Но дело не в веществе. Речь идет об ответственности, совести и, наконец, о жизни человека...

— Глупости! — грубо возразил бизнесмен. — Все это не стоит и ломаного гроша! А вы... вы просто вымогатель!

— Я веду игру с вами по вашим же правилам, — начал хозяин, — и поэтому...

— Все, ухожу, — перебил его гость и вскочил с кресла. — Обойдусь без вас!

— Сомневаюсь в этом, — усмехнулся доктор.

— Что такое?... Не сомневайтесь, я найду другого партнера в этом деле, более делового и разумного, без глупых фантазий.

— Подождите... — произнес хозяин, когда гость уже надел плащ и шляпу. — Подождите, давайте ваши пятьдесят пять тысяч.

Бизнесмен на мгновение замер:

— Так-то лучше!

— Вот деньги. — Бизнесмен бросил на стол несколько банкнот. — Где яд?

— Он уже у вас, — ответил доктор.

— Что такое, черт возьми? Как это понимать?!

— Яд у вас в организме.

Бизнесмен вздрогнул и побледнел.

— Ах ты... — прошипел гость. Лицо его исказилось злобой, он сделал шаг в сторону доктора.

— Но-но! Тихо! — Хозяин выхватил пистолет. — Успокойтесь! И не волнуйтесь. Вам нечего волноваться: у меня есть прекрасное противоядие. Правда дорогое. Но, надеюсь, за него вы не пожалеете пяти миллионов?

Доктор засмеялся, но тут же сделал серьезное лицо:

— Чего же вы стоите? Скоро яд начнет действовать! Вы почувствуете слабость, озноб, руки и ноги станут плохо двигаться; вы будете задыхаться... И вскоре умрете. Уже сейчас у вас участился пульс и перехватило дыхание! А вскрытие трупа покажет, что смерть наступила от обычного сердечного приступа.

Бизнесмен открыл было рот, но доктор замахал на него руками:

— Быстрее, быстрее за деньгами, — крикнул он. — И чтоб об этом никто не знал, — добавил он голосом заклинателя.

* * *

Через час бизнесмен вновь появился в квартире доктора.

— Быстрее... противоядие... — взмолился он, — мне уже очень плохо!

— Сядьте, — приказал доктор. — Сначала я пересчитаю деньги.

— Что ж, все правильно — пять миллионов. — Врач бросил портфель на диван и сел в кресло напротив своего пациента.

— Где же противоядие?! — вскричал несчастный бизнесмен.

— Сначала давайте сюда ваш пистолет, — строго приказал доктор.

— Какой пистолет?

— Тот, что вы с собой прихватили.

Дрожащей рукой гость выложил на стол большой черный пистолет. Доктор взял его и бросил на ковер в угол комнаты.

— Я понял ваш расчет, — сказал хозяин, — вы хотели получить противоядие, а затем, угрожая мне оружием, забрать деньги обратно. Или, может быть, вы хотели меня убить?!

— Несите... несите... скорее противоядие, — простонал бизнесмен.

— Что-что? Ах, противоядие, — беззаботно усмехнулся доктор. — Вообще-то, строго говоря, собственно принести его нельзя, оно...

— Как?! — Отравленный вскочил как ужаленный, его затрясло. — Как «нельзя»?! Знайте же, я написал письмо... если я умру... я написал... пять миллионов... о-о-о...

Он вдруг дернулся, схватился за сердце и рухнул на пол.

— О Господи! Кажется я переиграл! — воскликнул доктор.

Он потрогал его пульс, похлопал по щекам. И пациент очнулся.

— Противоядие... — опять застонал он, — ведь я заплатил...

– Не волнуйтесь. Вам уже лучше, через пару минут станет совсем хорошо. Я вообще не давал вам никакого яда.

– Что? – удивленно спросил оживший.

– Да, да, я не давал вам никакого яда, – проговорил врач.

– Но как же, – возразил тот, – мне же стало так плохо!

– Ну, это у вас от страха, злости и прочих негативных чувств, так бывает, – объяснил врач.

– Но вы же сами сказали, что яд у меня внутри!

– Да, я так сказал. Но я не говорил, что это я дал его вам. Когда я сказал, что яд у вас внутри, то я имел в виду жадность, эгоизм, злонамерение. Ведь все это вместе – действительно яд!

– Так вы меня обманули! – закричал бизнесмен.

– В чем же я вас обманул? – возразил доктор.

– Он еще спрашивает!!! – Возмущению бизнесмена не было предела.

– Пять миллионов и пятьдесят пять тысяч вы взяли абсолютно ни за что!

– Извините, – повысил голос доктор, как это «ни за что»?!

– За что же?! – Гость негодуя взмахнул руками.

– Во-первых, – отвечал доктор, – я определил в вашем организме наличие яда. Яда, который невозможно обнаружить обычным способом химического анализа. За это я получил пятьдесят пять тысяч.

– Но я... но вы... – задыхался теперь уже от возмущения бизнесмен. – Я давал деньги совсем не за это!!! – наконец выкрикнул он.

– Не перебивайте! – Доктор сделал останавливающий жест рукой. – Успокойтесь! А то, как бы в вас снова не началось... Ладно, поставим вопрос по-другому. Вы искали яд. Особенный яд, «который нельзя обнаружить в организме человека обычным способом». Вы бросили на стол деньги и сказали: «Где яд?» Я ответил, где яд находится, и взял деньги. Это во-первых. Во-вторых, я только что спас вас от смерти, сохранил вам жизнь! И за это вы мне дали пять миллионов, – доктор указал на портфель, – малую часть вашего большого капитала. Вы хотите их забрать обратно. – Доктор указал на большой черный пистолет в углу комнаты. – Вы что, забыли, как вы здесь сейчас лежали, закатив глаза? А ведь только я один мог вам помочь в этой ситуации. Куда бы вы ни обратились, никто ничего бы не нашел в вашей крови, никакой химический анализ самой лучшей клиники ничего бы не дал. Поскольку же именно я сказал вам о яде в вашем организме, я довел сей факт до вашего сознания, то и предотвратить вашу смерть мог я один.

– Не двигаться, – прошипел бизнесмен.

Доктор слегка побледнел и, не двигаясь, напряженно посмотрел в глаза преступнику.

– Стрелять нельзя, – твердо сказал врач, – сюда идут, вас схватят.

– Ничего, я успею. – В бизнесмене не на шутку разыгрался хищник: глаза его горели, вены на лбу вздулись, все лицо перекошилось.

– Но пострадает ваш бизнес, капитал, зачем так рисковать. – Голос доктора зазвучал уверенно.

– Молчать! – закричал бизнесмен. – Ты проиграл!

Держа оружие наготове, гость прошел в угол комнаты, поднял свой большой черный пистолет и самодовольно усмехнулся:

– На серьезное дело я всегда беру не один, а пару пистолетов!

Затем бизнесмен подошел к дивану, взял свой портфель и, пятясь, направился к выходу.

– Сейчас я убивать тебя не буду, – сказал он снисходительно. – Не стоит рисковать из-за тебя, в этом ты прав. О подожди, я еще до тебя доберусь! – пригрозил он и скрылся за дверью.

* * *

Когда бизнесмен вернулся к себе домой, зазвонил телефон. Наш герой схватил трубку.

– Кто это в такое позднее время? – спросил он недовольным и как бы сонным голосом.

– Простите, но вы так неожиданно ушли... не поблагодарили за чай, не пожелали мне доброй ночи, не попрощались.

– Откуда у вас мой номер телефона?! – взвизгнул бизнесмен, узнав голос доктора.

– Вы выронили свою визитную карточку у меня в доме.

– Что вам нужно? – сердито спросил бизнесмен, понимая всю невыгодность открывшегося обстоятельства.

– Что мне нужно, вы спросили? – Голос в трубке вывел бизнесмена из задумчивости. – Вы еще не заглядывали в свой портфель? Загляните-ка, сделайте одолжение.

Бизнесмен вздрогнул и быстро раскрыл портфель. Вместо денег в нем лежала куча старых журналов.

– А-а-а! – взвыл потерпевший. – Когда ты успел? Когда?!

– Когда уходил в другую комнату пересчитывать.

– Ну, погоди! Сейчас я вернусь! Считаю, что ты – покойник!

– Опоздали: меня уже нет дома. У меня важные дела: во-первых, надо отнести в надежное место деньги и кассеты с записью нашей с вами комедии. Алло... Вы слушаете? А во-вторых, у меня встреча с одним господином. Он обратился ко мне с точно такой же просьбой, с какой сегодня обращались ко мне вы. Кстати, как вы думаете, кто этот господин?

– Не знаю, меня это не касается, – рассеянно произнес бизнесмен: он думал совсем о другом – о том, как ему вернуть обратно свои пять миллионов и забрать компрометирующие его кассеты.

– Ошибаетесь, – возразил доктор, – это очень вас касается. Этот господин – ваш главный конкурент! Как вы думаете, для чего ему понадобился яд? Не догадываетесь, кого он собирается убить? Вы слушаете?

– Да. Я слушаю, – ответил бизнесмен упавшим голосом. – Но что вы еще от меня хотите? – чуть слышно произнес он.

– Я хочу с вами посоветоваться. Как мне поступить с этим господином – так же, как я этой ночью поступил с вами или... или продать ему настоящего яда? Так что вы мне посоветуете?

– Поступите с ним так же... как вы поступили со мной, – смиренно произнес бизнесмен. – Не продавайте ему настоящего яда, это очень коварный человек...

— Ну что ж, хорошо, — прозвучало в трубке, — я спасу вашу жизнь второй раз. А вы приготовьте мне за это такую сумму, в какую сами свою жизнь оцениваете! Деньги переведите на счет в банке, записывайте...

И доктор продиктовал, куда надо перевести деньги. Затем он сказал:

— Я буду встречаться с вашим конкурентом сегодня вечером в одном кафе. Оттуда я позвоню по телефону в банк и узнаю о переводе денег. Но предупреждаю, если окажется, что вы невысоко оценили свою жизнь, то я не стану бороться за нее, рискуя при этом своей собственной жизнью. Вы поняли?

— Да. Но сколько конкретно вы хотите? Назовите сумму! Алло... Алло... Сколько конкретно...

Но доктор уже положил трубку.

ТЕКСТЫ РАЗЛИЧНЫХ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СМЫСЛОВЫХ ТИПОВ РЕЧИ

По способу изложения в учебниках встречаются три типа текста: рассуждение (объяснение), описание, режиссура повествование.

РАССУЖДЕНИЕ (объяснение с доказательствами)

Текст «Скорость», который вам предлагается прочитать, представляет собой объяснение с элементами доказательства и рассуждения. *Обратите внимание*, что в начале доказательства с рассуждением используются конструкции: 1) слово *пусть* для обозначения допущения + глагол в личной форме (или причастие, или формула). Например. *Пусть частица переместилась вдоль некоторой траектории. Пусть даны три вектора. Пусть $s = a + v$* ; 2) глаголы со значением предположения типа *предположить, представить, вообразить* в форме 1-го лица множественного числа простого будущего времени для обозначения совместного участия пишущего (говорящего) и читателя (слушателя) в доказательстве + зависимое предложение с союзом *что*. Например. *Предположим (представим, вообразим), что перед нами изолированное тело*; 3) слова типа *известно, дано, установлено* + зависимое предложение с союзом *что*. *Известно (установлено), что первая космическая скорость равна 8 км/с.*

В ходе доказательства используются: 1) глагол в форме 1-го лица множественного числа со значением конкретного акта исследования типа *наблюдать, определить. Перемещения тел мы наблюдаем ежедневно. Определим состояние системы*; 2) сложные предложения со словами *если... то... Если пренебрегают деформацией тела, то тело называют абсолютно твердым.*

При подведении итогов (конечных и промежуточных) доказательства (рассуждения) используют конструкции типа: 1) *отсюда (из сказанного) следует (видно, находим), что... Отсюда следует, что для описания движения необходимо определить время*; 2) таким образом (следовательно, тогда, значит)... *Таким образом, вектор s является суммой векторов a и v . Значит, перемещения характеризуются численным значением и направлением. Следовательно, перемещение есть вектор.*

■ Задания

- 1. Укажите, какие типовые конструкции используются в начале доказательства с рассуждением в тексте «Скорость».
- 2. Укажите имеющиеся в тексте выводы. Какой из них кажется вам более полным?
- 3. Как формируется понятие скорости в обывательской жизни и в физике?
- 4. Укажите высказывания, соответствующие суждению текста — А или Б.
 - А. Траектория — всегда отрезок прямой.
 - Б. Траектория может быть отрезком прямой, кривой, ломаной линией.
 - А. Перемещение — всегда отрезок прямой.
 - Б. Перемещение — скалярная величина.
 - А. Сумма двух перемещений — арифметическая сумма векторов.
 - Б. Сумма двух перемещений — геометрическая сумма векторов.
- 5. Составьте связанные высказывания, расположив предложения в логической последовательности. Используйте языковые средства для выражения рассуждения с доказательством.
 - А. Скорость есть производная радиуса-вектора частицы во времени.
 - Б. Разделив это перемещение на соответствующий промежуток времени, получим мгновенную скорость в данной точке траектории: $V = dr / dt = r$.
 - В. Разобьем траекторию на бесконечно малые участки длины dS .
 - Г. Каждому из участков сопоставим бесконечно малое перемещение dr .
 - А. Суммой этих перемещений естественно назвать такое перемещение, которое приводит к тому же результату, что и первые два перемещения вместе.
 - Б. Перемещение есть вектор.
 - В. Частица совершает последовательно два перемещения.
 - Г. Перемещения характеризуются численным значением и направлением и складываются по правилу параллелограмма.

Скорость

Материальная точка при своем движении описывает некоторую линию. Эта линия называется *траекторией*. В зависимости от формы траектории различают прямолинейное движение, движение по окружности, криволинейное движение и т.п.

Пусть материальная точка (частица) переместилась вдоль некоторой траектории из точки 1 в точку 2. Расстояние между точками 1 и 2, отсчитанное вдоль траектории, называется путем, пройденным частицей. Мы будем обозначать его буквой S .

Прямолинейный отрезок, проведенный из точки 1 в точку 2, называется перемещением частицы. Обозначим его символом r_{12} . Предположим, что частица совершает последовательно два перемещения r_{12} и r_{23} . Тогда суммой этих перемещений естественно назвать такое перемещение, которое приводит к тому же результату, что и первые два перемещения вместе. Таким образом, перемещения характеризуются численным значением и направлением и,

кроме того, складываются по правилу параллелограмма. Отсюда следует, что перемещение есть вектор.

В обыденной жизни под скоростью понимают путь, проходимый частицей за единицу времени. Если за равные, сколь угодно малые промежутки времени частица проходит одинаковые пути, движение частицы называют *равномерным*. В этом случае скорость, которой обладает частица в каждый момент времени, можно вычислить, разделив путь S на время t .

В физике под скоростью понимают векторную величину, характеризующую не только быстроту перемещения частицы по траектории, но и направление, в котором частица движется в каждый момент времени.

Разобьем траекторию на бесконечно малые участки длины dS (рис. 1). Каждому из участков сопоставим бесконечно малое перемещение dr . Разделив это перемещение на соответствующий промежуток времени dt , получим мгновенную скорость в данной точке траектории:

$$v = \frac{dr}{dt} = \dot{r}^*$$

Таким образом, скорость есть производная радиус-вектора частицы во времени. Перемещение r совпадает с бесконечно малым элементом траектории. Следовательно, вектор направлен по касательной к траектории (рис. 2).

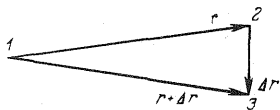


Рис. 1

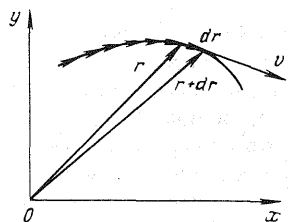


Рис. 2

ОПИСАНИЕ

При описании объекта раскрывается и уточняется: а) его состав, структура, форма; б) его качества, свойства, признаки; в) его назначение, применение.

Монолог-описание может быть представлен как:

– описание химической реакции, физического (технологического) процесса, состава (свойства) вещества; прибора (установки, машины); схемы, рисунка;

– характеристика (описание) научного закона, предмета, научного открытия;

– описание (характеристика) страны, города, района, вуза, исторического события, события в стране, общественно-политической (экономической) системы, государственного устройства и др.

* Читается так: вэ равно дэ эр по дэ тэ равно эр с точкой.

Научно-техническое описание чаще дается в настоящем времени, так как перечисляются постоянные признаки предметов.

Формальным признаком описания является употребление глаголов несовершенного вида: *Атом состоит из ядра и электронов. Электроны вращаются вокруг ядра.*

■ Задания

1. Прочитайте текст «Автоколебания». Обратите внимание на описание устройства часового механизма.

2. Найдите формальные признаки описания в той части текста, где рассказывается об устройстве часового механизма.

Автоколебания

При затухающих колебаниях энергия системы расходуется на преодоление сопротивления среды. Если восполнить эту убыль энергии за счет толчков извне, колебания станут незатухающими.

Если колеблющаяся система сама управляет внешним воздействием, обеспечивая согласованность сообщаемых ей толчков со своим движением, то она называется автоколебательной, а совершаемые ею колебания — автоколебаниями.

В качестве примера автоколебательной системы рассмотрим часовой механизм. Маятник часов насажен на одну ось с изогнутым рычагом — анкером (рис.1).

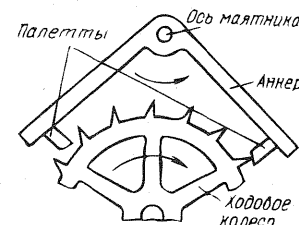


Рис. 1

На концах анкера имеются выступы специальной формы, называемые паллетами. Зубчатое ходовое колесо находится под воздействием цепочки с гирей или закрученной пружины, которая стремится повернуть его по часовой стрелке. Однако большую часть времени колесо упирается одним из зубьев в боковую поверхность той или иной паллеты, скользящей при качании маятника по поверхности зуба. Только в моменты, когда маятник находится вблизи среднего положения, паллеты перестают преграждать путь зубьям, ходовое колесо проворачивается и толкает анкер зубом, скользящим своей вершиной по скошенному торцу паллеты.

За полный цикл качаний маятника (за период) ходовое колесо проворачивается на два зуба, причем каждая из паллет получает по толчку. Посред-

ством этих толчков за счет энергии поднятой гири или закрученной пружины и восполняется убыль энергии маятника, возникающая вследствие трения.

ПОВЕСТВОВАНИЕ

Повествование — это рассказ о развивающихся, происходящих последовательно действиях или событиях. Динамичное повествование может быть противопоставлено статическому описанию.

Формальными признаками повествования могут быть следующие средства:

– глаголы совершенного вида для выражения последовательно происходящих событий;

– обстоятельственные слова со значением временной последовательности: *затем, потом, после этого, вслед за этим, впоследствии* и др.;

– союзы *лишь только, как только*.

В научных текстах повествование обычно встречается в следующих случаях: а) в биографических справках о выдающихся ученых, б) когда рассказывается об истории научных открытий, в) в описании различных экспериментов.

■ Задания

- 1. Прочитав текст «Нильс Бор», скажите, почему его 1-й абзац можно считать текстом-повествованием.
- 2. Укажите формальные элементы повествования в двух последних абзацах текста.

Нильс Бор

Нильс Бор (1885–1962) — выдающийся датский физик. В 1920 г. возглавил Институт теоретической физики Копенгагенского университета. Бор создал первоначальную квантовую теорию строения атома. В 1913 г. он установил соответствие между классическими и квантовыми представлениями. Бор написал ряд работ по теоретическому объяснению периодического закона Менделеева и по теории атомного ядра. В 1922 г. награжден Нобелевской премией.

В своей теории Нильс Бор исходил из ядерной модели атома. Основываясь на положении квантовой теории света о прерывистой природе излучения, он сделал вывод, что энергия электронов в атоме изменяется скачками. Теория Бора не только объяснила физическую природу атомных спектров как результат перехода атомных электронов с одних стационарных орбит на другие, но и впервые позволила рассчитывать спектры. Расчет спектра атома водорода, выполненный Бором, дал блестящие результаты: вычисленное положение спектральных линий совпало с их действительным положением в спектре.

Бор не ограничился объяснением уже известных свойств спектра водорода. Вслед за этим он предсказал существование и местоположение неизвестных в то время спектральных серий водорода. Все эти спектральные серии были впоследствии экспериментально обнаружены.

Теория Бора была важным этапом в развитии представлений о строении атома. Затем возникла задача разработки новой физической теории, пригодной для описания свойств микромира. Эта задача была решена в 20-х годах XX века, после возникновения новой отрасли теоретической физики — квантовой механики.

- 3. Прочитайте текст «Скорость света». Выделите в нем отрывки, содержащие элементы рассуждения (объяснения), описания и повествования.

Скорость света

Как известно, скорость света в вакууме является одной из фундаментальных физических величин. Установлено, что конечность скорости передачи сигналов лежит в основе теории относительности.

В связи с тем что числовое значение скорости света очень велико, экспериментальное определение этой скорости представляет собой весьма сложную задачу. Первые определения скорости света были осуществлены на основании астрономических наблюдений. В 1675 году датский астроном Ремер определил скорость света из наблюдений за затмениями спутников Юпитера. Он получил значение, равное 215 000 км/с.

Исследования показали, что движение Земли по орбите приводит к изменению видимого положения звезд на небесной сфере. Это явление, называемое абберацией света, использовал в 1727 г. английский астроном Бредли для определения скорости света.

Можно допустить, что направление на наблюдаемую в телескоп звезду перпендикулярно к плоскости земной орбиты. Тогда угол между направлением на звезду и вектором скорости Земли v будет в течение всего года равен $\pi/2$ (рис. 50). Направим ось телескопа точно на звезду. За время t^* , которое требуется свету, чтобы пройти расстояние от объектива до окуляра, телескоп сместится вместе с Землей в направлении, перпендикулярном к лучу света, на расстояние vt^{**} . В результате изображение звезды окажется не в центре окуляра. Для того чтобы изображение оказалось точно в центре окуляра, нужно повернуть ось телескопа в направлении вектора v на угол α , тангенс которого определяется соотношением

$$\operatorname{tg} \alpha = v/c.$$

Точно так же падающие вертикально капли дождя пролетят сквозь длинную трубу, установленную на движущейся тележке, лишь в том случае, если наклонить ось трубы в направлении движения тележки.

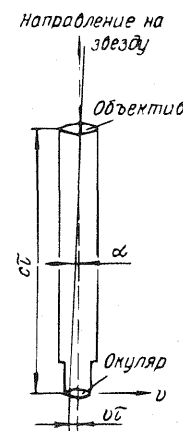


Рис. 50

* Читается так: тау.

** Читается так: вэ, умноженное на тау.

Итак, в действительности видимое положение звезды оказывается смещенным относительно истинного на некоторый угол. Вектор скорости Земли все время поворачивается в плоскости орбиты, вследствие чего ось телескопа тоже поворачивается, описывая конус вокруг истинного направления на звезду. Соответственно, видимое положение звезды на небесной сфере описывает окружность. Если направление на звезду образует с плоскостью земной орбиты угол, отличный от прямого, видимое положение звезды описывает эллипс. Для звезды, лежащей в плоскости орбиты, эллипс превращается в прямую.

В ходе астрономических наблюдений Бредли нашел, что значение скорости света равно 303 000 км/с. Расчеты Бредли, кажется, были последней попыткой определить скорость света путем астрономических наблюдений.

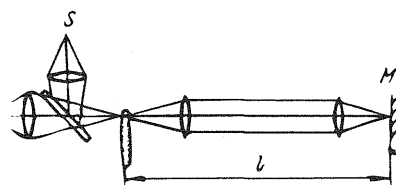


Рис. 51

В земных условиях скорость света была впервые измерена французским ученым Физо в 1849 г. (рис. 51). Свет от источника S падал на полупрозрачное зеркало. Отразившийся от зеркала свет попадал на край быстро вращающегося зубчатого диска. Каждый раз, когда против светового пучка оказывалась прорезь между зубцами, возникал световой импульс, который доходил до зеркала M и отражался обратно. Если в момент, когда свет возвращался к диску, против пучка оказывалась прорезь, отраженный импульс проходил частично через полупрозрачное зеркало и попадал в глаз наблюдателя. Если на пути отраженного импульса оказывался зубец диска, наблюдатель света не видел.

В результате проведенных опытов Физо установил, что скорость света равна 313 000 км/с.

В 1928 г. для измерения скорости света были использованы ячейки Керра, заменившие в опыте Физо зубчатое колесо. С их помощью можно осуществить прерывание светового пучка с гораздо большей частотой (порядка 10 МГц), чем с помощью зубчатого колеса. Это позволило произвести измерения скорости света путем определения времени его движения на расстоянии в несколько метров.

В 1928 г. для измерения скорости света были использованы ячейки Керра, заменившие в опыте Физо зубчатое колесо. С их помощью можно осуществить прерывание светового пучка с гораздо большей частотой (порядка 10 МГц), чем с помощью зубчатого колеса. Это позволило произвести измерения скорости света путем определения времени его движения на расстоянии в несколько метров.

Майкельсон произвел несколько измерений скорости света методом вращающейся призмы. В его опыте свет распространялся в трубе длиной 1,6 км, из которой был откачан воздух.

В настоящее время скорость света в вакууме принимается равной

$$c = 299\,792,5 \pm 0,1 \text{ км/с.}$$

Правда, во всех опытах, в которых осуществлялось прерывание света, определялась не фазовая, а групповая скорость световых волн. В воздухе эти две скорости практически совпадают.

По нашему убеждению, ученые еще неоднократно будут возвращаться к измерению величины скорости света, уточняя ее значение.

2. СЛУЖЕБНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Должностные инструкции

ДИРЕКТОР
(ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, НАЧАЛЬНИК, УПРАВЛЯЮЩИЙ)
ОРГАНИЗАЦИИ, УЧРЕЖДЕНИЯ, ПРЕДПРИЯТИЯ

15–18-й разряды

Должностные обязанности. Руководит в соответствии с действующим законодательством всеми видами деятельности организации. Организует работу и эффективное взаимодействие производственных единиц, цехов и других структурных подразделений. Обеспечивает выполнение организацией заданий согласно установленным количественным и качественным показателям, всех обязательств перед поставщиками, заказчиками и банками. Организует производственно-хозяйственную деятельность организации на основе применения метода научно обоснованного планирования материальных, финансовых и трудовых затрат, максимальной мобилизации резервов производства. Принимает меры по обеспечению организации квалифицированными кадрами. Способствует наилучшему использованию знаний и опыта работников, созданию безопасных и благоприятных условий для их труда, соблюдению требований законодательства по охране труда. Решает все вопросы в пределах предоставленных прав и поручает выполнение отдельных производственно-хозяйственных функций другим должностным лицам — своим заместителям, руководителям производственных единиц, а также функциональных и производственных подразделений организации.

Должен знать: Конституцию Российской Федерации; законы Российской Федерации, постановления и решения Правительства Российской Федерации по вопросам деятельности отрасли; постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся деятельности организации; профиль, специализацию и особенности структуры организации; перспективы технического, экономического и социального развития организации; технологию производства продукции организации; возможности производственных мощностей организации; методы хозяйствования и управления; порядок заключения и исполнения договоров; основы экономики, организации труда, производства и управления; законодательство о труде и охране труда Российской Федерации; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Требования к квалификации по разрядам оплаты. Высшее профессиональное образование и стаж работы на руководящих должностях не менее 5 лет.

ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР

14–17-й разряды

Должностные обязанности. Руководит деятельностью технических служб организации, контролирует результаты их работы, состояние трудовой и производственной дисциплины. Определяет техническую политику, перспективы развития организации и пути реализации комплексных программ

по совершенствованию, реконструкции и техническому перевооружению действующего производства. Определяет направления специализации и кооперирования организации в соответствии с развитием научно-технического прогресса и достижением высоких темпов роста производительности труда. Обеспечивает постоянное повышение уровня технической подготовки производства, его эффективности и сокращение материальных, финансовых и трудовых затрат на производство продукции и работ (услуг), высокое их качество, надежность и долговечность в соответствии с государственными стандартами, техническими условиями и требованиями технической эстетики, рациональное использование производственных фондов и всех видов ресурсов. Руководит разработкой перспективных планов развития организации. Заключает с научно-исследовательскими, проектными (конструкторскими и технологическими) организациями и другими организациями договоры на разработку новой техники и технологии производства, проектов реконструкции организации, ее подразделений, обновления и модернизации оборудования, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов и осуществляет контроль за их разработкой. Способствует созданию наиболее благоприятных и безопасных условий труда и повышению культуры производства. Организует разработку и выполнение планов внедрения новой техники и технологии, планов организационно-технических мероприятий, планов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Организует работу по проектированию и внедрению в производство средств комплексной механизации и автоматизации технологических процессов. Осуществляет контроль за соблюдением технологической дисциплины, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности, требований госгортехнадзора, природоохранных, санитарных и других органов. Проводит работу по защите приоритета внедренных научно-технических решений, подготовке материалов на их патентование и получение лицензий. Обеспечивает постоянное совершенствование подготовки и повышение квалификации кадров в соответствии с требованиями научно-технического прогресса.

Должен знать: Конституцию Российской Федерации; законы Российской Федерации, постановления и решения Правительства Российской Федерации по вопросам деятельности отрасли; постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся деятельности организации; профиль, специализацию и особенности структуры организации; перспективы технического, экономического и социального развития отрасли и организации; технологию производства продукции организации; порядок разработки и утверждения планов производственно-хозяйственной деятельности организации; методы хозяйствования и управления организацией; порядок заключения и исполнения хозяйственных договоров; достижения науки и техники в стране и за рубежом в соответствующей отрасли производства и опыт передовых организаций; основы экономики, организации труда, производства и управления; законодательство о труде и охране труда Российской Федерации; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Требования к квалификации по разрядам оплаты. Высшее профессиональное образование и стаж работы на руководящих должностях не менее 5 лет.

МАСТЕР УЧАСТКА (ВКЛЮЧАЯ СТАРШЕГО)

6–11-й разряды

Должностные обязанности. Осуществляет руководство возглавляемым им производственным участком. Обеспечивает производство продукции (работ, услуг) в установленные сроки, высокого качества, определенной номенклатуры (ассортимента). Добивается повышения производительности труда, коэффициента сменности работы оборудования, рационального расходования сырья, материалов, топлива, энергии, снижения трудоемкости продукции на основе полной загрузки оборудования и использования его технических возможностей. Своевременно подготавливает производство продукции на участке, обеспечивает расстановку рабочих и бригад. Контролирует соблюдение технологических процессов, оперативно выявляет и устраняет причины их нарушения. Участвует в разработке новых и совершенствовании действующих технологических процессов и режимов производства, а также производственных графиков. Проверяет качество выпускаемой продукции или выполняемых работ. Осуществляет мероприятия по предупреждению брака и повышению качества продукции (работ, услуг). Принимает участие в приемке законченных работ по реконструкции участка, ремонту технологического оборудования, механизации и автоматизации производственных процессов и ручных работ. Организует внедрение передовых методов и приемов труда, многостаночного и многоагрегатного обслуживания, аттестации и рационализации рабочих мест и совмещения профессий. Обеспечивает выполнение рабочими норм выработки, правильное использование производственных площадей, оборудования, оргтехоснащения (оснастки и инструмента), равномерную (ритмичную) работу участка. Осуществляет формирование бригад (количественный, профессиональный и квалификационный состав). Устанавливает и своевременно доводит производственные задания бригадам и отдельным рабочим (не входящим в состав бригад) в соответствии с утвержденными планами и графиками производства, плановые показатели по использованию оборудования, сырья, материалов, инструмента, топлива, энергии, фонда заработной платы. Содействует развитию совмещения профессий, расширению зон обслуживания и применению других прогрессивных форм организации труда. Вносит предложения о пересмотре норм выработки и расценок, а также о присвоении в соответствии с Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий рабочих квалификационных разрядов рабочим участка. Принимает участие в тарификации работ участка. Анализирует результаты производственной деятельности. Контролирует расходование фонда заработной платы, установленного участку. Обеспечивает правильность и своевременность оформления первичных документов по учету рабочего времени, выработки, заработной платы, простоев. Содействует распространению передового опыта, починов, развитию творческих инициатив, внедрению рационализаторских предложений и изобретений. Обеспечивает своевременный пересмотр в установленном порядке норм трудовых затрат, внедре-

ние технически обоснованных норм и нормированных заданий, правильное и эффективное применение систем заработной платы и премирования. Принимает участие в осуществлении работ по выявлению резервов производства, в разработке мероприятий по созданию благоприятных условий труда, повышению культуры производства, рациональному использованию рабочего времени и обязательств по снижению трудоемкости продукции, в организации их выполнения на участке. Содействует развитию инициативы рабочих в пересмотре действующих норм выработки. Премирует в установленном порядке (за счет средств премиального фонда мастера) передовиков производства, а также вносит предложения о поощрении отличившихся рабочих или привлечении к дисциплинарной ответственности за нарушение производственной и трудовой дисциплины, применении при необходимости мер материального воздействия. Осуществляет производственный инструктаж рабочих, проводит мероприятия по изучению правил охраны труда, техники безопасности и производственной санитарии, технической эксплуатации оборудования и инструмента, а также контроль за их соблюдением. Организует работу по повышению квалификации и профессионального мастерства рабочих и бригадиров, обучению их вторым и смежным профессиям, развитию наставничества. Проводит воспитательную работу в коллективе.

Должен знать: постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся производственно-хозяйственной деятельности участка, технические характеристики и требования, предъявляемые к продукции, выпускаемой участком, технологию ее производства; оборудование участка и правила его технической эксплуатации; методы технико-экономического и производственного планирования; хозяйственный расчет; порядок тарификации работ и рабочих; нормы и расценки на работы, порядок их пересмотра; действующие положения по оплате труда; передовой отечественный и зарубежный опыт по управлению производством; основы экономики, организации производства, труда и управления; законодательство о труде и охране труда Российской Федерации; правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Требования к квалификации по разрядам оплаты. Высшее профессиональное (техническое) образование и стаж работы на производстве не менее 1 года или среднее профессиональное образование и стаж работы на производстве не менее 3 лет.

НАЧАЛЬНИК УЧАСТКА (СМЕНЫ)

7–12-й разряды

Должностные обязанности. Обеспечивает выполнение производственных заданий (работ, услуг) участком (сменой), соблюдение установленной технологии производства изделий, ритмичный выпуск продукции высокого качества. Организует своевременную подготовку производства, полную загрузку и бесперебойную работу оборудования. Осуществляет оперативный контроль за обеспечением материальными и энергетическими ресурсами, тех-

нически правильной эксплуатацией оборудования, экономным расходом сырья, топлива, материалов. Выявляет, предотвращает и устраняет причины нарушений хода производства. Проводит работу по изысканию и организации использования дополнительных производственных резервов повышения производительности труда, снижению трудоемкости и себестоимости продукции. Принимает участие в работе по оперативному планированию производства, улучшению нормирования труда, рационализации рабочих мест, распространению передовых приемов и методов, снижению затрат труда. Анализирует результаты производственной деятельности участка (смены), причины, вызывающие простои оборудования и снижение качества изделий (работ, услуг). Участвует в разработке и внедрении мероприятий по устранению выявленных недостатков. Организует оперативный учет движения продукции по рабочим местам и выполнения производственных заданий. Контролирует соблюдение работниками технологической, производственной и трудовой дисциплины, правил и норм охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты. Вносит предложения о наложении дисциплинарных взысканий на нарушителей производственной и трудовой дисциплины. Координирует работу мастеров.

Должен знать: постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся оперативного управления производством участка (смены); перспективы технического развития участка (смены); назначение, состав, конструкцию, принципы работы, а также технические требования, предъявляемые к выпускаемой продукции, технологию ее производства; производственное оборудование участка (смены) и правила его технической эксплуатации; системы и методы учета хода производства участка (смены); основы экономики, организации производства, труда и управления; технико-экономическое и оперативно-производственное планирование; методы хозяйственного расчета; действующие положения об оплате труда и формы материального стимулирования; основы организации труда; законодательство о труде и охране труда Российской Федерации, правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Требования к квалификации по разрядам оплаты. Высшее профессиональное (техническое) образование и стаж работы по специальности не менее 2 лет или среднее профессиональное образование и стаж работы по оперативному управлению производством не менее 3 лет.

НАЧАЛЬНИК ЦЕХА

11–14-й разряды

Должностные обязанности. Осуществляет руководство производственно-хозяйственной деятельностью цеха. Обеспечивает выполнение заданий в установленные сроки, ритмичный выпуск продукции, эффективное использование основных и оборотных фондов. Проводит работу по совершенствованию организации производства, его технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, предупреждению брака и повыше-

нию качества изделий, экономии всех видов ресурсов, освоению новой продукции и технологических процессов, использованию резервов повышения производительности труда, а также по повышению рентабельности производства, снижению трудоемкости и себестоимости продукции. Организует планирование, учет, составление и своевременное предоставление отчетности о производственной деятельности цеха, работу по развитию и укреплению хозяйственного расчета, улучшению нормирования труда, правильному применению форм и систем заработной платы и материального стимулирования, обобщению и распространению передовых приемов и методов труда, изучению и внедрению передового отечественного и зарубежного опыта конструирования и технологии производства аналогичной продукции, развитию рационализации и изобретательства. Обеспечивает своевременную наладку и технически правильную эксплуатацию оборудования и других основных средств, выполнение графиков их ремонта, безопасные условия труда, а также своевременное предоставление работающим льгот по условиям труда. Участвует в работе по планированию технического развития производства и модернизации оборудования, в расследовании причин аварий и повышенного износа оборудования и принимает меры по их предупреждению. Координирует работу мастеров и цеховых служб. Создает условия для проявления творческой инициативы и активности работников. Оказывает работникам цеха поддержку и обеспечивает распространение их творческой инициативы. Проводит воспитательную работу в коллективе. Осуществляет подбор кадров цеха, их расстановку и целесообразное использование. Контролирует соблюдение работниками правил и норм охраны труда и техники безопасности, производственной и трудовой дисциплины, правил внутреннего трудового распорядка. Вносит предложения о поощрении отличившихся работников, наложении дисциплинарных взысканий на нарушителей производственной и трудовой дисциплины, применении при необходимости мер материального воздействия.

Должен знать: постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся производственно-хозяйственной деятельности цеха; перспективы технического развития цеха, организации; назначение, состав, конструкцию, принципы работы, условия монтажа и эксплуатации выпускаемой цехом продукции; технические требования, предъявляемые к продукции цеха, технологию ее производства; технические характеристики, конструктивные особенности, эксплуатационные данные оборудования цеха и правила его технической эксплуатации; порядок и методы технико-экономического и производственного планирования; методы хозяйственного расчета; действующие положения по оплате труда и формы материального стимулирования; передовой отечественный и зарубежный опыт в области производства аналогичной продукции; основы экономики, организации труда, производства и управления; законодательство о труде и охране труда Российской Федерации; правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

СОЦИОЛОГ

6–11-й разряды

Должностные обязанности. Проводит социологические исследования с целью разработки и внедрения мероприятий, направленных на создание на предприятии наиболее благоприятных социально-психологических условий, способствующих повышению степени удовлетворения материальных и духовных потребностей работников и производительности их труда. Участвует в составлении проектов перспективных и годовых планов экономического и социального развития организации и в планировании фондов на социально-культурные мероприятия. Составляет программы социологических исследований и контролирует их выполнение. На основе проведенных исследований разрабатывает рекомендации по совершенствованию форм организации труда, его разделению и кооперации, улучшению условий трудовой деятельности. Участвует в проводимой в организации работе по определению перспектив роста заработной платы работников (с учетом опережения темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста его оплаты), направлений совершенствования систем материального и морального стимулирования трудовой деятельности работников, возможностей более полного удовлетворения потребностей членов трудового коллектива в жилье и детских учреждениях, улучшения организации общественного питания и бытового обслуживания работников, развития санаторно-курортной сети и обеспечения медицинской помощью. Совместно с психологом и другими специалистами организации изучает наиболее актуальные вопросы и проблемы социального характера и пути устранения причин, вызывающих текучесть кадров, нарушения трудовой дисциплины и т.п. Разрабатывает мероприятия по наиболее актуальным вопросам и проблемам социального характера с указанием конкретных сроков и исполнителей, а также необходимых финансовых и материальных средств, принимает меры по мобилизации трудовых коллективов на выполнение этих мероприятий. Подготавливает предложения по укреплению трудовой дисциплины, духа коллективизма и товарищеской взаимопомощи, организации досуга и быта работников, повышению их общественной и творческой активности. Организует пропаганду социологических знаний, оказывает методическую помощь работникам организации при решении социальных вопросов.

Должен знать: постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся социально-психологических вопросов; социологию труда, методы проведения социологических исследований; основы психологии труда, инженерной и социальной психологии; формы и системы заработной платы; порядок и методы планирования социального развития организации; передовой отечественный и зарубежный опыт работы социологов в организации; основы технологии производства; основы экономики, организации труда и управления; законодательство о труде и охране труда Российской Федерации; правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

ЭКОНОМИСТ**6–11-й разряды**

Должностные обязанности. Подготавливает исходные данные для составления проектов перспективных, годовых и оперативных планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимые для проведения работ (услуг), исследований и разработок, освоения новой техники и технологии. Осуществляет экономический анализ хозяйственной деятельности организации, разрабатывает мероприятия по обеспечению режима экономии, повышению эффективности работ, выявлению резервов, предупреждению потерь и непроизводительных расходов, более рациональному использованию всех видов ресурсов. Определяет экономическую эффективность проводимых работ, исследований и разработок, внедрения новой техники и технологии, рационализаторских предложений и изобретений. Принимает необходимые меры по использованию современных технических средств при выполнении расчетов и вычислительных работ, участвует в формировании экономической постановки задач, решаемых с их помощью. Выполняет необходимую работу, связанную с нерегламентными расчетами и контролем за правильностью осуществления расчетных операций, внесением изменений в справочную и нормативную информацию, которая используется в процессе машинной обработки. Осуществляет сбор, накопление научно-технической информации и других необходимых материалов для плановой работы или выполнения отдельных заданий. Систематизирует и обобщает статистические материалы и другие данные по теме (заданию) в целом, ее отдельным разделам или этапам. Изучает специальную литературу, касающуюся выполняемой работы, а также по тематике проводимых исследований и разработок, составляет различные экономические обоснования, справки, периодическую отчетность, аннотации и обзоры. Принимает участие в рассмотрении разработанных планов, методических и рабочих программ, вопросов организации выполнения работ, а также в совершенствовании прогрессивных форм труда и управления.

Должен знать: постановления, распоряжения, приказы, другие руководящие и нормативные документы вышестоящих и других органов, касающиеся планирования, анализа и учета хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации; организацию плановой работы, порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации; планово-учетную документацию; порядок разработки нормативов, материальных, трудовых и финансовых затрат; методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации; методы определения экономической эффективности исследований и разработок, внедрения новой техники и технологии, рационализаторских предложений и изобретений; методы и средства проведения экономических расчетов и вычислительных работ; правила оформления материалов для заключения договоров; организацию оперативного и статистического учета; порядок и сроки составления установленной отчетности; правила эксплуатации вычислительной техники, возможности ее применения для осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации; основы экономики, организации труда и управ-

ления; законодательство о труде и охране труда Российской Федерации; правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

(Из сборника «Тарифно-квалификационные характеристики общепрофессиональных должностей служащих и общепрофессиональных рабочих профессий»)

Бизнес-план**ПРИНЦИПИАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ
ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА**

В зависимости от характера предлагаемого проекта бизнес-план может содержать разделы, отражающие его специфические особенности, но в целом содержание такого рода делового документа более или менее стандартно и должно включать следующее.

1. Резюме. Этот первый и краткий раздел бизнес-плана содержит общие выводы из последующих разделов. Важность правильного составления резюме заключается в том, что потенциальные инвесторы, а это прежде всего бизнесмены – люди занятые, с первых слов краткого описания предлагаемого проекта должны убедиться в его экономической эффективности и возможности реализовать задуманный проект. В резюме предельно кратко излагаются:

- а) суть проекта: его цели и потенциальная эффективность;
- б) возможность реализации проекта в конкретных рыночных условиях;
- в) кто и как будет осуществлять проект;
- г) источник финансирования проекта;
- д) потенциальные выгоды от инвестирования в проект: объем продаж, издержки производства и сбыта, норма прибыли, сроки окупаемости и возврата инвестированных средств.

2. Товар (продукция или виды услуг):

- а) какие потребности удовлетворят предлагаемая продукция или услуги;
- б) что их выгодно отличает от подобной продукции или услуг, уже имеющих на рынке;
- в) какими авторскими правами защищены предлагаемые продукция или услуги;
- г) какой может быть их цена и насколько она конкурентоспособна;
- д) какую норму прибыли обеспечит реализация (продажа) продукции или услуг.

3. Рынок сбыта:

- а) кто основные потребители продукции или услуг;
- б) какой может быть объем сбыта в настоящее время и в перспективе;
- в) кто является основными конкурентами, объем их продаж, стратегия маркетинга, доходы от реализации;
- г) какова продукция конкурентов: основные характеристики, уровень качества;

- д) по какой цене реализуют (продают) продукцию или услуги конкуренты, их ценовая политика.
4. Стратегия маркетинга:
- предлагаемая система распределения и сбыта продукции или услуг на внутреннем и внешнем рынках;
 - цена реализации и структура ценообразования;
 - необходимые мероприятия по рекламе, предлагаемые рекламные средства и структура расходов на рекламу;
 - мероприятия по содействию сбыту – паблик рилейшнз, дополнительные льготы покупателям, послепродажное обслуживание и т.п.
5. Производственная программа:
- где будут производиться продукция или услуги;
 - нужно ли создание новых производственных мощностей или можно использовать (переоснастить) действующее предприятие;
 - каков оптимальный объем производства на планируемом предприятии;
 - какие необходимы инвестиции для достижения оптимальной мощности;
 - как предприятие будет обеспечено сырьем, комплектующими изделиями, другими факторами производства;
 - какие технологии и оборудование будут использованы;
 - будет ли предприятие работать в кооперации с другим предприятием.
6. Организация производства:
- какова будет организационная схема планируемого предприятия;
 - насколько предприятие обеспечено кадрами – перечень имеющихся специалистов и их квалификация, опыт работы;
 - каким будет уровень, формы оплаты труда разных категорий работников, включая социальные льготы;
 - какова будет технологическая схема предприятия.
7. Организационно-плановая форма предприятия:
- каков правовой статус, форма собственности на планируемом предприятии (товарищество, акционерное общество, кооператив, арендное предприятие, смешанное государственно-частное предприятие, совместное предприятие и т.д.);
 - какими правами будет располагать потенциальный инвестор на предприятии (участие в управлении, владение контрольным пакетом акций, рядовой акционер); кто спонсоры или уже определившиеся инвесторы планируемого предприятия (государственное ведомство или концерн, банк, частное предприятие и т.д.);
 - какими правами (управления, финансового контроля) наделены имеющиеся спонсоры или инвесторы;
 - какими юридическими правами располагает предприятие данной формы собственности (краткое извлечение законодательных норм, регулирующих правовой статус предприятия), какие юридические акты целесообразно совершить потенциальному инвестору для того, чтобы приобрести предлагаемые ему права (совладельца, спонсора,

акционера), и какую правовую ответственность это влечет по национальному и местному законодательствам.

8. Финансовый план:

- какой общий объем инвестиций необходим для создания предприятия;
- каковы источники финансирования (выпуск займов, продажа акций, получение банковского кредита, собственные средства инициаторов создания предприятия);
- каковы должны быть структуры финансирования по источникам и видам валют (если планируются инвестиции в иностранных валютах, то по какому обменному курсу их предполагается привлекать);
- на каких условиях будут привлечены финансовые средства для обеспечения потребностей в долгосрочных инвестициях и оборотном капитале.

9. Рентабельность проекта:

- каковы инвестиционные издержки на создание предприятия по их разным видам (инвестиции в основной и оборотный капитал, в инфраструктуру и т.д.) в целом и на единицу продукции;
- во сколько обойдется эксплуатация планируемого предприятия, организация сбыта продукции или услуг;
- каковы могут быть общие доходы от реализации продукции или услуг;
- какие налоги должно платить планируемое предприятие;
- в какие сроки и каких размерах планируется вернуть заемные средства;
- каков может быть общий объем прибыли данного предприятия, ее норма.

Информация, приведенная в разделах бизнес-плана, необходима для того, чтобы заинтересовать потенциального инвестора, но отнюдь не для принятия решения об инвестировании, тем более если речь идет о достаточно крупных инвестициях. Для такого решения необходимы более основательные предынвестиционные исследования. Но для возбуждения первичного интереса инвесторов или спонсоров иницируемого проекта бизнес-план может быть составлен в виде более краткого предложения по проекту.

К бизнес-плану прилагается следующая информация:

АО «Росавиа»: Проект баланса* (в тыс. руб.)

(число в скобках в документах международного стандарта означает отрицательную или вычитаемую величину)

	01.01.99	01.07.99	01.10.99
Активы			
Текущие активы			
Денежные средства и их эквиваленты	263 756	3 663 552	340 223

* Проект баланса взят из книги: Финансовая отчетность. М.: Дело, 1996.

Легкорезализуемые ценные бумаги	0	0	0
Дебиторская задолженность	600 000	717 865	4 517 865
Запасы	1 370 500	3 442 875	4 700 875
Расходы будущих периодов	1 000	1 100	1 100
Авансы поставщикам	165 000	260 000	360 000
Прочие текущие активы	0	0	0
<i>Итого текущих активов</i>	<i>2 400 256</i>	<i>8 065 192</i>	<i>9 920 063</i>
Долгосрочные активы			
Инвестиции			
Инвестиции в дочерние предприятия	10 000	10 000	10 000
<i>Итого инвестиций</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>	<i>10 000</i>
Основные средства			
Первоначальная стоимость	23 300 000	23 300 000	25 627 000
Накопленная амортизация	(12 278 125)	(13 121 875)	(13 543 750)
<i>Остаточная стоимость</i>	<i>11 021 875</i>	<i>10 178 125</i>	<i>12 083 250</i>
Прочие долгосрочные активы	0	0	0
Итого активов	13 432 131	18 273 317	22 013 313
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Текущие обязательства			
Краткосрочные кредиты банков	0	250 000	1 250 000
Кредиторская задолженность	48 000	250 000	910 000
Авансы покупателей	90 000	840 000	1 500 000
Прочие текущие обязательства	148 231	781 881	1 786 682
<i>Итого текущих обязательств</i>	<i>286 231</i>	<i>2 121 881</i>	<i>5 446 682</i>
Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные кредиты банков	400 000	400 000	400 000
<i>Итого долгосрочных обязательств</i>	<i>400 000</i>	<i>400 000</i>	<i>400 000</i>
Итого обязательств	486 231	2 521 881	5 846 682
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
Внесенный капитал			
• Уставный капитал	250 000	600 000	600 000
• Дополнительный внесенный капитал	0	0	0
Нераспределенная прибыль	12 495 900	15 151 436	15 566 631
Итого собственного капитала	12 745 900	15 751 436	16 166 631
Итого обязательств и собственного капитала	13 432 131	18 273 317	22 013 313

АО «Росавиа»: Проект отчета о прибылях и убытках
(в тыс. руб.)

(число в скобках в документах международного стандарта означает отрицательную или вычитаемую величину)

За период с 01.01.99	по 30.06.99	по 30.09.99
Доход (выручка)	11 660 000	17 605 000
Минус стоимость реализованной продукции	5 688 857	8 699 901
Валовая прибыль	5 971 143	8 905 099
Минус общеадминистративные расходы	1 015 574	1 732 026
Минус расходы на реализацию и маркетинг	623 394	1 076 090
Минус расходы по сомнительным долгам	0	0
Минус амортизационные отчисления	421 875	843 750
Прибыль от основной деятельности	3 910 300	5 253 233
Поступления от продажи активов	0	0
Поступления от инвестиций в другие компании (чистые)	7 500	15 000
Прибыль до вычета процентов и налогов	3 917 800	5 268 233
Расходы на выплату процентов	(66 667)	(810 417)
Налоги	(1 280 598)	(1 506 085)
Прибыль без учета нетипичных статей	2 570 535	2 951 731
Нетипичные статьи	85 000	119 000
Чистая прибыль	2 655 535	3 070 731

АО «Росавиа»: План движения денежных средств
(в тыс. руб.)

(число в скобках в документах международного стандарта означает отрицательную или вычитаемую величину)

За 3 месяца по 30.09.99			
ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
+ Чистая прибыль	415 916	Денежные средства на начало периода – 01.07.99	
+Амортизационные отчисления	421 875		
-Изменение суммы дебиторской задолженности	3 800 000		
-Изменение суммы запасов	1 258 000		
-Изменение суммы авансов поставщикам	100 000		
+Изменение суммы кредиторской задолженности	660 000		
+Изменение суммы авансов от покупателей	660 000		
+Изменение суммы прочих обязательств	1 004 800		
			3 663 352

Итого денежных средств от основной деятельности	(1 996 129)		
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		Суммарное изменение денежных средств	
- Изменение суммы легко реализуемых ценных бумаг	0		3 323 129
- Изменение суммы инвестиций	0		
- Изменение суммы основных средств	2 327 000		
Итого денежных средств от инвестиционной деятельности	(2 327 000)	Денежные средства на конец периода – 30.09.99	340 223
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
- Изменение суммы краткосрочных банковских кредитов	1 000 000		
- Изменение суммы долгосрочных банковских кредитов	0		
- Изменение суммы внесенного капитала	0		
Итого денежных средств от финансовой деятельности	1 000 000		
СУММАРНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	(3 323 129)		

Визитная карточка предприятия

Название предприятия _____

Адрес _____

Телефон _____

Дата создания и расширения компании (№ регистрации, место расположения) _____

Где и кем зарегистрирована фирма _____

Структура капитала фирмы (количество разрешенных к выпуску акций, количество выпущенных и обращающихся акций, номинальная стоимость акций, биржевая цена акций) _____

Основной банк фирмы, в которой открыты счета (банкир) _____

Руководство фирмы – председатель, генеральный директор _____

Бухгалтер фирмы _____

Юрист фирмы _____

Основные менеджеры с указанием их квалификации, образования, стажа работы, основных достижений _____

Организационная структура фирмы с указанием основных организационно-производственных и управленческих подразделений _____

(Из книги «Бизнес-план: методические материалы» / под ред. Р. Г. Маниловского. М., 1994.)

Приглашения

ТРИЗ-ШАНС® Система профессиональных разработчиков, консультантов и преподавателей Теории Решения Изобретательских Задач (ТРИЗ)

190031 Санкт-Петербург, а/я 406, (812) 311-27-27, E-mail: chance@triz.spb.su

IV КОНФЕРЕНЦИЯ «РЕКЛАМНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»: ОБУЧЕНИЕ, ИССЛЕДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ РЕКЛАМЫ И PUBLIC RELATIONS

Санкт-Петербург с 15 по 18 июня 2003 г.

Факт-1 Летом в Санкт-Петербурге в очередной раз соберутся коллеги из Латвии, Эстонии, Украины, Беларуси и России для обсуждения своих проблем.

Факт-2 По опросу предыдущего года 80% участников придет «за новыми идеями», а min 20% – за «новыми методиками и технологиями в области рекламы и public relations».

Факт-3 Оргкомитет конференции считает, что в 2000 г. правильно выбрал научное направление конференции и не смешивает его с «культурными программами» и «фуршетам», что позволяет коллегам не только обсудить проблемы, но и найти их некоторые технологичные решения...

Тематика рабочих дней конференции:

1-й день Обучение и повышение квалификации в области рекламы и public relations: опыт и проблемы.

2-й день Рекламные кампании и акции public relations: технологии разработки, планирования и проведения.

3-й день Поиск новых идей в рекламе и public relations. Технологии креатива.

4-й день Исследования в маркетинге, рекламе и public relations.

Организатор IV Конференции «Рекламное измерение» – Система «Триз-Шанс»™.
Председатель Оргкомитета: Викентьев Игорь Леонардович

Стало традицией участие в конференции и представителей ряда специализированных изданий СНГ по маркетингу, рекламе и public relations

Уже заявленные доклады:

- Алгоритм проектирования рекламной кампании (версия 1.0);
- Проект «Компьютерная программа «Приемы журналистики и public relations»: результаты тестирования экспериментальной версии и перспективы;
- Тренинг политических лидеров (фрагмент);
- Разработка системы «фирменных стандартов» для команды;
- Использование технологий «самооправданий» в рекламе и PR;
- Миссия фирмы: типовые мечты, ошибки и возможные решения;
- Учебная программа для вузов и повышения квалификации «Рекламное измерение-148» по рекламе, public relations и журналистике;
- Алгоритм создания радиоролика (версия 2.0).

Конференция носит научный характер: участие в ней оплачивается творческим взносом и деньгами. Размер оргвзноса рассчитан исходя из необходимых затрат на проведение встречи и награждение авторов лучших докладов.

Пропорционально научному вкладу в работу конференции размер оргвзноса участника составляет:

Вклад в научную конференцию:	Оргвзнос, \$	НДС, \$
При подаче письменной заявки и тезисов доклада или рукописи разработки объемом не менее 4 страниц, полученных Оргкомитетом не позже 01 июня 2003 г.	120	24
Аналогично, но рукопись объемом не менее 4 страниц сдана в Оргкомитет по приезду на конференцию	130	26
Участие в конференции в качестве наблюдателя, слушателя при подаче письменной заявки до 1 июня 2003 г.	150	30
Подписчики бюллетеня «Рекламное измерение» и участники I, II или III Конференции «Реклама +» (при подаче письменной заявки после 19 мая 2003 г. — на общих основаниях)	100	20
Заочное участие: предоставление Оргкомитету 20–60 экз. своих разработок, публикаций, книг научного характера для распространения на конференции	20	4
Любая реклама на конференции, реализация своей продукции, ведение подписки на специализированные издания и т.п.	600	120
При подаче письменной заявки на участие после 1 июня 2003 г. и участие в конференции в качестве наблюдателя, слушателя	180	36

Льготы:

- все участники конференции получают 20%-ную скидку при приобретении рабочей версии программы «Приемы журналистики и public relations»;
- все участники конференции получают скидку на полугодовую подписку на фирменное издание ежемесячного бюллетеня «Рекламное измерение».
- Все участники конференции получают 20%-ную скидку при приобретении обучающего курса для вузов и курсов повышения квалификации «РИ-148» и его приложений. Базовая цена курса (без скидок и приложений) — 1500 \$.

Бронирование и проживание в гостинице оплачивается отдельно. В случае участия в работе конференции лишь в части рабочих дней и при наличии свободных мест (в любом очном варианте) оплата составляет 50 \$/день.

Для Вашего участия в работе IV Конференции «Рекламное измерение» достаточно:

1) Выслать по адресу: 190031 Санкт-Петербург, а/я 406, Дирекция Системы «ТРИЗ-ШАНС», либо по факсу (812) 311-27-27, либо по E-mail: chance@triz.spb.su заполненный КУПОН УЧАСТНИКА.

2) Оплатить — в зависимости от варианта Вашего участия в конференции:

ЛИБО наличными по прибытии на конференцию (выдается приходный кассовый ордер);

ЛИБО, заказав счет, безналичными до 2 июня 2003 г. платежным поручением на расчетный счет № 40702810611000000106 АБ «Петровский» Медицинский филиал, г. Санкт-Петербург к/с 30101810600000000809, БИК 044030809, ИНН 7805044388. ОКОНХ 95130, 92200; ОКПО 3943399.

Лучшие тезисы докладов участников конференции, сданные в Оргкомитет на дискете в редакторе WORD, будут опубликованы осенью 2003 г. в бюллетене «Рекламное измерение», а также размещены в телеконференции telcom.advertising.theory с указанием всех предоставленных координатов автора.

Контакт, справки по теоретической части конференции, выставление счетов-фактур по тел/факсу (812) 311-27-27 с 11 до 16 по московскому времени. Менеджеры Оргкомитета Сергей Модестов и Святослав Аалин.

Желаем Вам здоровья, успехов и красивых решений!

КУПОН УЧАСТНИКА IV КОНФЕРЕНЦИИ «РЕКЛАМНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

Заполненный Вами купон просим Вас оперативно выслать письмом по адресу: 190031 Санкт-Петербург, а/я 406, Оргкомитет, либо по факсу: (812)311-27-27, либо по E-mail: chance@triz.spb.su

Ф.И.О. (полностью) _____

Должность и место работы: _____

Почтовый индекс, адрес (рабочий и/или домашний): _____

Коды и номера телефонов: сл. (____) _____ дом. _____

E-mail: _____

Прошу забронировать гостиницу с _____ июня по _____ июня 2003 года

1-местный номер с ценой места в день: порядка 40–50 \$/день

2-местный номер с ценой места в день: порядка 25 \$/день

общежитие с ценой места в день: порядка 15 \$/день

Наименование тезисов: _____

Желательно выступление в _____ день конференции.

ЗАО «Л и А Выставки и конференции»

тел. 935-73-50
факс 935-73-51

Уважаемые дамы и господа!

От имени Международной выставочной компании I.T.E. и «Л и А Выставки и Конференции» приглашаем Вас посетить Московскую Международную выставку «Гостиничное и ресторанное дело '2003» (Equiphotel'2003), которая пройдет 12—15 мая 2003 г. в павильоне 69 Всероссийского Выставочного Центра (ВВЦ).

Более 70 компаний из разных стран мира (Elektrolux, Villeroy & Boch, Kuppers Busch, Fortuna и другие) продемонстрируют свою продукцию и спектр услуг в следующих разделах: «Общественное питание», «Фаст Фуд», «Гостиничное дело», «Химчистка и прачечная», «Интерьер», «Сервировка стола» и «Продовольственный городок».

В рамках выставки «Гостиничное и ресторанное дело '2003» (Equiphotel'2003) будет проводиться 3-й Российский международный конкурс кулинаров «Salon Culinare». В ходе его проведения свое искусство смогут продемонстрировать шеф-повара ведущих предприятий сферы обслуживания как из самой России, так и из зарубежных стран.

Надеюсь, что увижу Вас в числе почетных и желанных гостей выставки.

Добро пожаловать!

С наилучшими пожеланиями,
менеджер проекта

Наринэ Багманян

Н. Багманян

Если Вы хотите получить дополнительные пригласительные билеты на выставку «Гостиничное и ресторанное дело '2003», заполните, пожалуйста, прилагаемую форму и вышлите ее на имя Наринэ Багманян по факсу (095) 935-73-51

Имя _____ Должность _____
Компания _____ Почт. индекс _____
Страна _____ Адрес _____
Тел. _____ Факс _____ Эл. почта _____

Просим выслать нам _____ (кол-во) дополнительных пригласительных билетов на выставку «Гостиничное и ресторанное дело '2003».

Санкт-Петербург, 7–10 октября 2003

CIS-SPORTEXPO'2003

Михайловский Манеж (Манежная пл., д. 2)

Уважаемые дамы и господа!

Выставочное объединение «РЕСТЭК» и Британская торгово-выставочная компания ITE приглашают Вас посетить крупнейшую на Северо-Западе России Международную выставку спортивных товаров и услуг CIS SPORTEXPO'98

CIS-SPORTEXPO'2003 поддерживают:

- Государственный комитет по физической культуре и туризму,
- Комитет по физической культуре и спорту Администрации Санкт-Петербурга.

В прошлом году...

В выставке CIS-SPORTEXPO'02 приняли участие более 75 компаний из России, стран СНГ, Западной Европы и Юго-Восточной Азии. По итогам 2002 года выставке CIS-SPORTEXPO был присвоен Знак Союза выставок и ярмарок — престижная профессиональная награда в сфере выставочного бизнеса.

На выставке CIS-SPORTEXPO'2003 будут представлены:

- велосипеды и роликовые коньки,
- футбольные мячи и хоккейная экипировка,
- гидроциклы и оборудование для гольфа,
- снаряжение для туризма и подводного плавания,
- горнолыжное снаряжение и экипировка для лыжного спорта
- и многое, многое другое.

Посетив Международную специализированную выставку товаров и услуг CIS-SPORTEXPO'03, Вы получите великолепную возможность найти новых альтернативных поставщиков и укрепить связи со старыми, заключить контракты с зарубежными производителями спортивных товаров напрямую без посредников, ознакомиться с новым ассортиментом продукции ведущих мировых производителей. Всего за четыре дня Вы сможете получить достоверную информацию о тенденциях развития рынка спортивных товаров из первых рук. Высокий профессионализм организаторов выставки и отличная деловая репутация ее участников гарантируют Вам идеальные условия работы и достижение желаемых результатов в минимальные сроки.

Торговые марки

Alpina, Madshus, Rottefella, Swix, Peltonen, Exel, Seger, Concept 90, Sprandi, Beauchat, Suunto, L&W, Torpedo, Poseidon, Nice, Rider, Academy Broadway, Salomon, Rossignol, Atomic, Puma, Oxygen, Koho, Titan, Canadien, Jofa, Hammad, Camping Gaz, Colman, S&M, Rumel, Луч, Taraflex, Tyrolia, Head, Artex, Visu, Zanier, Sorry, Mizuno, Five B, Isra, Shinzu, Monthreal, CCM, Botas, Sporten, Hitman, Bioflex, Акроспорт, Ultra Wheels, Brugj, Astrolabio, BK, KHS, K2, Olin, Lange, Smith, Lekki, Arena, GT Bicycles, Briko, House Fit, Bombardier и многие другие.

В программе выставки — «Санкт-Петербургский фитнес-марафон», организованный Международной федерацией шейпинга.

Ждем Вас на выставке CIS-SPORTEXPO'2003 и желаем Вам успешной работы!

Часы работы: с 10.00 до 18.00

Телефоны Организатора: (812) 164-32-71, 119-51-71

Факс: (812) 112-23-48, 119-51-35

Договоры (контракты)

ПРИМЕРНЫЙ ДОГОВОР на закупку оборудования (иной продукции производственно-технического назначения) по импорту

г. _____ « ____ » _____ 200 ____ г.

_____ (наименование иностранного участника)
именуем _____ в дальнейшем «Поставщик», в лице _____ (должность, Ф.И.О.),
с одной стороны, и _____ (наименование участника в РФ)
именуем _____ в дальнейшем «Покупатель», в лице _____ (должность, ф.и.о.),
с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

Статья 1

1.1. Поставщик поставляет Покупателю на условиях франко-склад Покупателя оборудование (иную продукцию производственно-технического назначения) в соответствии с наименованиями, в количестве и в сроки, приведенные в приложении № 1 к настоящему договору.

Статья 2

2.1. Общая цена поставляемого по настоящему договору оборудования, включая цену тары и упаковки, цену гарантийного обслуживания, другие расходы составляет: _____ (сумма прописью, вид валюты)

Статья 3

- 3.1. Срок поставки: _____ (с правом досрочной поставки)
- 3.2. Оборудование, поставляемое по настоящему договору, отгружается _____ (вид транспорта)
- 3.3. Адрес грузополучателя: _____

Статья 4

4.1. Счета Поставщика предъявляются Покупателю в трех экземплярах через _____ (наименования банков Сторон)
с приложением к ним:

- дубликата транспортной накладной — 1 экз.
- отгрузочной спецификации — 2 экз.
- сертификата о качестве — 1 экз.

Статья 5

5.1. Оборудование, поставляемое по настоящему договору, должно отгружаться в таре и упаковке, соответствующих характеру поставляемого оборудования. При этом упаковка и консервация должны предохранять оборудование от повреждения и коррозии при его перевозке.

5.2. На каждое грузовое место Поставщик составляет подробный упаковочный лист, в котором указываются:

- перечень упакованных предметов;
- количество;
- тип (модель);
- номер места;
- вес брутто и нетто;
- номер договора;
- адрес грузополучателя;
- наименование Покупателя.

5.3. Один экземпляр упаковочного листа в непромокаемом конверте вкладывается в ящик № 1 с оборудованием и один экземпляр, покрытый жесткой пластинкой, прикрепляется к наружной стенке ящика. Ящик маркируется с двух боковых сторон. На каждое место наносится несмываемой краской следующая маркировка:

1. Верх.
2. Осторожно.
3. Не кантовать.
4. Покупатель: _____
5. Грузополучатель: _____
6. Договор: _____
7. Продавец: _____
8. Вес брутто: _____ кг.
9. Вес нетто: _____ кг.
10. Размеры места: _____ см.

5.4. На ящиках, высота которых превышает 100 см, должен быть обозначен центр тяжести знаком «О» и буквами «ЦТ».

5.5. Ящики нумеруются дробными числами, при этом в числителе обозначается порядковый номер ящика, а в знаменателе — общее количество грузовых мест.

Статья 6

6.1. Покупатель имеет право участвовать в проверке качества поставляемого по настоящему договору оборудования. Участие представителей Покупателя в проверке качества оборудования не снимает с Поставщика ответственности за качество оборудования.

Статья 7

7.1. Гарантийный срок составляет 12 месяцев с даты пуска оборудования в эксплуатацию, но не более 18 месяцев с даты его поставки.

7.2. Если в течение гарантийного срока оборудование окажется дефектным или не будет соответствовать условиям настоящего договора, не достигнет обусловленной производительности, Поставщик обязан за свой счет в течение трех дней устранить дефекты на своем Торгово-техническом центре или в течение 15 дней с даты заявления Покупателя заменить дефектное оборудование новым оборудованием соответствующего качества.

7.3. Поставщик обязуется за 3 месяца до даты поставки информировать Покупателя о внесенных технических изменениях в конструкцию оборудования по инициативе Поставщика, а также вносить согласованные изменения по просьбе Покупателя в целях повышения качества оборудования.

Статья 8

8.1. Техническое обслуживание в гарантийный период осуществляется Поставщиком и включает в себя проведение технических консультаций специалистов Покупателя по эксплуатации, ремонту оборудования или устранению возможных неисправностей.

Пуско-наладочные работы проводятся Покупателем.

Статья 9

9.1. О каждой отгруженной партии оборудования Поставщик извещает Покупателя по телегайпу в течение 24 часов с момента отгрузки с указанием следующих данных:

1. Дата отгрузки.
2. Номер договора.
3. Наименование оборудования.
4. Количество мест.
5. Грузополучатель.
6. Номер автонакладной.

Статья 10

10.1. Приложение к настоящему договору составляет его неотъемлемую часть.

10.2. Изменения и дополнения к настоящему договору действительны в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны полномочными представителями Поставщика и Покупателя.

10.3. Настоящий договор подписан в двух подлинных экземплярах на русском языке, один экземпляр передан представителю Поставщика, второй экземпляр — представителю Покупателя.

Юридические адреса и расчетные счета сторон:

Поставщика: _____

Покупателя: _____

Подписи

Печати

ПРИМЕРНЫЙ ДОГОВОР на создание (передачу) научно-технической продукции

г. _____ « ____ » _____ 200 ____ г.

_____ (наименование предприятия)
именуем _____ в дальнейшем «Исполнитель», в лице _____ (должность, ф.и.о.),
действующего на основании _____ (устава, положения),

с одной стороны, и _____ (наименование предприятия)
именуем _____ в дальнейшем «Заказчик», в лице _____ (должность, ф.и.о.),
действующего на основании _____ (устава, положения),

с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Заказчик поручает (принимает), а Исполнитель принимает на себя (передает) _____

(проведение научных исследований, разработка образца нового изделия

и конструкторской документации на него, новой технологии производства и т.п.)

1.2. Научные, технические, экономические и другие требования к научно-технической продукции, являющейся предметом договора, определены

в _____ (техническое задание или иной документ на проведение работы, номер, дата документа)

(Приложение № 1, являющееся неотъемлемой частью настоящего договора.)

1.3. Содержание и сроки выполнения основных этапов определяются Календарным планом (Приложение № 2), составляющим неотъемлемую часть настоящего договора.

1.4. Использование научно-технической продукции осуществляется Заказчиком на _____ (указать предприятие) путем _____ (указать, каким образом, когда будет

использована научно-техническая продукция — освоение серийного выпуска, применение в качестве средства труда и т.п.)

2. Стоимость работ и порядок расчетов

2.1. За выполненную научно-техническую продукцию, согласно настоящему договору, Заказчик перечисляет Исполнителю в соответствии с протоколом о договорной цене (Приложение № 3) _____ (сумма прописью)

рублей.

2.2. Оплата производится _____ (одновременно за законченную работу, поэтапно, с авансовым платежом,

на основе других принципов согласно договоренности Заказчика и Исполнителя)

в установленном порядке.

3. Порядок сдачи и приемки работ

3.1. При завершении работ в целом или отдельных этапов работ Исполнитель представляет Заказчику акт сдачи-приемки научно-технической продукции с приложением к нему:

комплекта научной, технической и другой документации, предусмотренной техническим заданием и условиями договора;

протокола комиссии по приемке опытных образцов (партий) новой техники, изготовленных по договору;

копии протокола научно-технического совета Исполнителя с заключением о соответствии выполненной работы техническому заданию (или иному документу на ее проведение).

3.2. Заказчик обязан в срок до _____
(число, месяц, год)

утвердить и сообщить Исполнителю состав комиссии по проведению приемочных испытаний опытных образцов, изготовленных в соответствии с планом работ по договору.

3.3. Заказчик обязан в срок до _____
(число, месяц, год)

уведомить Заказчика о готовности изготовленных образцов к проведению приемочных испытаний (рассмотрению результатов законченной научно-исследовательской работы научно-техническим советом).

3.4. Заказчик в течение _____ дней со дня получения акта сдачи-приемки работ и отчетных документов, указанных в пункте 3.1 настоящего договора, обязан направить Исполнителю подписанный акт сдачи-приемки научно-технической продукции или мотивированный отказ от приемки работ.

3.5. В случае мотивированного отказа Заказчика сторонами составляется двусторонний акт с перечнем необходимых доработок, сроков их выполнения.

3.6. В случае досрочного выполнения работ Заказчик вправе досрочно принять и оплатить работы по договорной цене.

3.7. При сокращении сроков выполнения работ, улучшении технико-экономических параметров разработки, повышении экспортных возможностей Заказчика от внедрения работы, за проведение Исполнителем вариантов исследований, экспериментов и работ по дизайну с целью удовлетворения специальных требований устанавливается доплата к договорной цене в размере _____ рублей.
(сумма прописью)

3.8. Если в процессе выполнения работы выясняется неизбежность получения отрицательного результата или нецелесообразность дальнейшего проведения работы, исполнитель обязан приостановить ее, поставив об этом в известность Заказчика в _____-дневный срок после приостановления работы.

В этом случае стороны обязаны в _____-дневный срок рассмотреть вопрос о целесообразности и направлениях продолжения работ.

4. Ответственность сторон

4.1. За невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств по настоящему договору Исполнитель и Заказчик несут имущественную ответственность в соответствии с действующим законодательством.

4.2. Дополнительные санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору:

5. Прочие условия

5.1. Условия соблюдения прав сторон на создаваемую (передаваемую) научно-техническую продукцию: _____

5.2. Другие условия по усмотрению сторон: _____

6. Срок действия договора и юридические адреса сторон

6.1. Срок действия договора:

начало «__» _____ 200__ г.

окончание «__» _____ 200__ г.

6.2. Адреса и расчеты счета сторон:

Исполнителя: _____
(полное наименование, почтовый и телеграфный индекс, адрес)

Расчетный счет № _____ в _____

Заказчика: _____
(полное наименование, почтовый и телеграфный индекс, адрес)

Расчетный счет № _____ в _____

6.3. К настоящему договору прилагаются: _____

Исполнитель
М.П.

Заказчик
М.П.

ПРИМЕРНЫЙ ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

г. _____ «__» _____ 200__ г.

Фирма _____,
именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице _____,
с одной стороны, и фирма _____,
именуемая в дальнейшем «Покупатель», в лице _____,
с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Предмет договора — продажа товаров согласно спецификации, являющейся неотъемлемой частью настоящего договора.

1.2. Поставка товаров будет осуществляться с _____ (начало)
по _____ (окончание).

2. Цена

2.1. Цена товара, указанного в спецификации, составляет _____.

2.2. Налоги, таможенные пошлины, гербовые сборы, подоходные налоги и другие расходы в связи с настоящим договором и его исполнением, которые должны оплачиваться в стране Продавца, несет Продавец, в то время как все аналогичные расходы в связи с настоящим договором и его исполнением в стране Покупателя несет Покупатель.

3. Тара, упаковка и отправка

3.1. Товары будут погружены на _____ (указать вид транспорта)
в _____ (указать тару либо упаковку).

3.2. На таре либо упаковке будут указаны место назначения, адреса и реквизиты Покупателя и Продавца с обозначением страны происхождения товара.

4. Обязанности и права сторон

4.1. Продавец обязуется:

1) поставить товар в соответствии с настоящим договором, предоставляя все доказательства, которые требуются договором;

2) договориться на обычных условиях за свой счет о перевозке товара до места назначения и оплатить расходы по перевозке и разгрузке, которые взимаются в месте отправления товаров во время погрузки;

3) за свой счет получить разрешение компетентных органов на вывоз товаров;

4) за свой счет погрузить товары на судно в месте отправления в обусловленный день или в обусловленный срок и без промедления сообщить Покупателю, что товар погружен; при этом расходы по упаковке товаров распределяются следующим образом: _____

5) застраховать товары;

6) за свой счет получить для Покупателя следующие документы: _____

(указать счет-фактуру, страховой полис, иные документы по отгрузке товаров)

7) нести расходы по контролю за качеством товаров, измерением, взвешиванием, необходимым для погрузки товаров;

8) по требованию Покупателя и за его счет предоставить ему доказательства происхождения товара и консульскую фактуру.

4.2. Покупатель обязан:

1) принять товары в месте назначения и нести, за исключением платы за провоз и транспортного страхования, все расходы, которые возникли во время перевозки товаров до прибытия в место назначения, а также расходы по разгрузке;

2) оплатить товары в соответствии с условиями настоящего договора;

3) _____

5. Поставка товаров

5.1. Поставка товаров будет производиться на условиях _____ (указать условия поставки)

согласно графику.

5.2. Если Продавец не поставит товары в срок, указанный в графике, то уплачивает неустойку в размере _____ процентов от стоимости непоставленных товаров.

5.3. Если Продавец не поставит товары в срок до _____, Покупатель вправе расторгнуть договор и требовать возмещения убытков за неисполнение договора в размере _____ процентов от стоимости непоставленных товаров.

6. Передача товаров, порядок оплаты

6.1. Стороны договорились о том, что приемка товаров по качеству и количеству производится после прибытия товаров в место назначения в присутствии представителя Продавца. Количество и качество товара будет зафиксировано в общем протоколе, составленном комиссией (комиссионном протоколе). Если при составлении протокола между представителями сторон возникнут разногласия или представитель Продавца не присутствовал при приемке, контроль осуществит специализированная фирма _____.

6.2. Если представитель Продавца не присутствовал при приемке товара, а имеются количественные или качественные недостатки товара, Покупатель должен безотлагательно предъявить Продавцу рекламацию.

6.3. После рекламации Покупатель должен принять на ответственное хранение товар, который стал предметом рекламации.

6.4. Рекламация должна быть предъявлена в письменном виде (заказным письмом, телефаксом или телеграммой) и должна содержать подробное изложение особенностей рекламируемого товара, обоснование рекламации и требование Покупателя в связи с ее предъявлением.

6.5. Товары оплачиваются _____ (указать способ)

7. Случаи освобождения от ответственности

7.1. Продавец и Покупатель могут быть освобождены от ответственности в определенных случаях, которые наступили независимо от воли сторон.

7.2. Возникшие обстоятельства, не зависящие от воли сторон, будут считаться случаями, которые освобождают от ответственности, если они наступили после заключения договора и препятствуют его полному или частичному исполнению. Таковыми случаями являются: стихийные бедствия, вооруженные конфликты и интервенции, а также чрезвычайные экономические изменения, которые непосредственно влияют на исполнение договорных обязательств.

7.3. Сторона, которая ссылается на какое-либо из обстоятельств, указанных в п. 7.2 настоящего договора, обязана немедленно по телеграфу известить другую сторону о наступлении и прекращении действия этого обстоятельства. Сторона, затронутая этим обстоятельством, если своевременно не объявит о его наступлении, не может ссылаться на него, разве что само это обстоятельство препятствовало отправлению такого сообщения.

7.4. Наступление обстоятельств, предусмотренных в п. 7.2, при условии надлежащего поведения, описанного в п. 7.3, продлевает срок исполнения обязательств по договору на период, продолжительность которого соответствует продолжительности действия наступившего обстоятельства, не объявляя сторону, потерпевшую от обстоятельства, возместить убытки.

7.5. Если обстоятельства, предусмотренные в п. 7.2, продолжаются и после обусловленного срока, каждая из сторон вправе расторгнуть договор и не возмещать убытки. Указанный срок одинаков для обеих сторон договора.

7.6. Если прекратится действие обстоятельств, которые препятствовали исполнению договорных обязательств, а договор расторгнут по п. 7.5, Продавец может предложить Покупателю право преимущественной покупки товара. Если Покупатель не примет это предложение в течение срока, установленного Продавцом, последний вправе продать товар третьему лицу.

8. Порядок урегулирования возможных споров

8.1. Все споры, которые могли бы возникнуть из настоящего договора или в связи с ним, стороны попытаются решить путем переговоров.

8.2. Если стороны не достигнут согласованного решения, спор разрешается в _____
(указать место разрешения спора).

8.3. Стороны применяют _____ материальное право для урегулирования спора, возникшего из настоящего договора или по поводу настоящего договора.

9. Язык договора и корреспонденции.

Вступление договора в силу

9.1. Язык настоящего договора и сопроводительной корреспонденции — _____

9.2. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания.

9.3. Изменения и дополнения в настоящем договоре могут производиться только в письменной форме. Под письменной формой подразумеваются и все согласования, достигнутые с помощью телеграмм или телефаксов.

10. Уступка договора

10.1. Стороны договорились о том, что передача отдельных прав и обязанностей, равно как и договора в целом, третьим лицам допускается только при наличии предварительного согласия другой стороны.

10.2. К правопреемнику Покупателя или Продавца непосредственно переходят права и обязанности, вытекающие из настоящего договора.

11. Порядок и правовые последствия расторжения договора

11.1. Помимо случаев расторжения договора, согласно разделу 7 настоящего договора, каждая из сторон может расторгнуть договор и по основаниям, приведенным в настоящем пункте.

11.2. Если Покупатель сочтет, что ввиду наступления обстоятельств, которые затрудняют или препятствуют дальнейшему исполнению договора, либо то же самое сочтет Продавец, то сторона, затронутая наступившими обстоятельствами, обязана отправить письменное сообщение другой стороне, в котором указываются причины, побуждающие к расторжению договора.

11.3. Сторона, получившая сообщение, указанное в п. 11.2 настоящего договора, обязана в течение _____ дней изложить в письменной форме свои позиции и предложения в ответ на сообщение. Если исполнение договора нельзя продолжить и по истечении _____ дней, то обе стороны вправе расторгнуть договор в письменной форме.

11.4. Стороны рассчитываются по всем своим обязательствам, возникшим до момента расторжения договора.

11.5. При расторжении договора по вине одной стороны другая сторона имеет право на возмещение расходов и упущенной выгоды по общим правилам обязательственного права.

12. Заключительные положения

12.1. Вся предварительная переписка и документация сторон по договору утрачивает юридическую силу с момента заключения настоящего договора.

12.2. Приложения к договору и протоколы, составленные после заключения договора, в зависимости от их содержания, могут дополнять или изменять содержание отдельных пунктов договора при условии подписания их полномочными лицами обеих сторон.

12.3. Настоящий договор заключен в _____ идентичных экземплярах на _____ языке в г. _____.

Покупатель

Продавец

ПРИМЕРНЫЙ ДОГОВОР
на поставку товаров для экспорта

г. _____ « ____ » _____ 200 ____ г.

именуем _____ в дальнейшем «Предприятие», в лице _____,
(наименование предприятия)
(должность, ф.и.о.)

действующего на основании _____,
(устава, положения либо доверенности с указанием ее номера и даты)

и _____,
(наименование внешнеэкономической организации)

именуем _____ в дальнейшем «Внешнеэкономическая организация», в лице _____,
(должность, ф.и.о.)

действующего на основании _____,
(устава, положения либо доверенности с указанием ее номера и даты)

заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предприятие обязуется поставить, а Внешнеэкономическая организация принять и оплатить предназначенные для экспорта товары: _____

(наименование товаров, их количество, номенклатура или ассортимент, комплектность)

2. Качество товаров должно соответствовать: _____,
(номера, индексы,

дата утверждения и органы, утвердившие международные стандарты, национальные стандарты,

технические условия; описание образцов (эталонов), порядки их представления и хранения;

специальные технические условия, установленные для товаров, экспортируемых в районы

с тропическим и влажным климатом)

Дополнительные требования к качеству поставляемой продукции: _____

Соответствие качества товара условиям настоящего договора и заключенного с иностранным покупателем контракта должно подтверждаться:

(сертификат или другие документы, выдаваемые изготовителем

или другой организацией по установленной форме)

Предприятие обязано поставить сверх запасных частей и принадлежностей, обеспечивающих использование товаров в пределах гарантийных сроков, также: _____

(указывается номенклатура и количество запасных частей и принадлежностей,

необходимых для обеспечения использования товаров в послегарантийный период)

Предприятие несет ответственность за качество товаров в пределах гарантийных сроков, исчисляемых _____

(с момента проследования товаров через государственную границу,

иной момент начала исчисления гарантийного срока)

Гарантийные сроки составляют: _____

3. Предприятие не позднее 2 рабочих дней после отгрузки товара для экспорта направляет Внешнеэкономической организации счета — платежные требования и другие документы:

Расчеты между сторонами за товары производятся по ценам: _____

(указывается наименование, дата утверждения и орган, утвердивший обязательную

для сторон документ о цене, либо цена, определенная сторонами самостоятельно)

Внешнеэкономическая организация вправе отказаться от акцепта счета — платежного требования полностью или частично в следующих случаях:

Отчисления в пользу Внешнеэкономической организации составляют: _____

4. Поставка производится в следующие сроки: _____

(поквартально, ежемесячно

равными партиями, равными партиями ежедневно, еженедельно, по согласованным графикам и др.)

5. Поставка товаров Предприятием производится в установленные договором сроки в соответствии с уведомлениями о необходимости производить отгрузку, полученными от Внешнеэкономической организации, содержащими все данные, необходимые для отгрузки.

Досрочная поставка допускается только с согласия Внешнеэкономической организации.

Сдача товара Предприятием Внешнеэкономической организации будет производиться _____

(указывается пункт сдачи товара, способы и условия его транспортировки)

Предприятие извещает Внешнеэкономическую организацию о готовности товара к отгрузке в следующем порядке: _____

6. Тара, упаковка и маркировка должны соответствовать: _____

(указываются

стандарты, технические условия, другая техническая документация; конкретные требования к таре, упаковке)

Дополнительные требования к таре и упаковке, консервация: _____

Товар должен маркироваться _____

(на прикрепляемой бирке; иной способ маркировки)

Предприятие использует следующие прогрессивные способы транспортировки и обеспечения сохранности товаров: _____

(контейнера, средства пакетирования, иные способы)

7. _____

(указываются отгрузочные реквизиты, если они известны при заключении договора)

8. Техническая и товаросопроводительная документация включает:

(указываются соответствующие виды документации, предусмотренные действующим законодательством;

по договоренности сторон с учетом требований иностранного покупателя — и другие документы,

подтверждающие надлежащее качество товара)

и должна оформляться и рассылаться: _____

(указывается порядок оформления и рассылки документации)

Техническая и товаросопроводительная документация составляется:

_____ (на русском языке, на ... языке, на русском и на ... языках)

Предприятие обязано до начала отгрузки товаров обеспечить за свой счет издание проспектов, инструкций по эксплуатации и ремонту машин, оборудования и приборов, а также каталогов запасных частей к ним. Каталоги должны включать перечень всех запасных частей и отдельных узлов машин, в том числе и получаемых от предприятий, отгружающих их в порядке кооперированных поставок.

Проспекты, инструкции и каталоги составляются на: _____ (на русском, русском и ... языках)

9. Настоящий договор действует в течение: _____ (3 лет, года, иной период действия договора с момента его заключения)

10. _____ (исключая другие условия, согласованные сторонами)

11. К договору прилагаются: _____ (приводится перечень приложений)

12. Почтовые, платежные и грузовые реквизиты сторон:
Предприятия: _____

Внешнеэкономической организации: _____

Подписи сторон

Печати

ПРИМЕРНЫЙ ТОВАРООБМЕННЫЙ (БАРТЕРНЫЙ) ДОГОВОР

г. _____ « ____ » _____ 200 ____ г.

_____ (наименование предприятия – участника прямых связей в РФ)

и _____ (наименование предприятия – участника прямых связей другой стороны)

именуемые в дальнейшем «Стороны» заключили настоящий товарообменный (бартерный) договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

Стороны взаимно обмениваются товарами без денежной оплаты на сбалансированной по валютной стоимости основе.

_____ (наименование предприятия – участника прямых связей в РФ)

поставит товары, указанные в приложении № 1 к настоящему договору.

_____ (наименование предприятия – участника прямых связей другой стороны)

поставит товары, указанные в приложении № 2 к настоящему договору в сроки, также определенные в приложениях № 1 и № 2.

2. Оценка стоимости товара

В приложении № 3 к настоящему договору на основе цен, установленных в соответствии с действующими в международной торговле принципами и методикой ценообразования, определены:

– общая стоимость товаров, передаваемых каждой из сторон по настоящему договору (для учета сбалансированности поставок);

– оценка каждого товара в отдельности (для учета выполнения обязательств сторонами и возможного урегулирования отношений в случаях, когда не происходит возмещения по претензии в натуре).

3. Упаковка и маркировка

Товар должен отгружаться в упаковке, соответствующей характеру поставляемого товара, обеспечивающей при надлежащем обращении с грузом его сохранность при длительной транспортировке, с учетом возможной его перевозки морским путем, смешанным транспортом, а также при наличии нескольких перегрузок в пути.

В каждое грузовое место должен быть вложен подробный упаковочный лист на русском и _____ языках, в котором указывается: перечень упакованных предметов, количество, номер места, вес брутто и нетто, наименование Сторон настоящего договора и номер договора.

На каждое грузовое место на русском и _____ языках должна быть нанесена несмываемой краской маркировка, указанная в приложениях № 1 и № 2 к настоящему договору.

4. Техническая и товаросопроводительная документация

Сторона, поставляющая товар, направляет техническую и товаросопроводительную документацию, указанную в приложении № 4 к настоящему договору, а также счет в _____ экземплярах для ведения оперативного учета Сторонами хода выполнения обязательств.

5. Извещение об отгрузке

Сторона, поставляющая товар, обязана в течение _____ дней известить Сторону, получающую товар, о произведенной отгрузке товара.

В извещении указывается:

- дата отгрузки;
- номер вагона, автомашины, рейса самолета, название судна;
- номер договора;
- наименование и количество отгруженного товара.

6. Просрочка поставки товара

В случае просрочки поставки партии товара против установленных в приложениях № 1 и № 2 к настоящему договору сроков Сторона, получающая товар, имеет право задержать отправку своей партии, но не более чем на

количество дней просрочки, допущенной другой Стороной, а также начислить Стороне, поставяющей товар, штраф с первого дня просрочки партии в размере _____.

(указать размер и в какой валюте)

Общая сумма штрафа за просрочку партии товара, однако, не может превышать _____.

(указать сумму и в какой валюте)

7. Дефекты в товаре

Сторона, поставившая товар, в котором обнаружены дефекты, обязана за свой счет без промедления заменить дефектный товар или дефектную часть товара.

8. Недостача товара

При обнаружении Стороной, получающей товар, недостачи товара, за которую ответственность несет поставяющая Сторона, последняя по требованию получающей Стороны обязана допоставить недостающее количество товара.

9. Претензии

При предъявлении претензий по количеству и качеству поставленного товара поставяющая Сторона в обязательном порядке прилагает к заявлению о претензии следующие обосновывающие ее документы: транспортный документ, а в соответствующих случаях — и коммерческий акт, составленный органами транспорта; рекламационный акт, составленный с участием представителя Стороны, получающей товар, либо официальной контрольной организации, или другой компетентной незаинтересованной организации страны Стороны, получающей товар; упаковочные листы (при внутритарных недостачах).

Для рассмотрения претензий, предъявленных Сторонами друг к другу, и для направления на них ответа по существу устанавливается _____-дневный срок с даты их получения.

10. Прочие условия по настоящему договору

Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, действует: _____.

11. Юридические адреса Сторон, банковские реквизиты

Совершено « ____ » _____ 200 ____ г. в г. _____ в двух экземплярах на русском языке, по одному для каждой Стороны.

Подписи представителей Сторон договора

Из «Сборника типовых документов, применяемых в различных сферах хозяйственной и иной деятельности»



ГУТА БАНК

Филиал «Северо-Западный»

ДОГОВОР № 2878/Р-03

банковского счета в российских рублях
юридического лица — резидента РФ

г. Санкт-Петербург _____

14 февраля 2003 года

Закрытое акционерное общество «Коммерческий банк развития предпринимательской деятельности «ГУТА-БАНК», именуемое в дальнейшем «Банк», в лице Управляющего филиалом «Северо-Западный» Драндина Д.Л., действующего на основании Положения о филиале и Доверенности, с одной стороны, и Закрытое акционерное общество «Златоуст», именуемое в дальнейшем «Клиент», в лице Генерального директора Голубева С.Н., действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор, именуемый в дальнейшем «Договор», о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Банк открывает Клиенту банковский счет № 40702810100060002878 (далее — «Счет») в российских рублях и обязуется принимать и зачислять на Счет денежные средства, поступающие в пользу Клиента, выполнять распоряжения Клиента о перечислении и выдаче соответствующих сумм со Счета, проводить другие операции по Счету в порядке, установленном действующим законодательством РФ, банковскими правилами и Договором.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Банк обязан:

- 2.1.1. Открыть Клиенту Счет не позднее рабочего дня, следующего за днем представления Клиентом следующих документов:
- заявления на открытие счета по установленной форме;
 - копии документа, свидетельствующего о государственной регистрации Клиента, заверенного регистрирующим государственным органом или нотариально;
 - копий учредительных документов, заверенных регистрирующим государственным органом или нотариально;
 - копий приказов (протоколов) о назначении (избрании) должностных лиц, имеющих право первой и второй подписи и включенных в карточку образцов подписей и печати Клиента;
 - нотариально заверенной карточки с образцами подписей и оттиска печати Клиента;
 - нотариально заверенной копии свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
 - иных документов по требованию Банка.

2.1.2. Зачислять на Счет денежные средства, поступающие на корреспондентский счет Банка в пользу Клиента, не позднее дня, следующего за днем поступления в Банк платежного документа, позволяющего однозначно установить, что получателем средств является Клиент.

В случаях, когда платежные документы, способные служить основанием для зачисления средств на Счет, содержат неполные, искаженные или противоречивые сведения о Клиенте или такие документы отсутствуют, зачисление на Счет суммы, поступившей на корреспондентский счет Банка, не производится до получения документа, содержащего точную информацию о получателе средств. Порядок действий Банка по получению необходимых документов в указанном случае определяется правилами, установленными Банком России.

2.1.3. Осуществлять списание денежных средств со Счета в пределах остатка средств на Счете на основании распоряжения (соответствующего платежного документа) Клиента не позднее дня, следующего за днем принятия указанного документа Банком, в соответствии с очередностью, установленной действующим законодательством РФ.

Платежный документ, поступивший в Банк от Клиента, считается подписанным уполномоченными лицами Клиента, а действия Банка по его исполнению правомерными в случае, если простое визуальное сличение подписей лиц и оттиска печати на платежном документе позволяет установить их схожесть по внешним признакам с подписями уполномоченных лиц и оттиском печати Клиента, содержащимися в переданной Банку карточке с образцов подписей и оттиска печати Клиента.

2.1.4. Принимать к исполнению платежные документы Клиента в рабочие дни в течение операционного дня, установленного в Банке. Платежные документы Клиента, поступившие в Банк после окончания операционного дня, принимаются к исполнению следующим операционным днем.

Информация о продолжительности операционного дня доводится до сведения Клиента путем вывешивания соответствующего объявления в клиентском зале структурного подразделения Банка, обслуживающего Клиента.

2.1.5. Производить кассовое обслуживание Клиента в порядке, установленном Банком России и Договором.

2.1.6. Обеспечивать Клиента бланками расчетных и кассовых документов, выдать Клиенту оформленную чековую книжку.

2.1.7. Гарантировать тайну Счета, операций по Счету и сведений о Клиенте. Выдавать справки по операциям и Счету самому Клиенту, его представителям. Государственным органам и их должностным лицам такие сведения предоставлять исключительно в случаях и в порядке, предусмотренных законом.

2.1.8. В случаях, предусмотренных соглашениями Сторон, консультировать Клиента по вопросам, имеющим непосредственное отношение к расчетному и кассовому обслуживанию по Договору.

2.1.9. Информировать Клиента о введении новых тарифов (ставок вознаграждения за совершение операций по Счету) за 14 (четырнадцать) дней до их введения в действие.

2.2. Банк вправе:

2.2.1. Списывать денежные средства со Счета без распоряжения Клиента в случаях, предусмотренных действующим законодательством РФ, банковскими правилами и Договором.

2.2.2. Отказать Клиенту в осуществлении операций по Счету в случае, если операция противоречит режиму Счета, установленному действующим законодательством РФ, банковскими правилами и Договором, или сумма платежа и причитающегося Банку вознаграждения превышает остаток денежных средств на Счете.

2.2.3. Отказать Клиенту в приеме к исполнению платежного документа в случае его ненадлежащего оформления Клиентом.

2.2.4. Отказать Клиенту в выдаче наличных денег в случае несвоевременного представления (непредставления) Клиентом кассовой заявки, а также превышения указанной в ней общей суммы наличных денежных средств, которые Клиент предполагает снять со Счета в течение текущего квартала.

2.2.5. Взыскивать с Клиента в безакцептном порядке ошибочно зачисленные на Счет суммы, суммы, подлежащие уплате в соответствии со статьей 4 Договора, а также суммы задолженности Клиента по кредитным и иным договорам, заключенным между Банком и Клиентом (включая проценты, пени, штрафы, а также убытки, причиненные Банку неисполнением (ненадлежащим исполнением) Клиентом обязательств по таким договорам).

2.2.6. В одностороннем порядке изменять размер тарифов (ставок вознаграждения за совершение операций по Счету).

2.3. Клиент обязан:

2.3.1. Соблюдать установленный Договором порядок осуществления операций по Счету.

2.3.2. Оплачивать услуги Банка по совершению операций с денежными средствами, находящимися на Счете, в порядке, установленном статьей 4 Договора.

2.3.3. Письменно уведомлять Банк в течение 10 (десяти) дней после выдачи ему выписок о суммах, ошибочно зачисленных на Счет либо списанных со Счета. При непоступлении от Клиента в указанные сроки возражений совершенные операции и остаток средств на Счете считаются подтвержденными.

2.3.4. Уведомлять Банк об обстоятельствах, имеющих значение для исполнения Сторонами своих обязательств по Договору (в частности, об изменении своего правового статуса), в течение 3 (трех) дней с момента их возникновения, с предоставлением, в необходимых случаях, надлежащим образом заверенных копий соответствующих документов.

2.4. Клиент вправе:

2.4.1. Осуществлять операции по Счету в порядке, установленном действующим законодательством РФ и Договором.

2.4.2. Получать выписки по Счету по мере совершения операций по Счету вместе с документами, послужившими основаниями для списания и зачисления средств, и банковские справки по вопросам, связанным с исполнением Договора.

3. КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

3.1. Зачисление на Счет сумм сдаваемых наличных денежных средств производится не позднее дня, следующего за днем принятия денежных средств от Клиента. Порядок и сроки сдачи наличных денег устанавливаются Банком по согласованию с Клиентом.

3.2. Выдача наличных денежных средств со счета производится в пределах указанной в кассовой заявке общей суммы наличных денежных средств, которые Клиент предполагает снять со Счета в течение текущего квартала, на основании чека установленной формы, не позднее следующего операционного дня с даты предоставления чека в Банк.

3.3. Для определения потребностей в наличных денежных средствах Клиент ежеквартально, за один месяц до начала планируемого квартала, представляет в Банк кассовую заявку, составленную по форме, установленной Банком России.

3.4. Банк ежегодно устанавливает Клиенту лимит наличных денежных средств, которые могут храниться в кассе Клиента. Для установления лимита остатка наличных денег в кассе Клиент не позднее 10 дней с момента заключения Договора, а также 25 числа последнего месяца текущего календарного года представляет в Банк «Расчет на установление предприятию лимита остатка кассы и оформление разрешения на расходование наличных денег из выручки, поступающей в его кассу», составленный по форме, установленной Банком России. В случае, если Клиент имеет счет в другом банке и этот банк устанавливает ему лимит остатка наличных денег в кассе, он не позднее 10 дней с момента заключения Договора, а также ежегодно, не позднее 10 января, представляет в Банк уведомление об определенном ему лимите остатка кассы на следующий календарный год.

3.5. В случае непредставления Клиентом в Банк расчета на установление лимита остатка кассы, либо уведомления об определенном ему другим банком лимите остатка кассы в сроки, установленные пунктом 3.4 Договора, лимит остатка кассы Клиента считается нулевым, а выручка сверхлимитной.

4. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ БАНКА ЗА СОВЕРШЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО СЧЕТУ

4.1. За совершение операций с денежными средствами, находящимися на Счете, Клиент уплачивает Банку вознаграждение в соответствии с действующими тарифами Банка.

4.2. Вознаграждение уплачивается путем его безакцептного списания со Счета Банком в течение двух банковских дней с момента совершения соответствующей операции.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1. За несвоевременное зачисление на Счет поступивших Клиенту денежных средств либо их необоснованное списание Банком со Счета, а также невыполнения указаний Клиента о перечислении денежных средств со Счета либо об их выдаче со Счета Банк уплачивает Клиенту 0,1 (ноль целых

одна десятая) процента от несвоевременно зачисленной (списанной) либо необоснованно списанной суммы за каждый день просрочки.

5.2. Банк не несет ответственности за последствия исполнения платежных документов, подписанных неуполномоченными лицами, в случаях, когда с использованием процедур, предусмотренных пунктом 2.1.3 Договора, Банк не мог установить факта подписания платежного документа неуполномоченными лицами.

5.3. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по Договору виновная Сторона возмещает другой Стороне понесенные убытки в части, не покрытой неустойкой, в порядке и на условиях, предусмотренных действующим законодательством РФ.

5.4. Сторона, не исполнившая или ненадлежащим образом исполнившая обязательства по Договору, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы (форс-мажора), то есть чрезвычайных и неотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам Стороны, в частности, относят стихийные события, военные действия, решения органов законодательной и/или исполнительной власти РФ, обуславливающие невозможность исполнения Договора.

5.5. Наступление указанных обстоятельств не влечет прекращения обязательств Сторон по Договору. При этом Сторона освобождается от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору только в течение срока действия указанных обстоятельств.

5.6. О наступлении и прекращении указанных обстоятельств заинтересованная Сторона обязана незамедлительно проинформировать другую Сторону в письменной форме.

5.7. Доказательством наличия форс-мажорных обстоятельств и их продолжительности будут служить сертификаты, выдаваемые соответственно Торгово-промышленной палатой РФ или аналогичными компетентными организациями Российской Федерации.

6. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ЕГО РАСТОРЖЕНИЯ. ЗАКРЫТИЕ СЧЕТА

6.1. Договор вступает в силу с момента его заключения и действует до конца текущего календарного года.

6.2. Срок действия Договора по умолчанию продлевается на каждый последующий календарный год, если в течение последнего месяца срока действия Договора заинтересованная Сторона письменно не заявила другой Стороне о нежелании продлевать срок действия Договора. Окончание срока действия Договора является основанием для закрытия Счета.

6.3. Договор может быть расторгнут на основании письменного заявления Клиента в любое время. В заявлении Клиента должно содержаться подтверждение остатка денежных средств на Счете на дату расторжения Договора, а также указание, куда перечислить остаток денежных средств.

6.4. Одновременно с представлением заявления о расторжении Договора и закрытии Счета Клиент возвращает Банку чековую книжку с неиспользо-

ванными чеками и корешками к ним, указав в заявлении номера неиспользованных чеков.

6.5. Банк вправе расторгнуть Договор в судебном порядке в случае отсутствия операций по Счету в течение шести месяцев или в случае, когда сумма денежных средств, числящихся на Счете, окажется ниже минимального размера, установленного законодательством РФ или соглашением Сторон, если такая сумма не будет восстановлена в течение месяца со дня предупреждения об этом Клиента Банком.

Расторжение Договора является основанием для закрытия Счета.

6.6. Остаток денежных средств на Счете выдается Клиенту либо по его указанию перечисляется на другой счет в течение семи дней после получения заявления Клиента о расторжении Договора (закрытия Счета).

7. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

7.1. Проценты за пользование Банком денежными средствами на Счете не уплачиваются.

7.2. Документы, подлежащие передаче Банком Клиенту в силу указаний нормативно-правовых актов или соглашения Сторон, передаются представителям Клиента при их явке в обслуживающее Клиента подразделение Банка. Для этого Банк после получения указанных документов вправе известить Клиента об их поступлении посредством направления телеграммы по известному Банку адресу Клиента. Услуги Банка по передаче таких документов (расходы и вознаграждения) подлежат оплате Клиентом в порядке, предусмотренном статьей 4 Договора.

7.3. Права и обязанности Сторон в части, не урегулированной Договором, определяются в соответствии с действующим законодательством РФ и банковскими правилами.

7.4. Споры и разногласия, возникшие из Договора и не урегулированные Сторонами посредством проведения переговоров, подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

7.5. Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой Стороны.

8. АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

БАНК	КЛИЕНТ
ЗАО «КБ «Гута-Банк» 103006 Москва, ул. Долгоруковская, 5 К/с 30101810100000000716 в ОПЕРУ ГУ ЦБ РФ по г. Москве, БИК 044525716, ИНН 7710353606 Филиал «Северо-Западный», 195009 СПб, ул. Комсомола, дом 41, К/с № 30101810300000000811, БИК 044030811.	ЗАО «Златоуст» 191011, Санкт-Петербург ул. Инженерная, д.13 ИНН 7803022558/782501001

9. ПОДПИСИ СТОРОН

ОТ БАНКА	ОТ КЛИЕНТА
_____ М.П.	_____ М.П.
БАНК _____	КЛИЕНТ _____

Уведомление № 783503/016703 банка об открытии (закрытии) банковского счета (выдается клиенту при открытии/закрытии счета)

Банк 044030811 (ИНН: 7710353606/783402001)

(БИК)

(ИНН / код причины постановки на учет)

Корр. счет № 30101810300000000811

уведомляет, что 14.02.03 открыл (закрыл) клиенту,

(дата)

(нужное подчеркнуть)

имеющему ИНН: 7803022558/782501001

(ИНН / код причины постановки на учет)

по предъявленному свидетельству сер. 78 № 004006708 от 07.03.02

(Вид и реквизиты документа, удостоверяющего факт постановки лица на учет в налоговом органе)

расчетный

счет № 407028101000600002878

(наименование (тип, вид) счета)

Должностное лицо банка Тоболкина Л.В.

14.02.03

(Ф.И.О., подпись)

(дата)

КОНТРАКТ № 01-8

от **22.01.03** г.

на условиях DDU-Орхус (Дания)

Закрытое акционерное общество «Златоуст», именуемое в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и GAD SLAVIC DEPT, именуемый в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, в соответствии с прейскурантом, запросом Покупателя, соглашением сторон заключили настоящий контракт о нижеследующем:

Продавец продает, а Покупатель покупает следующие товары на условиях DDU-Орхус.

Товар	Количество	Цена \$	Итого \$
1. Владимир-2 (книги)	15	18	270
2. Владимир-1 (аудио)	2	20	40
3. Владимир-2 (аудио)	2	20	40
4. Чашки (видео)	2	50	100
Итого			450
Скидка 40%			180
Всего			270

Цена товара, поставляемого по настоящему контракту, включает стоимость упаковки, транспортировки, таможенные пошлины, всего на сумму: 270 долларов США.

Срок поставки: 23–31.01.03 г.

Платеж за товар, поставляемый по настоящему контракту, осуществляется следующим образом:

Дата поставки: дата почтового отправления. Товар считается поставленным Продавцом и принятым Покупателем согласно дате получения товара.

Срок платежа: в течение месяца после получения товара, но не позже 01.04.03 г.

Последний платеж: 28.03.03 г.

Валюта платежа: доллары США.

Условия платежа: банковский перевод на счет Продавца в соответствии со счетом и товаросопроводительными документами.

В случае если Покупатель не соблюдает условия платежа, оговоренные в настоящем контракте, Продавец имеет право выставить рекламацию за убытки, вызванные несоблюдением условия платежа.

Все налоги, сборы и платежи, связанные с выполнением настоящего контракта, а также банковские комиссионные на территории России несет Продавец, вне территории России – Покупатель.

Все дополнения и изменения по настоящему контракту действительны, только если сделаны в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами с обеих сторон.

Место заключения контракта: Санкт-Петербург – Дания.

Другие условия:

Оплата производится на транзитный счет продавца № 40702840700000101158 в СПб ф-ле АКБ «БАМкредит»

Во всех не оговоренных в настоящем контракте вопросах стороны будут руководствоваться действующим законодательством РФ.

Все споры по настоящему контракту стороны будут стараться урегулировать мирным путем. В случае разногласий споры подлежат урегулированию в третейском суде г. Санкт-Петербурга.

Настоящий контракт подписан в двух экземплярах, имеющих равную силу.

Юридические адреса и банковские реквизиты сторон:

Продавец:

Покупатель:

Контракт № 88/4893

19 декабря 2003 г.

г. Санкт-Петербург

ЗАО фирма «АНПИС», Россия, в лице генерального директора ПЕТИНА Н.В., именуемое в дальнейшем «Покупатель», с одной стороны, и фирма OY NORDEN EXPORT LTD, Финляндия, в лице директора VELIMATTI SINKKO, именуемая в дальнейшем «Продавец», с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

Продавец продал, а Покупатель купил шесть с половиной метрических тонн (6500 кг) нетто свежих апельсинов сорта WASHINGTON NAVEL и пять с половиной метрических тонн (5500 кг) нетто свежих мандаринов сорта CLEMENTINE.

2. ЦЕНА

Цены за товар, поставляемый по настоящему Контракту, устанавливаются в размере 515 (пятьсот пятнадцать) долларов США за одну тонну свежих апельсинов и 870 (восемьсот семьдесят) долларов США за одну тонну свежих мандаринов на базе CIF Санкт-Петербург, наб. Фонтанки, 95. Указанные цены включают стоимость тары, упаковки, сортировки и погрузки товара на автомобильный транспорт.

3. ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ КОНТРАКТА

Общая стоимость Контракта составляет 8132 (восемь тысяч сто тридцать два) доллара США.

4. СРОКИ ПОСТАВКИ

Товар, проданный по настоящему Контракту, должен быть поставлен в Санкт-Петербург по адресу наб. Фонтанки, 95 через 3 дня после зачисления денег на счет Продавца. Продавец имеет право поставить товар ранее обусловленного срока.

CONTRACT No. 88/4893

December 19, 2003

St. Petersburg

JSC «ANPIS», Russia, in the person of general director PETIN N.V., hereinafter referred to as the «Buyers» on the one hand, and the company named OY NORDEN EXPORT LTD, Finland, in the person of director VELIMATTI SINKKO, hereinafter referred to as the «Sellers», on the other hand, have concluded the present Contract on the following:

1. OBJECT OF THE CONTRACT

The Sellers have sold and the Buyers have bought six and a half metric tons (6500 kg) of the net for net of fresh picked oranges «WASHINGTON NAVEL» and five and a half metric tons (5500 kg) of the net for net of fresh mandarins «CLEMENTINE».

2. PRICE

The price of the goods delivered under the present Contract is fixed at USD and makes an amount of 515 (five hundred and fifteen) USD per one metric ton of fresh picked oranges and 870 (eight hundred and seventy) per one metric ton of fresh picked mandarins CIF St. Petersburg, nab. reki Fontanki, 95. Abovementioned prices include the cost of the tare, packing, sorting and loading on the automobile transport.

3. TOTAL AMOUNT OF THE CONTRACT

The total amount of the Contract is USD 8132 (eight thousand one hundred and thirty two).

4. TIME OF DELIVERY

Good, sold under present Contract, should be delivered to St. Petersburg to the address: nab. reki Fontanki, 95 within 3 days after remitting of the money to the Sellers account. Sellers have the right to deliver goods earlier than the time stipulated.

В случае задержки поставки товара Продавец выплачивает Покупателю 0,05% пени за каждый день просрочки, но не более 3 дней. Если задержка по вине Продавца произошла более 3 дней, Контракт автоматически аннулируется, а Продавец возвращает деньги Покупателю с начисленными пени и уплатой штрафа в размере 25 (двадцать пять) % от суммы Контракта.

5. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

Высота штабеля при погрузке товара в автомашину-рефрижератор не должна превышать 1,5 м. Температурный режим в пути должен быть сохранен не ниже +2 градусов С и не выше +4 градусов С.

6. КАЧЕСТВО И АССОРТИМЕНТ ТОВАРА

Цитрусовые фрукты, согласно настоящему Приложению, должны быть высокого экспортного качества, свежесобранными, целыми, чистыми, плотной консистенции, недеформированными, с аккуратно срезанными плодоножками, не зараженными и не поврежденными сельскохозяйственными вредителями и насекомыми, нормального для данного сорта цвета, сочными, типичной формы, с гладкой поверхностью, собранными в таком состоянии, которое позволяет им быть пригодными к употреблению после транспортировки по территории России до пунктов реализации. Апельсины, поставленные по настоящему Контракту, не должны содержать никаких остатков пестицидов, тяжелых металлов, пищевых добавок сверх максимума допустимого соответствующими нормами. Товар также должен быть свободным от микотоксинов, микроорганизмов и других токсичных соединений химического и биологического характера, которые могут оказать вредное воздействие на здоровье человека и вызвать пищевые

In case of the delay in delivery of goods the Sellers are to pay the penalty to the Buyers at the rate of 0.05% for each day of delay, but not more than 3 days. If the delivery through the fault of the Sellers lasts more than 3 days, the Contract is cancelled automatically and the Sellers are to return the money to the Buyers with calculated penalty at the rate of 25 (twenty five)% of the value of the Contract.

5. TERMS OF DELIVERY

The height of the stack during the loading of the goods into the refrigerator car should not exceed 1,5 metres. The temperature conditions during the route should be preserved not lower than +2 Celsius and not higher than +4 Celsius.

6. QUALITY AND ASSORTMENT OF THE GOODS

Citrus fruits under the present Contract are to be of high export quality, fresh picked, sound, clean, of dense consistence, undeformed, with pedicles carefully cut off, not infected and undamaged by agricultural insects and diseases, of normal colour for this variety, juicy, of typical form, with smooth surface, picked in such a state which allows them to be fit for consumption after the transportation on the territory of Russia to places of realization.

Oranges to be delivered under the present Contract should not contain any residuals of pesticides, heavy metals, preserves above the maximum admitted norms.

As well they should be free from micotoxins, microorganisms and other toxic compounds of chemical and biological nature which can badly affect the human being's health and cause food poisoning and infectious diseases.

отравления и инфекционные заболевания.

Продавец должен направлять Покупателю вместе с транспортными документами сертификат или другой документ на каждую партию товара, выданный компетентной организацией страны Продавца, в котором перечисляются названия пестицидов или других веществ, применяемых при выращивании и технологической обработке плодов, в котором указано, что остатки пестицидов тяжелых металлов и консервантов во фруктах не превышают норм, установленных Министерством здравоохранения РФ или FAO/WHO.

Если Государственная санитарная инспекция России обнаружит несоответствие товара нормам, указанным в фитопатологическом сертификате, то Покупатель имеет право на возврат товара по адресу Продавца на место отгрузки, отнеся все расходы, связанные с возвратом товара, на счет продавца. Ассортимент товара должен быть следующим:

Диаметр плодов в мм	Содержание в %
77-85	100

Качество плодов в ящике, не соответствующих по калибру маркировке, не должно превышать 5% от общего количества плодов в ящике. Апельсины экспертизой подразделяются на соответствующие, не соответствующие вышеперечисленным условиям и брак (загнивающие, гнилые и подмороженные).

Если Продавец поставит товар с нарушением указанного ассортимента, он выплачивает Покупателю штраф в размере 10% от стоимости товара. Качество товара должно быть удостоверено сертификатами о качестве и фитопатологическим сертификатом, выданными соответствующими государственными нейтральными компетентными органами в стране Продавца.

The Sellers are to send to the Buyers together with transport documents a Certificate or another document for every consignment of goods issued by competent organization of the Sellers country in which is stated name of pesticides or other preparations used at growing and technological treatment of fruits and certifying that residuals of pesticides, heavy metals and preserves in fruits do not exceed rates fixed by Russian Ministry of Public Health or FAO/WHO.

If the State Sanitary Control Authorities of Russia find out the nonconformity of the goods to the norms stated in phytopathological certificate, the Buyers are entitled to return the goods to the Sellers address to the place of shipment referring all expenses connected with the return of the goods to the Sellers account.

The assortment of the goods is to be as follows:

Diameter of fruits in mm	Percentage
77-85	100

The number of fruits not corresponding by calibre to the marking is not to exceed 5% of the total number of the fruits in the case. The expertise subdivides the oranges into corresponding, not corresponding to abovementioned conditions and into defective ones (decaying, rotten and frosted).

If the Sellers deliver the goods not conforming to the said assortment they pay the Buyers a penalty at the rate of 10% of the value of the goods. The quality of the goods is to be confirmed by certificates of quality and phytopathological certificates issued by the respective State of other neutral competent organizations of the Sellers country.

7. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

Надлежащая упаковка и меры предосторожности должны гарантировать, что фрукты не будут повреждены каким-либо повреждениям, которые могут возникнуть при хранении, погрузке, транспортировке или плохих погодных условиях. На каждом поддоне должно быть не более 56 коробок, каждая из которой весом 16 кг. В каждом отдельном ящике должны быть уложены плоды одной категории и помологического сорта. Вес тары не должен превышать 12% веса брутто-места. На каждый ящик наносится несмываемой краской следующая четкая маркировка:

- 1 – Марка Продавца;
- 2 – Категория плодов;
- 3 – Помологический сорт.

8. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА

После подписания Контракта Покупатель обязан в течение 3 банковских дней оплатить 95% стоимости Контракта: оставшиеся 5% Покупатель оплачивает Продавцу с учетом удержаний, предусмотренных настоящим Контрактом, в течение 3 банковских дней после представления следующих документов:

1. Акта сдачи-приемки, подписанного полномочным представителем Продавца и Покупателем.
 2. Спецификации с указанием количества мест и веса брутто по каждому помологическому сорту в отдельности в 4 экземплярах.
 3. Счета-фактуры в 4 экземплярах.
 4. Сертификата о качестве на отгрузку партии товара.
 5. Фитопатологического сертификата, удостоверяющего, что плоды не являются зараженными карантинными вредителями и болезнями.
- Оплата производится в долларах США.

7. PACKING AND MARKING

Both proper packing and precaution measures should guarantee that the fruits shall withstand any damage which may result during storage, loading, transportation or unfavourable weather conditions. On each pallet there should be not more than 56 cartons, the weight of each is 16 kg. Fruits of one category and pomological variety should be put in each carton. Weight of the tare should not exceed 12% of the weight of gross package. Marking is to be made in easy to read letters with indelible paint and include the following data:

- 1 – Sellers Trademark;
- 2 – Category of the fruits;
- 3 – Pomological variety.

8. TERMS OF PAYMENT

After the signing of the Contract the Buyers are obliged to pay 95% of the value of the Contract within 3 bank days. The rest 5% the Buyers pay to the Sellers taking into account deductions stipulated by the present Contract within 3 bank days after presentations of following documents:

1. Delivery-acceptance certificate, signed by the authorized representative of the Sellers and by the Buyers.
2. Specification in which number of packages and gross weight for every pomological variety is mentioned separately in quadruplicate.
3. Invoice in quadruplicate.
4. Certificate of quality for the shipment of a consignment of goods.
5. Phytopathological certificate, certifying that fruits are not infested with quarantine insects and diseases.

Payment is effected in US dollars.

9. СДАЧА-ПРИЕМКА

Покупателю предоставляется право осмотра подготовленного к отгрузке товара как на складе Продавца, так и перед погрузкой товара на автотранспорт. Покупатель или его представитель вправе запретить отгрузку товара или части партий, качество которых будет найдено не соответствующим условиям настоящего Контракта. Эти указания Покупателя или его представителя являются обязательными для Продавца.

Количественная и качественная сдача-приемка товара производится полномочным представителем Продавца в г. Санкт-Петербурге по адресу: наб. Фонтанки, 95. Качество и количество товара определяется Покупателем, причем акты, составленные Покупателем, являются обязательными для обеих сторон и служат основанием для окончательного расчета между Продавцом и Покупателем.

Качественная и количественная приемка товара должна быть закончена в течение двух суток, считая со дня окончания выгрузки товара при условии поставки Продавцом товара, содержание брака в котором не превышает 0,05% от общего количества товара.

Масса брутто определяется путем стопроцентного взвешивания товара.

Масса тары определяется путем взвешивания 3-7% общего числа мест и упаковочных материалов без плодов.

Установленная средняя масса тары распространяется на всю партию товара, и она служит основанием для расчета массы нетто.

Гнилые, загнивающие, подмороженные, раздавленные плоды оплате не подлежат. Если во время приемки-сдачи товара количество перечисленных выше плодов составит более 0,05%, то Покупатель имеет право осуществить качественную и количественную приемку всей партии в местах реализации товара или отказаться от приемки такой партии товара.

9. DELIVERY-ACCEPTANCE

The Buyers are entitled to examine the goods prepared for shipment at the Sellers store, as well as before the loading of the goods on the automobile transport. The Buyers or their representative have a right to prohibit the shipment of goods of parts of lots, the quality of which will be found as non-conforming to the terms of the present Contract. These instructions of the Buyers or the Buyers or their representative are obligatory for the Sellers.

The quantitative and qualitative delivery-acceptance of the goods is effected by authorized representative of the Buyers in St. Petersburg at the address: nab. reki Fontanki, 95. The quality and quantity of the goods is determined by the Buyers, acceptance reports drawn up by the Buyers are binding upon both parties and serve as a basis for final settlement of accounts between the Sellers and the Buyers.

The qualitative and quantitative acceptance of the goods is to be effected within 2 days, from the day of completion of the unloading of goods provided the Sellers deliver the goods where the waste does not exceed 0,05% from the whole quantity of the goods.

The gross weight of the goods is determined by 100% weighing of the goods.

The weight of tare is determined by means of weighing of 3-7% of the whole number of cases and packing without fruits.

The found average weight of the tare applies to the whole lot of the goods and serves as the basis for calculation of the net weight of the goods.

Rotten, rotting, frosted and smashed goods are not to be paid. If during delivery-acceptance of the goods the quantity of the abovementioned fruits is above 0,05% the Buyers are entitled to effect qualitative and quantitative acceptance of whole lot at the places of realization or to reject to accept the goods.

В случае осуществления Покупателем приемки товара на вышеперечисленных условиях Продавец оплачивает Покупателю все расходы по сортировке товара из расчета 0,20 долл. США за ящик.

Количество гнилых и загнивающих плодов устанавливается на основании актов экспертизы Торгово-промышленной палаты России.

В случае отказа Покупателя от приемки партии товара Продавец обязан в течение 24 часов с момента получения извещения Продавца о прибытии товара заниженного качества распорядиться товаром, оплатив Покупателю все расходы, связанные с отказом от приемки данной партии товара.

Если оставшейся суммы недостаточно для покрытия всех удержаний, Продавец уплачивает Покупателю недостающую сумму по требованию последнего в течение 3 банковских дней.

10. АРБИТРАЖ

Все споры и разногласия, могущие возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, подлежат с исключением подсудности общим судам разрешению во Внешнеторговой арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате в г. Санкт-Петербурге в соответствии с правилами производства дел в указанной комиссии.

Решения Арбитража являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

11. ФОРСМАЖОР

1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием таких обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясение и другие стихийные бедствия, а также война или военные действия, возникшие после заключения Контракта.

If the Buyers effect acceptance of the goods on abovementioned conditions the Sellers are to pay to the Buyers all expenses for the sorting of the goods at the rate of \$ 0.20 per case.

The quantity of rotten and rotting fruits is to be ascertained on the basis of the Survey Reports of the Russian Chamber of Commerce and Industry.

If the Buyers reject to accept the goods the Sellers are to dispose of the rejected goods within 24 hours from the moment of receipt of the Buyers advice about arrival of goods of inferior quality and to payrall to the Buyers expenses which may arise out of non-acceptance of this lot of goods.

If the unpaid amount is not enough to cover all deductions, the Sellers pay to the Buyers the missing amount at the request of the latter during 3 bank days.

10. ARBITRATION

All disputes and differences which may arise from the present Contract or in connection with it, are to be referred to the Foreign Trade Arbitration Commission in St. Petersburg in compliance with rules and procedure of the said Commission.

The decision of the Arbitration Commission are final and binding for both parties.

11. FORCE-MAJEUR

1. Neither party shall bear responsibility for the complete or partial non-performance of any of its obligations of the non-performance results from such circumstances as flood, fire, earthquake and other natural calamities as well as war or military operations that have arisen after the conclusion of the Contract.

Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательства в срок, установленный в Контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия действующего обстоятельства.

2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, о наступлении предполагаемого срока действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств обязана немедленно, однако не позднее 3 дней с момента их наступления и прекращения в письменной форме уведомить другую сторону. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены Торговой (Торгово-промышленной) палатой или иным компетентным органом или организацией соответствующей страны. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает Продавца права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательства.

3. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше 14 дней, Покупатель будет иметь право расторгнуть Контракт полностью или частично без обязанности по возмещению убытков (в том числе расходов) Продавца.

12. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

После подписания настоящего Контракта все предшествующие переговоры и переписка по нему теряют силу. Всякие изменения настоящего Контракта и дополнения к нему считаются действительными только в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами.

Все сообщения, заявления и претензии, связанные с исполнением настоящего Контракта или вытекающие из него, должны направляться сторонами по указанному в Контракте адресам.

If any of such circumstances directly affected the performance of obligations in the time period, stipulated in the Contract, this time period is extended correspondingly for a period during which such a circumstance lasts.

2. The party for which the performance of obligation became impossible is to notify the other party in written form of the beginning, expected time of duration and cessation of the above circumstances immediately, however not later than 3 days from the time of their beginning and cessation. The facts contained in the notification should be confirmed by a Chamber of Commerce (Commerce and Industry) or other competent or authority organization of the respective country. Failure to notify or untimely notification deprives the Sellers of the right to refer to any of the above circumstances as a reason relieving from liability for non-performance of an obligation.

3. If the impossibility of complete or partial performance of an obligation lasts for more than 14 days, the Sellers have the right to cancel the Contract totally or partially without the obligation to indemnify losses (and expenses) of the Buyers.

12. OTHER CONDITIONS

All negotiations and correspondence, after the signing of the present Contract, are considered null and void.

Any amendments and additions to the present Contract shall be valid only if made in writing and signed by representatives of both parties duly authorized thereto.

All advices, statements and claims connected with execution of the present Contract or arising out of it shall be addressed by the parties to each other directly to the addresses indicated in this Contract.

Ни одна из сторон Контракта не может передавать свои права и обязанности, вытекающие из Контракта или в связи с ним, третьим лицам, без письменного на то согласия другой стороны.

Все расходы и сборы, включая таможенные сборы и пошлины, а также сборы по заключению и исполнению настоящего Контракта, взимаются на территории страны Покупателя, относятся на счет Покупателя, а за пределами указанной территории — за счет Продавца.

Коммерческие термины, используемые в настоящем Контракте, понимаются в соответствии с Правилами интерпретации международных коммерческих терминов «Incoterms», Paris, 1990.

Данный контракт составляют в трех экземплярах на русском и английском языках, причем оба имеют одинаковую силу

12. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

Продавец:

ОИ НОРДЕН ЭКСПОРТ ЛТД
(Риетинкату 3В 53100 Лаппенранта, Финляндия)

Банк: Union Bank of Finland Лаппенранта, счет 205418-26022

Покупатель:

ЗАО фирма «АНПИС»
Россия, г. Санкт-Петербург, 191180,
наб. Фонтанки, 95

Банк: Новый торговый банк
транзитный счет 40702840700000203175

Продавец

Покупатель

Neither of the parties has the right to assign its rights and obligations under this Contract to any third party without written consent of the other party.

All charges and duties including customs and duties as well as dues connected with conclusion and execution of the present Contract levied on the territory of the Buyers country are to be borne by the Buyers and beyond the above mentioned territory are to be borne by the Sellers.

The commercial terms used in this Contract are understood in conformity with the Rules of interpretation of international Commercial Terms «INCOTERMS», Paris, 1990.

The present Contract is made up in triplicate in Russian and English languages and both texts being authentic.

12. LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES

The Sellers:

OY NORDEN EXPORT LTD
(Rietinkatu 3B 53100 Lappeenranta, Finland)

Bank: Union Bank of Finland Lappeenranta, account 205418-26022

The Buyers:

JSC «ANPIS»
nab. reki Fontanki, 95; 191180, St. Petersburg, Russia

Bank: Novy Torgovy Bank
Account 40702840700000203175

The Sellers

The Buyers

3. РЕФЕРАТЫ

97.01.001. Крауфорд, И. А. Развитие космических исследований: социальный и политический аспект.

Crawford I. Space development: social and political implication // Space policy. Guildford, 1995. Vol. 11, № 4. P. 219—225.

Автор, сотрудник кафедры физики и астрономии Университетского колледжа в Лондоне, рассматривает вопрос, может ли человеческое сообщество участвовать в широкомасштабном исследовании космического пространства. Он полагает, что важность таких работ зависит от степени интеграции всего человечества.

Автор анализирует указанную проблему и в контексте глобальной социально-политической ситуации. Речь при этом идет о программе развития космической науки и технологии на дальнюю перспективу, т.е. на несколько ближайших столетий.

В числе задач, которые, по его мнению, предстоит решить, — экономическое использование Солнечной системы, колонизация других планет и в конечном счете реализация межзвездных полетов.

Естественно, «самоуверенные реалисты» будут оценивать этот проект лишь как утопию, но, как полагает автор, есть смысл и иметь конкретные цели.

Прежде всего, утверждает он, мы уже имеем то, в чем остро нуждались ранее, а именно спутники связи, возможность с помощью космических аппаратов оценивать земные ресурсы, развивать космическую астрономию. Таким образом, человечество добилось создания совершенно немыхлимых ранее с технологической точки зрения систем, а во-вторых, эти системы могут служить базисом для дальнейших разработок.

Автор предлагает следующие шаги, которые дадут возможность человечеству постепенно освоить Солнечную систему: создание эффективных транспортных средств, позволяющих достигать низких орбит, а это, по его мнению, — одноступенчатые космические самолеты и тяжелые ракетопосытели; создание больших станций в космосе, орбитальных космических заводов, межпланетных кораблей, а также станций на поверхности Луны и других планет; сбор и использование большого количества солнечной энергии; добыча сырья в космосе, особенно с астероидов и, быть может, с поверхности Луны и Марса.

Очевидно, что стоимость таких амбициозных проектов будет очень высока, особенно если учесть, что годовой бюджет НАСА составляет 14 млрд долл. Автор предлагает некоторые возможные способы получения необходимых крупных средств для решения поставленных им в начале статьи широкомасштабных задач.

Неправительственная организация исследования космического пространства оценивает стоимость программ по созданию больших космических станций, станций на Луне и высадке человека на Марс, рассчитанных на следующее столетие, в 500 млрд долл., которые следует затратить на двадцатилетний период. Более точные подсчеты показывают, что ежегодные за-

траты составляют 100 млрд долл. Эти средства необходимо будет вкладывать в течение десятилетий для создания только космической инфраструктуры.

В современных экономических и политических условиях такие затраты кажутся невероятными, но, как отмечает автор, 100 млрд долл. составляет лишь 1,7% ВВП США, который в 1992 г. исчислялся 5,9 трлн долл. И, что более важно, эта сумма представляет собой всего $\frac{1}{3}$ оборотного бюджета США, который в 1993 г. составлял 297 млрд долл. (с. 220).

Более того, полагает автор, если учесть, что это международные проекты, то такие затраты совершенно допустимы для мировой экономики, так как 100 млрд долл. будут составлять 0,4% от мирового валового продукта, который оценивался в сумму 23 трлн долл. в 1992 г. Поэтому, по мнению автора, даже такие амбициозные космические программы не нанесут серьезного ущерба мировой экономике или экономике Соединенных Штатов, так как составят лишь 10% мировых военных затрат (с. 220). Такие проекты кажутся нереалистичными скорее не с экономической, а с социально-психологической точки зрения, но, продолжает он далее, общество должно понять, что решение таких задач принесет для цивилизации больше выгод, чем это кажется на первый взгляд.

Реализация программы приведет к углублению международных связей в области технологии, что побудит конгресс США оказывать поддержку американскому правительству в области создания международной космической станции.

Разумеется, политики должны помогать в решении этих задач, тем более что после окончания «холодной войны» и сужения военного рынка высвобождаются значительные средства. А если учесть то, что аэрокосмическая промышленность наряду с мирными решала и военные задачи, то ее реконструкция для создания только мирной продукции не будет слишком дорогостоящей.

Мировая экономика, пишет автор, рано или поздно будет вынуждена использовать материальные и энергетические ресурсы Солнечной системы, хотя бы лишь по одной причине — истощения сырьевых ресурсов Земли. Но существует один аспект — психологический, который следует из положения, высказанного Б. Расселом в 1952 г. Б. Рассел считал, что, если когда-нибудь на Земле наступит всеобщий мир, люди будут удовлетворять свое стремление к приключениям в исследованиях, а не разрушениях. А познание Солнечной системы и звезд может стать таким приключением, вытесняющим энергию разрушения, что, вероятно, позволит решить серьезную психологическую проблему. Кроме того, пишет автор, такие мощные культурные и интеллектуальные стимулы могут помочь человечеству избежать стагнации, предсказанной современным философом Ф. Фукуямой.

С политической точки зрения подобные космические программы могут решить как минимум три задачи.

Первая задача — это создание международной научно-технической кооперации, потому что тратить 100 млрд долл. в год могут позволить себе лишь несколько ведущих держав. Так, затраты на высадку человека на Луну составили для США около 1% годового ВВП (с. 221). Для мирового же сообщества решение поставленных задач должно составить только около 0,4% мирового

валового продукта. Вторая задача — это разоружение. Если 900 млрд долл., которые мир тратит на военные цели в год, передать на широкомасштабные космические программы, то они не окажутся тяжким бременем для мировой экономики. И более того, отмечает автор, выпуская мирную продукцию, военно-космический сектор сохранит рабочие места.

Третья задача — это геополитическая стабильность, которая будет обеспечиваться как минимум двумя путями: созданием открытого общества в масштабах планеты и резким сокращением военных расходов.

При этом проблема политической ответственности при решении таких задач становится особенно актуальной. И хотя все государства суверенны, ст. I Договора ООН по космическому пространству 1967 г. объявляет космос «собственностью всего человечества» (с. 222). Если исходить из этого положения, то правительства мира окажутся перед лицом экстерриториальных проблем. Например, пишет автор, встанут вопросы, кому, собственно, будут принадлежать колонии на планетах Солнечной системы, можно ли проводить в космосе эксперименты так же, как и на Земле, или придется кардинально менять их методику. При этом должна быть полная уверенность, что ядерные и другие потенциально опасные технологии, размещенные в космосе, не принесут вреда глобальной безопасности. Как полагает автор, осуществление программы потребует: создания всемирного космического агентства; усиления роли ООН; создания всемирного федерального правительства.

Всемирное космическое агентство может, по мнению автора, реализовать концепцию космоса как собственности всего человечества, координируя глобальное сотрудничество в этой области.

До недавнего времени, пишет автор, такая координация была невозможна из-за противостояния великих держав в «холодной войне».

Отражая новые оптимистические взгляды на этот вопрос, Американское астронавтическое общество еще в 1990 г. отметило, что «можно соединить усилия в области космоса через единые программы, подобные INTELSAT. Всемирная федерация космических держав может планировать и реализовывать космические задачи только через кооперацию» (с. 222).

Кстати, отмечает автор, газета «Спейс ньюс» (Space News), оценивая проведенный в 1992 г. Всемирный космический конгресс, отмечает, что идея всемирного космического агентства с участием США, России и Европы имеет хорошие перспективы, учитывая опыт такого формирования, как Международная организация спутниковой телекоммуникации (International telecommunications satellite organisation) (с. 223).

Всемирное космическое агентство, по мнению автора, даст возможность избежать дублирования работ в различных странах, контролировать потенциально опасные технологии, регулировать использование ресурсов. С другой стороны, считает автор, такое агентство сможет гарантировать (или хотя бы стабилизировать) геополитическую ситуацию, воздействуя на процессы сокращения вооружений в мире. Только неправительственная организация, пишет автор, сможет говорить от лица всего человечества в области космических исследований.

ООН представляет сейчас, по мнению автора, некое подобие всемирного правительства, и его существование демонстрирует, как национальные правительства делегируют туда часть своих полномочий для решения глобальных проблем. Космос, отмечает автор, тоже глобальная проблема, и было бы хорошо решать эту проблему под юрисдикцией ООН. Поэтому, считает автор, необходимо использовать для космических исследований этот глобальный политический инструмент, как это уже имеет место при решении других глобальных программ, таких, как проблема океанов, атмосферы и биосферы Земли. Однако, ставя космос под юрисдикцию ООН, надо обсудить уровень ответственности этой организации в таком поистине глобальном проекте, потому что в настоящее время возможности политических решений этой организации сравнительно невелики. Наиболее эффективной мерой может явиться создание всемирного федерального правительства, так как ООН в конечном счете представляет собой всемирный парламент, а не руководящий орган, и этой организации следует развиваться в сторону некоей конфедерации национальных государств, что может стать началом создания всемирного демократического федерального правительства, которое будет решать многие другие, а отнюдь не только космические задачи.

Чтобы проиллюстрировать возможности такого правительства, автор ссылается на то, что все, что достигнуто такой сверхдержавой, как США (включая и космос), было заложено в Филадельфии в 1787 г. при выработке американской конституции. Передача, пишет автор, ресурсов практически всего Североамериканского континента в одни руки дала возможность Соединенным Штатам решать такие задачи, которые не смогли выполнить европейские государства, например высадка человека на Луну.

Всемирное федеральное правительство должно, по мнению автора, вести мир постепенно шаг за шагом к огромной политической организации планетарного масштаба, создать условия для геополитической стабильности, разоружения и экономического роста, что даст возможность финансировать самые смелые космические проекты. В дальнейшем, по мнению автора, этому правительству будут подчиняться космические колонии Солнечной системы.

Рассмотрев различные социальные и политические возможности будущего развития космоса, автор опасается роста бюрократии, который, по его мнению, возможен уже на начальной стадии — стадии формирования всемирного космического агентства. Однако он считает это неизбежным, так как чем сложнее задача, тем сложнее и организационные структуры, которые ее решают. В качестве примера автор приводит доведенную до совершенства бюрократию Шумерского государства, которая обеспечивала строительство каналов и больших храмов. Сегодня, спустя 5 тыс. лет, мы живем в иных условиях, и современному обществу требуется для решения сверхсложных задач более сложная система управления, что, конечно, приведет к росту бюрократии во всемирном масштабе.

Автор заключает свою статью словами Томаса Джефферсона из письма Самюэлю Кершевалю, написанного в 1816 г.: «Я совершенно не хочу защищать частые изменения законов и конституций... Но я также знаю, что законы и политические институты должны идти рука об руку с прогрессом чело-

веческого разума. Чем более разум становится развитым и просвещенным, тем более совершенными должны быть политические системы, сверяя свой шаг с течением времени. Конечно, мы могли бы заставить человека носить его детскую одежду, но это будет значить, что цивилизованное общество останется под тем правлением, которое было создано его предками-варварами (с. 225).

В.Ю. Топчиев

98.03.023. *Рыбкина, Р. В.* Евреи в постсоветской России — кто они? : Социол. анализ пробл. рос. еврейства. М.: УРСС, 1996. 239 с. Библиогр. в конце разделов.

Автор книги — известный социолог, профессор, доктор экономических наук, в настоящее время руководитель лаборатории экономической социологии Института социально-экономических проблем народонаселения РАН.

Работа основана на социологической информации, собранной в ходе четырех опросов российских евреев, проведенных под руководством и при участии автора в 1991, 1992, 1993 и 1995 гг. в разных городах СНГ и России. Важнейшим источником стала первая полная публикация анкеты «Как живут евреи в России?» (110 вопросов) и ответы на нее 1000 евреев Москвы, Ростова-на-Дону, Екатеринбурга и Хабаровска. Книга состоит из пяти разделов.

В первом разделе автор рассматривает «еврейский вопрос» как часть проблемы гражданского общества в России. Сам по себе данный вопрос сегодня не принадлежит к числу важнейших проблем России, считает автор, но сам факт его наличия показывает, что межнациональные проблемы в России были и продолжают оставаться серьезными. «Выявленные во многих социологических опросах национальная нетолерантность «всех ко всем» — это показатель отсутствия в России гражданского общества» (с. 196).

Современные этнократические тенденции в российском обществе особенно затрудняют положение народов, которые отличаются тремя особенностями: 1) не имеют своих государственных образований, 2) живут не компактно, а дисперсно, среди русских и 3) сильно ассимилированы в русской культуре. Одним из таких народов являются евреи.

По переписи 1897 г. в России проживало 5 215 805 евреев, из них 93,9% проживало в черте постоянной еврейской оседлости (Польша, Украина, Литва, Белоруссия) (с. 15). Советская статистика относилась к евреям лиц, которые декларировали себя евреями при переписях населения, хотя возможны и другие критерии, как, например, в современном Израиле, где принята более широкая трактовка — евреем считается тот, кто таковым себя ощущает (с. 17). На начало 1994 г., по данным микропереписи, в России было 394 160 евреев (0,2% населения страны). Сравнительные данные по возрастному составу населения России показывают, что евреи являются самой старой национальной совокупностью России — их средний возраст составляет 52,8 лет, тогда как практически почти во всех других национальных группах — до 40 лет (с. 18–19). «Анализ численности и демографического состава российских евреев привел некоторых демографов к выводу о том, что эта популяция находится на грани вымирания (мнение известного израильского

демографа М. Тольца). Для социологического анализа этот вывод является как бы фоном, на котором разворачиваются все социальные процессы — отношение евреев к своему еврейству, к национальной культуре и религии, к выезду из России и др.» (там же).

Оценивая в целом положение евреев в СССР, автор считает, что на протяжении советской истории в нем сохранялось противоречие между официально признанным равенством и одновременно — государственным антисемитизмом властей. Вместе с тем, обращает внимание исследовательница, несмотря на существование ограничений, к концу эпохи СССР евреи занимали весьма видное место в социальной структуре советского общества: доли евреев среди ученых, работников вузов, медицинских работников были значительно большими, чем в среднем среди городского населения страны.

В разделе «Российские евреи о самих себе» представлены самооценки, которые обследованные летом 1995 г. 1000 евреев дали разным сторонам своей жизни. Автор открывает раздел анализом данных о национальной самоидентификации. Она имеет две стороны: юридическую (запись национальности в паспорте) и психологическую — самооценку своей национальной принадлежности. Данные свидетельствуют, что «паспортная» национальность и собственное национальное самосознание респондентов расходятся: хотя 80% указали, что официально считаются евреями, ощущают себя таковыми лишь 74%. Вместе с тем из 17% русских по паспорту 6% относят себя к евреям, а 19% тех, кто по паспорту имеет ту или иную «чистую» национальность, на самом деле ощущают себя «бинационалами», то есть людьми с двойной национальностью: одновременно и евреями, и русскими (украинцами, белорусами или др. (с. 45).

В целом исследовательница считает национальное самосознание российских евреев двойственным. С одной стороны, $\frac{3}{4}$ опрошенных считают себя евреями, с другой стороны, более половины не записывают своих детей евреями. Национальные предпочтения в браках не являются жесткими: 60—80% опрошенных ничего не имеют против браков евреев с неевреями как в принципе, так и если это касается их ближайших родственников.

Выявленные особенности национального самосознания в большей мере объясняются особым «культурным профилем» российских евреев. При характеристике основных культурных характеристик особое внимание уделяется разговорному языку. В ходе обследования выявлено, что $\frac{9}{10}$ лиц, учтенных как евреи, родным языком считают русский, а за период между переписями 1926 и 1994 гг. доля считающих родным языком язык своей национальности снизилась с 70 до 10,6%, то есть почти в 7 раз (с. 56).

В целом автор считает возможным говорить, что национальная культура евреев в России практически утрачена и скорее они выступают носителями русской культуры. «Вместе с тем по своей истории, генеалогии, а также расово-этническим чертам они остаются евреями. К тому же они сохраняют психологическую привязанность к своему еврейству» (с. 58).

Считая основную массу российских евреев ассимилированной, автор характеризует природу процесса ассимиляции, его причины и последствия. По своему социальному смыслу ассимиляция — это накопленный результат редукции или полного исчезновения этнонациональных стереотипов пове-

дения и освоение евреями других стереотипов, принадлежащих русской культуре. В таком понимании процесс ассимиляции близок к процессу аккультурации. Основными его причинами автор считает 1) ограничительную политику российских властей — как в досоветскую эпоху, так и в эпоху СССР, стимулировавшую ассимиляцию; 2) закрытость советского общества, где до конца 80-х годов связи не только с Израилем, но и с другими странами были весьма затруднительными; 3) дисперсность расселения евреев, основная масса которых живет среди русских.

Не менее важное звено ассимиляции — смешанные браки у евреев. В 60-е годы половину всех браков еврейского населения СССР составляли смешанные. В 80-е годы смешанными были 80% всех браков (с. 86).

Показателен такой важный момент: к значимому росту вовлеченности российских евреев в национальную культуру не привело даже то, что с начала 90-х годов в России работает сеть еврейских организаций. Созданы культурные центры, распространяющие литературу по истории еврейства, еврейским традициям. Большое развитие получили связи российских евреев с Израилем. И тем не менее масштабы включенности российских евреев в национальную культуру заметно не усиливаются.

Особый раздел исследования посвящен характеристике тех социальных типов евреев, которые сегодня существуют в российском обществе, выявлению их социальных портретов. Для типологии были использованы следующие признаки; 1) отношение к своей национальной принадлежности (национальная идентификация); 2) отношение к России; 3) отношение к выезду из нее (намерение эмигрировать); 4) отношение к еврейской культуре, знание (или незнание) еврейских языков, знание (или незнание) еврейской истории, соблюдение (или несоблюдение) еврейской традиции, чтение еврейской прессы и др.; 5) отношение к религии (посещение или непосещение синагоги и др.).

К типу 1 (23% опрошенных) были отнесены ассимилированные евреи, которые полностью аккультурировались в русской культуре, прочно связаны с нею и практически никак не связаны с еврейской национальной общностью и ее культурой. Эти люди, как правило, полностью адаптировались к двум составляющим окружающей их социальной среды: к социальной системе России и к русской национальной культуре.

Тип 2 (55% опрошенных) — новые евреи, которые сочетают недавно возникший у них интерес к своим национальным корням с желанием жить и работать в России. «Это люди, которые стали появляться в конце 80-х — начале 90-х годов, в период пика эмиграции и нормализации отношений с Израилем. Они впервые начали ощущать себя евреями, пытаются освоить еврейскую культуру, вписаться в нее, быть евреями, оставаясь при этом в России. В отличие от традиционных евреев (тип 3 — 2% опрошенных), где еврейство имеет глубокие корни, связанные с историей семьи или другими особенностями личности, в этот тип входят люди, еврейство которых формируется под влиянием новых политических и экономических условий...» (с. 95).

Тип 4 (20% опрошенных) — потенциальные эмигранты. Люди этого типа становятся евреями вследствие их эмиграционных намерений. Подготовка

к выезду из России становится для них периодом обучения ивриту и еврейской культуре, установления связей с Израилем, психологической адаптации к тем условиям, которые ожидают их там. Численность евреев этого типа оказалась вдвое больше, чем доля тех, кто реально готовится к выезду. Это объясняется тем, что учитывалась часть тех, кто обдумывает выезд, но еще не принял окончательного решения (таковых было 16%).

По проблемам постсоветского антисемитизма, его мифов и реальности, исследование показало, что уровень неприязни к евреям в России ниже, чем в США и многих странах Европы. При 14% россиян, считающих, что евреи слишком влиятельны в окружающем их обществе, такого же мнения придерживаются 21% американцев, 20 – немцев, 19 – австралийцев, 17 – венгров, 16% поляков.

Автор считает, «что, судя по данным проведенных опросов, имеется не более 15% респондентов, которые устойчиво, в разных опросах выражают негативное отношение к евреям. Они считают евреев в той или иной степени виновными в трудностях России; согласны с тем, что евреи вредят России; убеждены или не исключают существования сионистского заговора против России» (с. 130).

По мнению автора, есть все основания считать, что выявленные 15% – это не однородная группа антисемитов, а скорее «сплав» представителей двух разных слоев общества: 1) убежденных антисемитов (5–7%) и 2) сторонников крайних националистических и профашистских группировок, возникших в последние годы. Вторая группа, возможно, тоже не однородна, а включает убежденных национал-патриотов и тех, кто воспринял их идеологию поверхностно. В массовом же сознании российского населения отношение к евреям в середине 90-х годов было отнюдь не враждебным, хотя, по мнению большинства опрошенных евреев, ситуация осталась такой же, как и 10 лет назад. Автор считает это недооценкой перемен в массовом сознании и преувеличением места «еврейского вопроса» в нынешней России.

Будущее евреев в России, как и в других странах мира, многовариантно. Так, Д. Прейгер и Д. Телушкин называют пять его вариантов: 1) ассимиляция; 2) эмиграция в еврейское государство Израиль; 3) «иудаизация» неевреев; 4) организация отпора антисемитизму; 5) убеждение неевреев вести образ жизни, соответствующий моральным ценностям, аналогичным иудаизму.

Для российских евреев Р.В. Рывкина считает возможными только два первых из предложенных вариантов, предлагая обсудить еще один – возрождение еврейства в России. Процесс возрождения мыслится как воссоздание российского общества еврейской национальной общности – не важно, будет или не будет это сопровождаться расселением евреев на одной территории.

Опросы показали, что число людей, считающих возможным возрождение еврейской национальной общности в России, коррелирует с численностью социального типа, выделенного автором как «новые евреи». Собственная же авторская оценка этой перспективы пессимистична, поскольку отсутствуют серьезные социальные предпосылки для возрождения еврейской национальной общности; нет демографической базы, социально-культурной инфраструктуры. Ее создание и поддержание за счет средств внешних инвесторов едва ли можно рассматривать как надежный способ возрождения.

В-третьих, «антивозрожденческую» роль играет и произошедшая ассимиляция евреев в России.

Таким образом, говорить о существовании в России еврейства как национально-культурной общности в строгом смысле этого понятия нет оснований. Однако на практике, при решении конкретных вопросов, касающихся еврейской жизни, широко используется понятие «еврейская община». Организаторы еврейских школ, больниц, других благотворительных и религиозных акций «еврейской общиной» называют совокупность евреев, которые соприкасаются с такими организациями, как синагоги, школы, университеты, кто получает ту или иную благотворительную помощь. Активизация общинной активности в 90-е годы создала немало возможностей для тех евреев, которые не собирались эмигрировать, а оставались в России. Возникли сотни новых еврейских организаций, развивались разнообразные формы благотворительной деятельности, появилась обильная литература и пресса. Но главным «нервом» всего этого была связь с Израилем и возможность эмиграции. «Всплеск» еврейской активности переплетался с массовой эмиграцией 1990–1992 гг. И естественно, что по мере сокращения численности евреев «общинная активность» ослаблялась.

В целом «пессимистический прогноз такой: к 2020–2025 гг. в России останется по одним оценкам – 50, по другим – 100 тыс. евреев. Поскольку эта группа уже не будет воспроизводить евреев, то ее численность будет меняться в одну сторону – в сторону уменьшения. До тех пор, пока она не исчезнет полностью. Тот же процесс будет идти в масштабах СНГ» (с. 194).

Т.Б. Уварова

97.03.014. Становление новых форм организации научной деятельности (Авторизованный реферат) // А.Н. Авдулов, А.М. Кулькин. Структура и динамика научно-технического потенциала России. М., 1996. С. 217–308.

Реферлируемый материал является заключительным разделом монографии (см. также: РЖ. 1997. № 1.). Раздел включает девять подразделов и итоговые выводы. При этом авторы, сотрудники отдела науковедения ИНИОН РАН, подчеркивают, что предлагаемые ими оценки и предложения являются предварительными и не претендуют на исчерпывающую полноту, поскольку реформы в РФ далеки от завершения, а политическая ситуация напряжена и неустойчива, так что любые прогнозы могут в ближайшем будущем оказаться ошибочными.

1. О МАСШТАБНЫХ ПАРАМЕТРАХ НАУКИ В РОССИИ

Наиболее бросающееся в глаза изменение научно-технического потенциала в России в ходе реформ – это его резкое сокращение за счет падения государственного финансирования, объемов работ и соответственно уменьшение числа занятых в сфере науки и научного обслуживания. Сокращение это происходит неравномерно в разных секторах, разных категориях работников, разных специальностях, но сам факт крупных кадровых потерь российской науки очевиден и наглядно демонстрируется данными статистики.

Вопрос не в доказательстве этого обстоятельства, а в его оценке. Мнения, высказываемые по данному поводу, разноречивы. Никто, конечно, не считает, что наукой можно пренебречь, полностью отказаться от ее государственной поддержки, и предоставить рыночной стихии возможность перекраивать сложившуюся до реформ ситуацию на свой лад. Разногласия в другом. Одни считают, что наука — это благо и ее не может быть «слишком много» при любых обстоятельствах. Другая точка зрения предполагает возможность «избытка» данной сферы относительно экономического уровня развития страны и целесообразного распределения национального дохода. Естественно, что две столь различные позиции предполагают и разные стратегии управления наукой на нынешнем этапе. Если считать, что «чем больше, тем лучше», то стратегия должна быть нацелена на сохранение всего, что было, или как можно больше из того, что было. Если же исходить из необходимости «протягивать ножки по одежке», то нужна стратегия интенсивной перестройки науки РФ, перестройки, охватывающей и масштабные параметры, и структурные, и организационно-управленческие формы, короче говоря, все стороны функционирования научно-технической сферы.

На взгляд авторов, два объективных момента однозначно определяют неизбежность выбора второго из отмеченных вариантов. Оба этих момента являются стержневыми элементами реформ, по крайней мере декларируются реформаторами в качестве таковых. Они теснейшим образом взаимосвязаны и в сущности являются своего рода гранями единого реформационного процесса. Хотя механизм их воздействия на сферу науки различен, результат самого воздействия одинаков. Они как бы дополняют друг друга.

Первый момент связан с отказом от тоталитаризма, от господства государственной собственности и всеохватного государственного планирования производства и распределения национального продукта, с переходом к многообразию форм собственности и рыночному регулированию хозяйства. Кроме всего прочего, это означает, что государство перестает быть единственным владельцем ВВП, отбирать все у всех и потом раздавать по своему усмотрению. Оно может распоряжаться только той частью национального богатства, которое поступает к нему в виде налогов и прочих платежей, и той частью собственности, которая остается полностью государственной. Это в значительной мере сужает возможность манипулировать ВВП в интересах той или иной сферы жизнедеятельности общества, принимаемой за приоритетную, за счет других сфер. Волевое распределение должно уступить место рациональному балансу, соответствующему уровню развития общества и его возможностям.

Советская экономика была сильно искажена гонкой вооружений и военно-политическим соперничеством с «миром капитализма». Все связанные с оборонной отраслью хозяйства оказались гипертрофированы в ущерб гражданским отраслям, здравоохранению, культуре, которые финансировались по известному «остаточному» принципу. Гипертрофирована была и наука, как обслуживавшая военные нужды, так и в целом. Переход к сбалансированной экономике означает изменение макропропорций, приведение их к «нормальному» (с точки зрения рыночного хозяйства) соотношению. При этом нормализацию невозможно осуществить за счет наращивания запущенных

сфер без сокращения гипертрофированных, тем более что в нашем случае последние не относятся к числу приносящих доход. Их поддержание на прежнем, непомерно раздутым уровне уже к концу 70-х годов стало государству не по силам, подрывало экономику в целом, что и стало первопричиной сначала робкой и непоследовательной верхушечной перестройки, а затем и крушения советской системы в целом.

Таким образом, смена экономического и политического строя, являющаяся целью проводимых в РФ реформ, неизбежно сопряжена с перегруппировкой сил, изменением пропорций в народном хозяйстве и в распределении ВВП, а сокращение масштабных параметров сферы науки является одним из частных проявлений такого рода перемен.

Логично поставить вопрос о том, какого же масштаба наука России по средствам? Можно ли подсчитать сегодня такой показатель и ориентироваться на него при разработке государственной научно-технической политики?

Казалось бы, задача не из сложных, и подобные оценки публиковались и публикуются. Например, группа экспертов Европейской организации экономического сотрудничества и развития в своем докладе на организованной Министерством науки и технической политики РФ в сентябре 1993 г. в Москве конференции приводит следующие расчеты. По данным Международного валютного фонда, основанным на подсчете валового внутреннего продукта (ВВП) с учетом паритета покупательной способности, мировое богатство распределяется по странам так, что на США приходится 22,5%, на бывший Советский Союз — 8,3, на Японию — 7,5, Китай — 6, Германию — 4,5%. В соответствии с этими цифрами Россия может позволить себе содержать менее одной трети работников сферы науки, занятых в США, если учитывать эквивалент полной занятости. В таком случае количество ученых и техников в России должно быть около 300 тыс. человек (с. 220). Но, по данным российского Центра исследований и статистики науки (ЦИСН), в 1990 г. в РФ насчитывалось около 2 млн. работников научных организаций, а в 1993 г. — 1,4 млн (включая научно-педагогических работников, выполняющих ИР).

Есть и другие варианты подсчетов, также свидетельствующих о том, что доходы России не позволяют ей в условиях рыночной экономики содержать сферу науки в тех масштабах, в каких она сформировалась в дореформенные времена. Так, в «Независимой газете» в начале 1995 г. приводились сравнительные данные о ВВП ряда стран в процентах от ВВП США для середины 80-х и для начала 90-х годов. В середине 80-х ВВП России составлял примерно 42–45% от американского. В 1992–1994 гг. российский ВВП достигал лишь порядка 15% ВВП США. Для сравнения укажем, что тот же показатель для Японии был равен 42%, для ФРГ — 30, Китая — 42, Франции, Англии, Италии — около 19%. Следуя «арифметической» логике, наша наука должна бы сократиться до уровня английской или французской. Да к тому же ВВП России в 90-е годы непрерывно падал, и эта тенденция все еще не остановлена. По подсчетам Госкомстата и Всемирного банка, динамика данного показателя, измеренного в процентах от 1990 г., выглядит следующим образом: 1991 г. — 95,0%, 1992 — 81,2, 1993 — 74,2, 1994 — 64,8%. По предварительным

данным, в 1995 г. ВВП сократился на 3–4 процента по сравнению с 1994 г. (с. 221).

Авторы полагают, что непосредственную прямую арифметическую зависимость масштабных показателей науки РФ от приведенных выше цифр установить невозможно. Слишком много факторов самого разного характера, от экономических до психологических, при таком упрощенном подходе выпадают из рассмотрения. Механизм реверсивных процессов в столь специфической сфере общественного труда, как наука, при переходе от опять-таки сугубо специфичной общественно-экономической системы бывшего «социализма» к принципиально новому обществу не исследовался, аналогов не было. Поэтому пытаться определить сколько-нибудь точные численные ориентиры количества ученых, инженеров, техников — которое «должно» остаться или, наоборот, сократиться, не следует, вероятность серьезных ошибок с негативными последствиями слишком велика. Достаточно констатировать, так сказать, естественность, объективную обусловленность уменьшения масштабов российской науки на современном этапе и не реагировать на этот процесс панически, а стремиться придать ему по возможности целесообразные формы.

Вторым объективным моментом, обусловившим падение численности занятых в науке и научном обслуживании специалистов, является появление в ходе реформ новых областей трудовой деятельности и новых видов жизненной карьеры, которых не было или почти не было в советском обществе. Бизнес в широком смысле слова, в том числе малый и средний, включая наукоемкий, приватизируемые предприятия, резкое расширение сферы услуг, от торговых и финансовых до бытовых, рост международных связей — все это области, где образованный, квалифицированный человек может проявить себя и многого добиться. Речь идет о вполне цивилизованных, законных формах всех этих видов занятий. Они обновляемому обществу необходимы, как бы ни дискредитировал их разгул всевозможной уголовщины в смутное время переходного периода. Для новых областей деловой активности необходимы кадры. Народиться и обучиться в одночасье они не могут, им неоткуда взяться, кроме как из других, традиционных сфер труда, в том числе из науки.

Переток кадров из науки в бизнес — явление типичное для современного общества, оно имеет место во всех развитых странах и активно поощряется государством как один из важных каналов развития инновационных процессов в национальной экономике. По оценке некоторых западных специалистов, не менее 10–15% университетских ученых являются потенциальными предпринимателями (с. 222).

В условиях сегодняшней России переток кадров из науки в бизнес дополнительно подталкивается, вынуждается экономическими и внеэкономическими причинами — сокращением финансирования ИР, низкой зарплатой в исследовательских организациях, снижением престижа и привлекательности научной карьеры. Специальной статистики, учитывающей смену учеными профессии, нет. Однако не вызывает сомнений тот факт, что именно внутренняя миграция специалистов в другие сферы занятости является основ-

ным, можно сказать, магистральным путем утечки кадров из российской науки.

Рассматривать такую миграцию только как негативное проявление реформ по отношению к науке вряд ли правомерно. Есть, конечно, опасность, что при этом наука потеряет потенциального выдающегося ученого, но вероятность крупной потери невелика. Тот, кто действительно талантлив в какой-то научной области, способен на оригинальные и крупные достижения, соблазнам иной, ненаучной карьеры поддается крайне редко и находит пути сносного существования, с наукой не порывая. Такие возможности сегодня есть и в самой России, и за рубежом. Уходят в основном те, кто не надеется покорить вершины в ходе научного поиска, но обладает организаторскими способностями, энергией, квалификацией, позволяющими рассчитывать на успех в бизнесе, другими словами, ученые — «середняки» или вообще случайные в науке люди, чьи таланты лежат в иной области. Разумеется, современная исследовательская работа — это не удел талантливых одиночек, а целая крупная индустрия, где необходимы специалисты самых разных уровней и степени одаренности, где с одним талантом без среднего и вспомогательного персонала в большинстве областей добиться результата невозможно. И все же сокращение данных категорий, а они у нас по мировым стандартам сильно раздуты во всех научно-исследовательских организациях, крушения науки РФ не означает. Они сравнительно легко восполнимы, коль скоро возрождение экономики позволит государству и науке стать богаче.

С общегосударственных позиций перекалфикация части специалистов из ученых в бизнесмены, в администраторы и т.п. — это сегодня скорее благо, чем утрата. Чем больше образованных, грамотных людей будет работать в новых экономических структурах, тем быстрее и с меньшими уродствами перестроится хозяйственная система. К сожалению, сегодня бал там правят не бывшие ученые, а выходцы из совсем иных социальных слоев.

Итак, в ходе реформ сфера науки оказалась в положении, когда на нее, с одной стороны, давит пресс безденежья, а с другой — как бы подключен отсасывающий кадры механизм других, более в данный момент привлекательных возможностей приложения квалифицированного труда. Не стать «шагреневой кожей» в таких обстоятельствах невозможно. Необходимо попытаться найти разумные способы управлять процессом сжатия, в какой-то мере оптимизировать этот процесс, создать подобие фильтров, которые удержали бы наиболее ценное, позволили сохранить костяк, способный эффективно функционировать в новых условиях и обеспечить возможность вновь нарастить масштабы ИР, когда обстановка станет для этого благоприятной.

Такая задача должна решаться, и решается системой государственных органов управления наукой, системой, которая сама является неотъемлемой частью и важным звеном научно-технического потенциала страны. Как отразились реформы на данном звене? Какие перемены в нем произошли?

2. РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЙ

Преобразования, произошедшие в системе «наука — государство», трудно оценить однозначно. С одной стороны, есть крупные изменения, которые носят принципиальный характер и охватывают как политические, так и экономические аспекты ее (системы) функционирования. С другой стороны, в реформировании науки, как и в перестройке других сфер общества, много неоследовательности, неразберихи, часто слова не подкрепляются делами, реформы пробуксовывают, а где-то и вовсе ничего не меняется.

В политическом плане важнейшим качественным изменением во взаимоотношениях между наукой и государством, которое принесли реформы, является крушение диктатуры коммунистической партии и освобождение от идеологических пут, сковывавших науку России в течение десятилетий. Устранение этого пагубного фактора является главным положительным итогом реформ для российской науки на сегодня.

Людам свойственно быстро привыкать к хорошему, к лучшим по сравнению с прошлым условиям жизни. Это лучшее очень скоро начинает восприниматься как нормальное, должное, само собою разумеющееся. Ценность обретения как бы тускнеет и забывается. Так и сегодня на фоне экономических неурядиц и бед страны и самой науки, на фоне обострения социальной напряженности не так уж часто вспоминают о том, что в России восстановлено фундаментальное условие научного творчества — свобода мысли, дискуссии, информации. Это достижение реформы трудно переоценить, и коль скоро оно сохранится, то послужит залогом будущего подъема научно-технического потенциала как основы благосостояния страны.

В организационно-управленческом плане система руководства российской наукой также претерпела существенные изменения, хотя и не столь быстрые и радикальные, как в плане политическом.

Общее направление и смысл этих изменений состоит в переходе от господства командно-административных, партийно-госплановских способов управления и контроля к созданию системы взаимоотношений между государством и сферой науки, характерных для современного демократического общества, обладающего крупным и многофункциональным научно-техническим потенциалом.

Суть их сводится к тому, что государство и наука взаимодействуют как две ответственные перед обществом в целом и работающие на благо этого общества силы, каждая из которых обладает своего рода «суверенитетом», и отношения между которыми строятся на юридически оформленной и отрабатанной основе, являющейся органической частью общей правовой среды, регулирующей жизнь страны.

Государство в условиях демократии и рыночного хозяйства не обладает монополией ни на какие виды ресурсов, не имеет административной власти над исследовательскими учреждениями (кроме тех, что являются государственными, но и они защищены от произвола своими уставами), в общем оно не может, да и не стремится командовать наукой. Так же, впрочем, как и другими сферами жизни общества.

Но у государства есть достаточно много мощных рычагов, которые позволяют ему осуществлять регулирование национального научно-технического потенциала, ускорять его развитие, направлять это развитие в русло, отвечающее интересам страны, создавать благоприятные условия для инновационной деятельности. В этом и состоят задачи и содержание государственной научно-технической политики.

Государство выступает по отношению к науке прежде всего как:

- законодатель, устанавливающий правовые основы функционирования научно-технической сферы;
- один из основных источников финансирования научных исследований и разработок.

4. ТЕСТЫ

■ Насколько вы общительны?

Тест, разработанный ульяновскими учеными, поможет вам определить, насколько легко вы вступаете в общение и как это действует на окружающих. Конечно, нельзя абсолютизировать результаты теста, но они наведут вас на размышления.

На каждый из вопросов следует дать ответ: «Да», «Нет» или «Иногда».

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбывает ли вас из колеи ее ожидание?
2. Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже невмоготу?
3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на какую-либо тему на совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтоб избежать этой командировки?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, сказать, который час, и т.д.)?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл отдать вам деньги, которые занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо — вы промолчите, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, в библиотеке, в кассе кинотеатра). Предпочитаете ли вы

отказаться от своего намерения, нежели встать в очередь и томиться в ожидании?

12. Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. У вас есть собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких «чужих» мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?
14. Услышав где-то в «кулуарах» высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?
15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

□ *Подведите итоги:* за каждый ответ «Да» — 2 балла, «Иногда» — 1 балл, «Нет» — 0 баллов.

30–32 балла. Вы явно не коммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего вы сами. Но и близким вам людям нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25–29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у вас, наверно, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эти особенности своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким неудовольствием, в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности вы приобретаете «вдруг» полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19–24 балла. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14–18 баллов. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний. Экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

9–13 баллов. Вы общительны (порой, может быть, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя и не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы можете себя заставить не отступать.

4–8 баллов. Вы, должно быть, очень общительны, всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас головную боль. Охотно высказываетесь по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской. Задумайтесь над этими фактами!

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. Людям — и на работе, и дома, и вообще повсюду — трудно с вами. Вам нужно поработать над собой и своим характером. Прежде всего воспитайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям. Наконец, подумайте и о своем здоровье — такой «стиль» жизни не проходит бесследно.

■ **Насколько вы агрессивны или миролюбивы?**

1. Склонны ли вы искать пути к примирению после очередного служебного конфликта?
 - а) всегда;
 - б) иногда;
 - в) никогда.
2. Как вы ведете себя в критической ситуации?
 - а) внутренне кипите;
 - б) сохраняете полное спокойствие;
 - в) теряете самообладание.
3. Каким считают вас коллеги?
 - а) самоуверенным и завистливым;
 - б) дружелюбным;
 - в) спокойным и независтливым.
4. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную должность?
 - а) примите ее с некоторыми опасениями;
 - б) согласитесь без колебаний;
 - в) откажетесь от нее ради собственного спокойствия.
5. Как вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с вашего стола бумагу?
 - а) выдадите ему «по первое число»;
 - б) заставите вернуть;
 - в) спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.
6. Какими словами вы встретите мужа (жену), если он вернулся с работы позже обычного?
 - а) «Что это тебя так задержало?»

- б) «Где ты торчишь допоздна?»
в) «Я уж начал(а) волноваться».
7. Как вы ведете себя за рулем автомобиля?
а) стараетесь обогнать машину, которая «показала вам хвост»;
б) вам все равно, сколько автомобилей вас обошло;
в) помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал вас.
8. Какими вы считаете свои взгляды на жизнь?
а) сбалансированными;
б) легкомысленными;
в) крайне жесткими.
9. Что вы предпринимаете, если не все удается?
а) пытаетесь свалить вину на другого;
б) смиряетесь;
в) становитесь впредь осторожнее.
10. Как вы отреагируете на фельетон о случаях распущенности среди современной молодежи?
а) «Пора бы уже запретить им такие развлечения»;
б) «Надо создать им возможность организованно и культурно отдыхать»;
в) «И чего мы столько с ними возимся?»
11. Что вы ощущаете, если место, которое вы хотели занять, досталось другому?
а) «И зачем я только на это нервы тратил?»;
б) «Видно, его физиономия шефу приятнее»;
в) «Может быть, мне это удачи в другой раз».
12. Как вы смотрите страшный фильм?
а) боитесь;
б) скучаете;
в) получаете искреннее удовольствие.
13. Если из-за дорожной пробки вы опаздываете на важное совещание?
а) будете нервничать во время заседания;
б) попытаетесь вызвать снисходительность партнеров;
в) огорчитесь.
14. Как вы относитесь к своим спортивным успехам?
а) обязательно стараетесь выиграть;
б) цените удовольствие почувствовать себя вновь молодым;
в) очень сердитесь, если проигрываете.
15. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане?
а) стерпите, избегая скандала;
б) вызовите метрдотеля и сделаете ему замечание;
в) отправитесь с жалобами к директору ресторана.

16. Как вы себя поведете, если вашего ребенка обидели в школе?
а) поговорите с учителем;
б) устроите скандал родителям «малолетних преступников»;
в) посоветуете ребенку дать сдачи.
17. Какой, по-вашему, вы человек?
а) средний;
б) самоуверенный;
в) пробивной.
18. Что вы ответите подчиненному, с которым столкнулись в дверях учреждения, если он начал извиняться перед вами?
а) «Простите, это моя вина»;
б) «Ничего, пустяки»;
в) «А повнимательнее вы быть не можете?!»
19. Как вы отреагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди молодежи?
а) «Когда же наконец будут приняты конкретные меры?!»;
б) «Надо бы ввести телесные наказания!»;
в) «Нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели!»
20. Представьте, что вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное вы предпочтете?
а) тигра или леопарда;
б) домашнюю кошку;
в) медведя.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Очки за ответ (номер варианта)	Вопрос																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	1	2	3	2	3	2	2	2	3	3	1	2	1	2	1	1	1	1	2	3
б	2	1	2	3	2	3	1	1	2	1	3	1	2	1	2	2	2	2	3	1
в	3	3	1	1	1	1	3	3	1	2	2	2	3	3	3	2	3	3	1	2

Против арабского номера вопроса в вертикальной колонке находится тот ответ, который вы подчеркнули. Определите его оценку в очках. Очки просуммируйте.

□ **Результаты:**

36–44 очка. Вы умеренно агрессивны, но вполне успешно идете по жизни, поскольку в вас достаточно здорового честолюбия и самоуверенности.

45 и более очков. Вы излишне агрессивны, при этом нередко оказываетесь чрезмерно жестким к другим людям и неуравновешенным. Вы надеетесь добраться до управленческих «верхов», рассчитывая на собственные мето-

ды, и добиться успеха, жертвуя интересами окружающих. Поэтому вас не удивляет неприязнь сослуживцев, но при малейшей возможности вы стараетесь их за это наказывать.

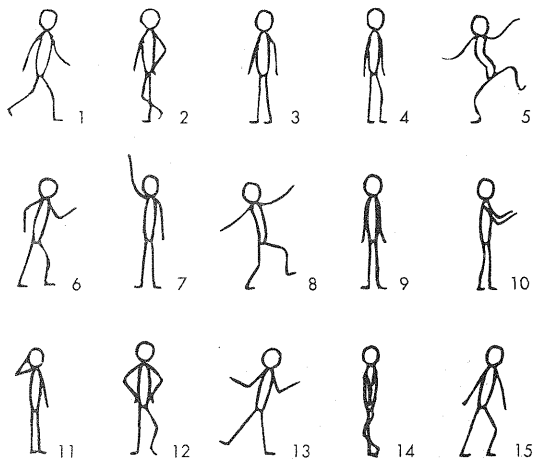
35 и менее очков. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что вы, как травинка, гнетесь под любым ветерком... И все же побольше решительности вам не помешает!

Если по семи и более вопросам вы набрали по три очка и менее чем по семи вопросам — по одному очку, то взрывы вашей агрессивности носят скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям. Вы относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по семи и более вопросам вы получили по одному очку и менее чем по семи вопросам — по три очка, то вы чрезмерно замкнуты. Это не значит, что вам тоже не присущи вспышки агрессивности, но вы подавляете их уж слишком сознательно.

■ **Как складываются ваши контакты с окружающими людьми?
Со всеми ли вам удается найти взаимопонимание?
Кого вы избегаете? Кого любите?**

Чтобы ответить на вопросы теста, посмотрите сначала на нижеследующий рисунок, на котором изображено 15 человечков — каждый в своей особой позе. Кто из них кажется вам симпатичным, а кто нет? При определении своего отношения к ним вы можете воспользоваться пятью возможными оценками: а) очень симпатичный; б) симпатичный; в) безразличен; г) не очень симпатичный; д) очень несимпатичный. После оценки каждой из 15 фигурок на рисунке подсчитайте, воспользовавшись для этого таблицей, количество набранных вами очков.



Очки за ответ (номер варианта)	Вопрос														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
а	4	14	10	7	2	5	12	3	8	13	11	15	1	9	6
б	5	15	11	8	3	6	13	4	9	14	12	16	2	10	7
в	6	16	12	9	4	7	14	5	10	15	13	17	3	11	8
г	7	17	13	10	5	8	15	6	11	16	14	18	4	12	9
д	8	18	14	11	6	9	16	7	12	17	15	19	5	13	10

□ Если вы набрали:

120–130 очков: это может свидетельствовать о том, что вы не выносите принуждения и всякого рода обязательств и потому стараетесь не допускать, чтобы вам что-нибудь приказывали в любой из сфер. Но там, где отношения строятся на добровольности, вы готовы на все. Вы умеете идти другим навстречу, хотя не всегда вам этого хочется, поскольку главным всегда считаете собственную независимость. Если бы вы еще были способны держаться более уверенно и вообще больше верить в себя (для чего у вас есть все основания), без следа исчезли бы мешающие вам ложные представления о каком-то явном превосходстве над вами окружающих.

131–143 очка: это скорее всего доказывает, что без особых трудностей и внутреннего сопротивления вы всегда можете пойти навстречу тем людям, которые вам нужны или симпатичны. Вам присуще определенное ощущение собственного превосходства, что снимает барьеры в общении с окружающими — вы не боитесь, что не сможете справиться с их просьбами и ожиданиями. Если же кто-то на вас «наскокивает» или пытается запугать, ответом с вашей стороны будет агрессивная реакция. Правда, потом вы злитесь на себя, что вас заставили вести себя так, как вы не любите.

144–156 очков: это показывает, что вам удается со всеми найти общий язык, и прежде всего потому, что в каждом вы видите равноправного партнера. Это не означает, однако, что вы легко уступаете или поддаетесь влиянию других. При конфликтах с окружающими вы всегда умеете трезво оценить реальную ситуацию и ожидаете от окружающих того же.

157–169 очков: такую сумму очков можно расценить как признак того, что в своем окружении вы всегда стараетесь добиться понимания и признания. Если вам это удастся, наградой становится способность правильно себя вести даже в ситуациях трудных и неприятных для вас. Вам нелегко установить контакт только с теми людьми, которые тщательно маскируют свое истинное отношение к вам. Тогда вы чувствуете себя неуверенно и в душе предпочли бы уйти. Ваша позиция диктуется прежде всего эмоциями, и потому лучше будет, если вы время от времени будете больше прислушиваться к голосу разума, а не к хору чувств.

170–190 очков: вы готовы сделать все, чтобы договориться со своим окружением, даже ценой конформизма и отказа от собственного «я». Тот, кто хорошо с вами знаком, вполне может этим воспользоваться себе на пользу, а вы этого не заметите. Ваша манера отношений с людьми вынуждает вас тратить на эти отношения больше сил и эмоций, чем нужно на самом деле.

Если бы причины трудностей и неудач во взаимоотношениях с окружающими вы искали бы не только в себе, но и в окружающих, более трезво оценивая их поведение и анализируя их интересы, вам стало бы жить куда легче.

Из книги «Кроссворды» для руководителя». Сост. И.В. Липсиц

■ Что говорят вам мимика и жесты?

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:
 - а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;
 - б) дополнение к речи;
 - в) предательское проявление нашего подсознания.
2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) не знаю.
3. Как вы здороваетесь с очень хорошими друзьями?
 - а) радостно кричите «Привет!»;
 - б) сердечным рукопожатием;
 - в) вы слегка обнимаете друг друга;
 - г) приветствуете их сдержанным движением руки;
 - д) целуете друг друга в щеку.
4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа)
 - а) когда качают головой;
 - б) когда кивают головой;
 - в) когда морщат нос;
 - г) когда морщат лоб;
 - д) когда подмигивают;
 - е) когда улыбаются.
5. Какая часть тела «выразительнее» всего?
 - а) ступни;
 - б) ноги;
 - в) руки;
 - г) кисти рук;
 - д) плечи.
6. Какая часть вашего собственного лица наиболее выразительна, по вашему мнению? (Дайте два ответа.)
 - а) лоб;
 - б) брови;
 - в) глаза;
 - г) нос;

- д) губы;
 - е) углы рта.
7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?
 - а) на то, как на вас сидит одежда;
 - б) на прическу;
 - в) на походку;
 - г) на осанку;
 - д) ни на что.
 8. Если кто-то, разговаривая и смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что
 - а) ему есть что скрывать;
 - б) у него некрасивые зубы;
 - в) он чего-то стыдится.
 9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?
 - а) на глаза;
 - б) на рот;
 - в) на руки;
 - г) на позу.
 10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак...
 - а) нечестности;
 - б) неуверенности в себе;
 - в) собранности.
 11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) не знаю.
 12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что...
 - а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
 - б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
 - в) он достаточно мужествен для того, чтобы рискнуть получить отворот поворот.
 13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?
 - а) словам;
 - б) «сигналам»;
 - в) он вообще вызовет у вас подозрение.
 14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

- а) просто фиглярство;
б) они «заводят» публику;
в) это выражение их собственного настроения.
15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?
а) я смотрю совершенно спокойно;
б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;
в) закрываю глаза при особо страшных сценах.
16. Можно ли контролировать свою мимику?
а) да;
б) нет;
в) только отдельные ее элементы.
17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно...
а) глазами;
б) руками;
в) словами.
18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов...
а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
б) передаются из поколения в поколение;
в) заложены в нас от природы.
19. Если у человека борода, для вас это признак...
а) мужественности;
б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;
в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.
20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?
а) да;
б) нет;
в) только у пожилых людей.

Подсчитайте число очков:

Очки за ответ (номер варианта)	Вопрос																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	2	1	4	0	1	2	1	3	3	3	0	1	0	4	4	0	3	2	3	4
б	4	3	4	0	2	1	3	1	2	2	3	4	4	2	0	2	4	4	2	0
в	3	0	3	1	3	3	3	1	2	1	1	2	3	0	1	1	1	0	1	2
г	-	-	2	1	4	2	2	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
д	-	-	4	0	2	3	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
е	-	-	-	1	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

77–56 очков. Bravo! У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Если вам улыбнулись, вы уж готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется для вас опасность, можно попасть пальцем в небо!

Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А это ведь важно и на работе, и в личной жизни, не так ли?

55–34 очка. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще совсем не умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои взаимоотношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими. Например, кто-то скажет вам: «Мне с вами совсем не скучно», сделал при этом кислую мину. Но вы поверите словам, а не выражению лица, хотя оно весьма красноречиво. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения!

33–11 очков. Увы, язык мимики и жестов для вас — китайская грамота. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому значения, и очень напрасно! Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на мелких жестках окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность. Помните пословицу: тело — это перчатка для души. Немного понимать душу другого — верное средство самому не попасть в капкан одиночества.

■ Кто рано встает...

«Сова или жаворонок»

Утренние часы дня работы и других занятий предпочитают люди, которых называют «жаворонками». «Совы» же деятельны по вечерам. Предлагаемый тест, напечатанный во французском журнале «Суар», позволит вам определить свою принадлежность к одной из двух категорий пернатых и понять, в какое время вы наиболее работоспособны.

1. Трудно ли вам вставать рано утром?

- а) да, почти всегда;
б) иногда;
в) редко;
г) крайне редко.

2. В какое время вы предпочитаете ложиться спать?

- а) после часа ночи;
б) от половины двенадцатого до часа;
в) от десяти до половины двенадцатого;
г) до десяти часов.

3. Какой завтрак вы предпочитаете в первый час после пробуждения?

- а) солидный;

- б) обильный, но не очень калорийный;
в) достаточно одного вареного яйца или бутерброда;
г) хватит чашки чая или кофе.
4. Вспомните ваши легкие раздражения или мелкие ссоры на работе или дома. В какое время они чаще всего случаются?
а) в первой половине дня;
б) во второй половине дня.
5. От чего вы могли бы легко отказаться?
а) от утреннего чая или кофе;
б) от вечернего чая.
6. Легко ли вы во время отпуска нарушаете привычки, связанные с приемом пищи?
а) очень легко;
б) достаточно легко;
в) трудно;
г) привычек не меняю.
7. С утра вас ждут важные дела. Насколько раньше вы ляжете спать?
а) более чем на два часа;
б) на час-два;
в) менее чем на час;
г) как обычно.
8. Как точно вы можете оценивать без часов отрезок времени, равный минуте? Попросите кого-нибудь помочь вам при этой проверке.
а) отрезок оказался меньше минуты;
б) отрезок оказался больше минуты.

Очки за ответ (номер варианта)	Вопрос							
	1	2	3	4	5	6	7	8
а	3	3	3	1	2	0	3	0
б	2	2	2	0	0	1	2	2
в	1	1	1	–	–	2	1	–
г	0	0	0	–	–	3	0	–

А теперь результаты.

Если вы набрали от 0 до 7 баллов, вы «жаворонок». Сумма от 8 до 13 баллов свидетельствует о неопределенности типа. Вы аритмик, который время от времени впадает то в одну, то в другую крайность. От 14 до 20 баллов набрали явно выраженные «совы». Остается добавить, что у каждого типа есть свои преимущества. Так что только от вас зависит, сможете ли вы ими воспользоваться.

5. СОВЕТЫ ИЩУЩИМ РАБОТУ

Составление автобиографии

Тем соискателям, у которых есть опыт работы в последнее время, рекомендуется сосредоточиться на своих качествах и навыках, которые могут заинтересовать работодателя. Квалифицированному работнику рекомендуется подробнее остановиться на полученной им подготовке и опыте работы с разным оборудованием. Для тех, кто только завершил учебу, полезно акцентировать внимание на достижениях в учебном заведении.

Очень важна форма презентации. Автобиографии должны быть четкими, предпочтительно — отпечатанными на машинке.

Автобиография должна быть краткой. Ее следует уместить на одной, в крайнем случае двух сторонах машинописного листа. Если у вас в прошлом было множество различных мест работы, остановитесь на последних двух-трех, а затем обобщенно опишите предшествующий опыт своей трудовой деятельности.

Автобиографии должны нести информацию о человеке и о его достижениях. Используйте для этого дополнительную информацию; можно ввести отдельный абзац сразу после указания даты рождения и назвать личные качества.

Автобиография пишется в позитивном ключе. Люди должны претендовать на получение только той работы, для которой они подходят. По этой причине свое здоровье применительно к этой работе они могут описывать только как хорошее.

Весь опыт работы лучше излагать в порядке, обратном хронологическому; вначале описываются должности, которые соискатель занимал в самое последнее время.

Желательно иметь надежные рекомендации. Предпочтительно, чтобы эти рекомендации были даны прежними работодателями. Если это невозможно, запаситесь рекомендациями человека, занимающего достаточно высокое общественное положение, или же человека, хорошо знакомого с соискателем.

Некоторые моменты не являются обязательными (семейное положение, рекомендации).

Обеспечьте необходимую привлекательность для работодателя, оттеняя наиболее выгодные качества соискателя.

При суммировании устаревшей информации особое внимание уделите тем обстоятельствам, которые имеют непосредственное отношение к просьбе соискателя о приеме на работу.

Поиск возможностей трудоустройства

Убедитесь, что у вас имеются телефонные справочники всех организаций вашего города, желательно последнего издания.

Не используйте сразу все три источника информации о возможностях трудоустройства (т.е. газеты с рекламой вакансий, телефонные справочники

организаций, которые являются потенциальными работодателями, и вакансий из местного ЦЗ). Каждый источник следует вводить поочередно.

Качеству отводится такая же роль, как и количеству. Ориентация на 10 возможных мест трудоустройства в день вполне реальна: во многих странах в среднем для получения работы нужно подать около 100 заявлений. Обращения к работодателю, особенно письма, должны быть максимально индивидуализированы. Безличные письма (без указания названия фирмы или вида ее деятельности) выглядят как циркуляры. Серьезный работодатель сразу же отправит их в мусорную корзину, нужно включить в письма о приеме на работу персональную информацию, чтобы они приобрели необходимую теплоту.

Что такое «возможность трудоустройства»?

Возможность трудоустройства — любое лицо или организация, которые могут предложить вам работу.

Это определение предполагает, что возможности трудоустройства оказываются шире, чем просто публикуемые вакансии. Это, в свою очередь, ставит вопрос о том, что возможности трудоустройства надо искать самим. Большинство вакансий иногда не рекламируется. Что из этого следует в отношении преимуществ поискового подхода.

Пусть безработные попытаются представить себе, как с позиции работодателя происходит набор новых сотрудников. Сколько времени работодателя сэкономит клиент, приходящий в нужное место в нужное время.

Личные контакты: как заставить работать на себя «устную информацию»?

Подумайте с кем стоит связаться? Кто может знать о наличии вакансий? Как насчет коллег и друзей по прошлой работе? Родственников, которых вы не очень часто видите?

План: что я скажу? Как мне определить искомый вид работы? Чем этот человек может оказаться полезным?

Действие: составьте список тех, кто, по вашему мнению, в состоянии помочь. Определите, как с ними связаться — лично, по телефону, написать? Затем переходите к действиям!

Я свяжусь

с _____ ,
потому что _____ ,

и скажу ему: _____ .

(по телефону/лично/письменно)

Результат:

Техника разговора по телефону

«Поисковые» телефонные звонки работодателям всегда считались одним из наиболее сложных элементов в обучении лиц, ищущих работу. Вместе с тем это, возможно, самый эффективный способ получить приглашение на собеседование. Обычно отмечают более высокую вероятность успеха в тех

случаях, когда безработные чаще пользуются телефоном; статистика также подтверждает этот факт.

Нежелание пользоваться телефоном объясняется отсутствием навыков телефонных разговоров, неуверенностью. Письма представляются им более «безопасными», так как в этом случае отказ не носит «личного» характера. По тем же причинам работодателю труднее сказать «нет» по телефону, чем выбросить письмо в корзину для мусора. При наличии практики позитивный подход к телефонным беседам с работодателем часто завершается приглашением на собеседование или нахождением еще одной возможности трудоустройства.

Во многих зарубежных Клубах ищущих работу использован новый подход к обучению, позволяющий участникам переломить свою скрытность и чаще пользоваться телефоном.

Предложенная здесь стратегия основана на работах школы психотерапии, получившей название «рациональной эмоциональной психотерапии». Основной вклад в разработку этой концепции внес в последние тридцать лет д-р Альберт Эллис. Теория, на которой основывается эта школа, заключается в следующем: наше сознание — то, что мы думаем и внушаем себе, — воздействует на наши эмоции и поведение. При этом то, что мы думаем, часто иррационально, мы часто представляем все в ужасном свете — воображаем вещи, которые страшнее происходящего в действительности.

Эту идею проще всего проиллюстрировать примером и моделью **АБВ**. **А** — это событие или происшествие. **В** — наше поведение, то, как мы реагируем на **А**. Между ними находится **Б** — то есть то, что мы думаем и говорим сами себе. Приведем пример:

А: Вы пригласили кого-то на танец. Он или она отказались.

Б: Вы говорите себе: «Это ужасно. Я чувствую себя действительно оскорбленным. Я не люблю, когда мне отказывают — это отвратительно».

В: Вы чувствуете себя подавленно и клянетесь, что никогда в будущем не будете рисковать, чтобы не получать отказов.

Вполне естественно, что отказ никому не нравится, это рационально. Но иррациональность поведения проявилась в том, что вы внушили себе: отказ стал катастрофой, вызвал такую бурю отрицательных эмоций, что вы решили никогда в будущем с этим не сталкиваться, и поклялись, что вы никогда не будете рисковать возможным получением отказа.

Какой должна быть рациональная реакция? Вероятно, следующей:

Б: Меня не обрадовало, когда мое приглашение на танец отвергли, но это не конец света. Всегда можно пригласить кого-нибудь другого. Нет нужды впадать в депрессию.

В: Вы некоторое время испытываете сожаление, а затем приглашаете кого-то другого.

Страх и беспокойство часто основаны на нашей собственной иррациональной реакции. Требуется более продуктивная и рациональная позиция. Совершенно естественно, что вы можете испытывать беспокойство в связи с предстоящим звонком потенциальному работодателю, но иррационально полагать, что этот разговор окажется для вас катастрофой. Самое худшее — соискатель не будет приглашен на собеседование, но, решившись на телефонный звонок, он, по крайней мере, получит шанс.

Следует:

1. *Усвоить* что телефонный звонок — это наиболее эффективный способ использования возможностей трудоустройства.

2. *Знать*, как использовать телефон для наведения справок о рекламируемых вакансиях и как сделать «поисковый» телефонный звонок.

3. *Успешно сделать* «поисковый» телефонный звонок.

4. *Достичь* уверенности при телефонных разговорах с потенциальными работодателями.

Введение

Использование телефона как средства поиска работы — один из составных элементов подхода. По телефону можно использовать значительно большее число возможностей трудоустройства, чем при рассылке писем. Некоторые соискатели, возможно, предпочтут сосредоточиться на рассылке писем, а не на телефонных звонках. Они могут не уметь пользоваться телефоном, не знать, как разговаривать с работодателями, и поэтому часто будут испытывать беспокойство при «поисковых телефонных звонках».

Вначале безработным следует выполнить более простое упражнение — позвонить по телефону, приведенному в рекламе вакантных рабочих мест. После этого они должны изучить и начать пользоваться техникой «поискового» телефонного разговора.

Из книги «Клуб ищущих работу». М., 1993

Это сладкое слово — работа

«Рыба ищет, где глубже, а человек — где лучше». Похоже, что в нашей действительности эта пословица начинает звучать чересчур идилично. Ибо растет число людей, которые озабочены не тем, где им будет лучше, а тем, где они вообще смогут пригодиться как работники. При этом — почему бы и нет? — многие обращают взгляд за пределы страны. И хотя нам как конкурентам в борьбе за рабочие места там едва ли будут рады, это, думается, не остановит искателей счастья. Для них, возможно, будут полезны советы немецкого журнала «Экстра Магацин». Кстати, эти же рекомендации могут пригодиться и тем, кто попытается устроиться на инофирмы в России.

Поиск адреса

Итак, вы ищете работу. Первое, куда стоит заглянуть, — раздел объявлений в газетах.

Прежде всего обратите внимание на приглашение тех фирм, которые указывают свое название, а не выступают обезличенно, скрываясь, скажем, за кодом. Зная о какой фирме идет речь, вы можете навести о ней справки и потом решать, стоит ли пытаться попасть в нее.

Однако чаще все же не работа ищет человека, а наоборот. В области экономики, включая сферу услуг, около 70% вакансий достается тем, кто обращается в фирмы по своей инициативе. Адреса для поиска можно взять из

специализированных журналов, отраслевой справочной литературы, наконец, телефонных справочников.

Первый контакт

Учтите: если на выбранное вами место окажется много претендентов, то первому, визуальному, экзамену подвергнутся уже ваше заявление и прочие необходимые в таких случаях документы. Небрежно оформленные или написанные с ошибками бумаги «кадровик» скорее всего и читать-то не станет.

Заявление о приеме на работу — это своего рода ваша визитная карточка. Нужно излагать сведения о себе и своих знаниях и навыках так, чтобы они запомнились читающему. Лучше, если это будет активная форма подачи информации: «Я осуществил (сделал, предпринял)», а не «Мне было предложено».

Заявление и биографию обязательно отпечатайте на машинке с безукоризненным шрифтом. Тексты не должны быть слишком растянутыми.

После обращения «Уважаемые дамы и господа» вы пишете, кто вы, что умеете, почему заинтересованы в данном рабочем месте или почему хотели бы устроиться именно в эту фирму. В конце заявления нужно указать, когда вам можно позвонить и куда, если это требуется, вы могли бы прийти на собеседование. Не забудьте поставить подпись и упомянуть приложения: фотографии, биографию и различные свидетельства (дипломы, удостоверения, рекомендации и т.п.).

Биография (с наклеенной фотокарточкой) должна содержать сведения о дате и месте рождения, семейном положении и количестве детей, образовании, профессиональной подготовке, производственной деятельности, квалификации.

По одежке встречают

Пришел положительный ответ с предложением явиться на собеседование. Теперь главное — произвести хорошее личное впечатление. Ни в коем случае не опаздывайте. Очень важны речь, мимика, жестикация и одежда. Понятно, что вы хотите и будете стремиться понравиться, но только не пережимайте и не притворяйтесь.

Оденьтесь так, чтобы вам прежде всего было удобно и вы чувствовали себя свободно и уверенно. Женщины не должны усердствовать по части косметики и украшений, надевать короткие узкие юбки и платья, выбирать для данного случая духи с «навязчивым» ароматом.

То же самое относится и к мужчинам в отношении лосьона после бритья. Кожное или комбинация пиджака и брюк, галстук, рубашка, если она не белая, должны гармонировать по цвету.

Как держаться

Но вот беседа началась. Кадровик внимательно прочитал ваши бумаги и вопросы будет задавать вполне целенаправленно.

Отвечайте по делу и точно, не растекаясь «мыслью по древу». Может оказаться, что собеседников перед вами окажется несколько и устроят что-то вроде перекрестного допроса. Тут все зависит от вашего умения концентрироваться и красноречия.

Разумеется, вы тоже вправе расспрашивать о фирме, будущей возможной работе. Вопросы рекомендуется задавать в следующем порядке:

- Что представляет из себя ваш рабочий процесс?
- Какова будет ваша задача?
- Как выглядит рабочее место?
- В каком коллективе придется работать?
- Каковы возможности продвижения по службе?

Задав эти вопросы, можно начинать выяснять то, что вас, вполне вероятно, интересует больше: сколько можно будет заработать, продолжительность рабочего дня.

На Западе считается недопустимым спрашивать на таком собеседовании о вероисповедании, партийности или профсоюзной принадлежности кандидата. Такими же неправомерными являются попытки выяснения, преимущественно у женщин, подробностей образа жизни (например, вопросы типа «Живете ли вы одна?» или «Чем занимается ваш спутник жизни?»).

6. КЛЮЧИ

□ К теме 1

1.1. Диалектизмы: фонетические (ишо, вырастила, чэтыре, жимы, сковородочки, сверхху, наверьху, шобы, коды, кода); словные (привернуть, лопатить, горбуша, отлопатить, водиться, скать, сочень, калиточки, опеки, кислы шаньги, лагун, исподи, тулка); морфологические (грит, кому? – жены, пекем, сочиней, наливаш, кислы, наливат, крутла, набирають); синтаксические (свататься на сестру, работать бабой). 1.2. Жаргонизмы: предьявы, сходянки, пробивка, пробитая точка, наезд, пробивка с наездом, стрелки, динамит, продинамленный, разборка, отмороженные, разводки, разводимый, разводящий. 1.3. Жаргонизмы: из речи молодежи (отпад, тусоваться), профессионалов различных категорий (верхушечники, рэксы, сицилианка, яблочники, отзвучка, дикие гуси, раскрутить), воров (чужие сумки, самосвалы, мойка), военнослужащих (дүхи, черпаки, фазаны, деды, дембели). 1.4. Предписывающие правила – А, Г, Д; разрешающие – Б, В. 1.5. Свободные словосочетания (местный рынок, застойное время, демонстрационный полет, зарубежный истребитель, воздушный поток, железные буквы, реальное положение); несвободные (вологодского разлива, Да здравствует Первое мая, мыльные оперы, производить взлет, совершить посадку, куринные окорочка, ножки Була, тамбовский окорок, царский двор, королевский дог, дрожь охватывает, смертный грех, черпать вдохновение, коронные номера, «кобра Пугачева», «чакра Фролова», высший пилотаж, роза ветров, заграница нам поможет, вывести экономику из кризиса). 1.6. Ко вторичным языковым знакам. 1.7. Имитируется речь президента Б. Ельцина. 1.8. Ирония. 1.9. Новые слова и слова с новым «компьютерным» значением: тетрис, винчестер, джойстик, хакер, взломать, антивирус, вирус. 1.10. Средства художественной образности: синонимы (авторитаристский – авторитарный, двоевластие – многовластие – безвластие), антонимы (старые – новые русские, рыцарь – делец, спекулянт), омонимы (суки), паронимы (самоуправство – самоуправление, оговорка – проговорка), метафоры (что ни чин, то свой почин, рыцарь свободного предпринимательства, псы войны), сравнения (выбегать

из русского языка, кусок памяти, память, что твой сыр дырявый, шуршание «до», пасть жизни). 1.11. На созвучии слов: (генеральный – генеральский, Ленский – ленинский, гениальный – генеральные).

1.13. Наблюдения и оценки смешаны в высказываниях В, Г, Е. Наблюдения отделены от оценок в высказываниях А, Б, Д.

□ К теме 2

2.3. Ответ – Г 2.5. А. Выяснение. Б. Резюмирование. В. Отражение чувств.

□ К теме 4

4.1. Словно исхудавший и изголодавшийся юноша, отслуживший в армии где-нибудь: с этим у нас (как ни странно) наступает полный порядок; но интересно: помимо печатного варианта, и он пошел (по крайней мере, новая версия тоже появилась).

□ К теме 5

5.1. Основные характеристики диалогической речи: 1) наличие вопросно-ответной связи реплик; 2) наличие нескольких диалогических единств (занятия Бродского, место работы, стаж работы, специальность). Тип диалога: зависимость. Принцип экономии языковых средств реализуется преимущественно в репликах-ответах: пять лет на заводе, в геологических партиях, фрезеровщиком. Информативная и грамматическая неполнота этих реплик восполняется за счет реплик-вопросов. 5.2. Текст задания – это пример информативной устной речи, направленной определенному слушателю. Признаки устной речи: повторы содержания, контактоустанавливающие средства; ситуативная неполнота, разговорные конструкции.

□ К теме 6

6.1. Данный текст – это текст-рассуждение, так как он передает развитие основной мысли (покупка товара по телевизионной рекламе). Текст строится по логической схеме: тезис (в 1-м абзаце), доказательство (п. 1–3) и вывод (последнее предложение последнего абзаца). Используется абстрактная лексика (использование, недобросовестность), сложные предложения с придаточным условия (с союзом *если*).

□ К теме 7

7.1. А. Научный. Б. Официально-деловой. В. Художественный. Г. Публицистический.

□ К теме 8

8.1. Вопросительные предложения (был ли он прав?), местоимения (вы все, я, мы и др.), конструкции, характерные для разговорного синтаксиса (короткие предложения: прав он не был, наука – это многоэтажное здание и др.; односоставные предложения (почву, землю с их высоты почти не видно; материал приходится разглядывать в бинокль или телескоп). 8.2. А. Если слушатели правильно понимают требования, то они сами выберут нужную линию поведения, будут более сознательно относиться к выполнению служебного долга. Б. Дым почти одновременно заметили многие. В том числе и офицеры, которые курили возле штаба, ожидая совещания. В. Поддерживать общественный порядок в городе должны были воинские части оперативного подчинения, специальные моторизованные воинские части Северо-Западного округа внутренних войск МВД, курсанты Высшего военного командного училища внутренних войск, а также Санкт-Петербургская и областная милиция. Г. Модно одетые призывники вместе с родственниками и подругами разместились на трибунах оперативного клуба на Петровской набережной. Ведущий объявил о начале действия. Зрелище, по замыслу организаторов, должно было стать ярким, запоминающимся. Д. Каким образом можно решить проблему Кавказа? Попытаемся наметить наиболее общие пути решения этой проблемы. Е. Давайте посмотрим на заставу Н. Застава обустроена. Она и к ведению боя подготовлена, и дает возможность солдату отдохнуть, подготовиться к службе. Ж. Если солдаты видят, что генерал здоровается с ними, протягивая руку, то

разве это не повышает их настрой? З. Раскрутили целый клубок неуставных правонарушений, из-за которых, как грибы после дождя, росли разного рода «чепе». И. Среди воинов-контрактников явно неблагоприятное положение с дисциплиной. Здесь необходима тщательная, настойчивая воспитательная работа.

□ К теме 9

9.1. А. Многосоюзие. Б. Метафора. В. Эпитет. Г. Антитеза, метафора, повтор, эпитет. Д. Антитеза, параллелизм. Е. Метафора, риторический вопрос. Ж. Восходящая градация. З. Гипербола, эпитет, антитеза, параллелизм, многосоюзие. 9.2. Разговорные конструкции: а) короткие предложения (аппарат не бывает велик или мал), б) неполные предложения (любой, ну, скажем, летательный), в) односоставные предложения (как сокращают аппарат?); параллелизм (что не работает, то балласт; что плохо работает, то пользы не принесет; что бесполезно, то вредно); анафора; повторы; вопросительные конструкции.

□ К теме 10

10.1. Poleмика с элементами дискуссии. 10.2. Г – внимательное отношение; Д и Ж – условное принятие доводов противника; Е – открытость.

□ К теме 11

11.1. А. Что-вопрос неправильный, «деньги вкладывают». Б. Ли-вопрос, правильный, «все политики верят в то, что говорят». В. Что-вопрос, правильный, «один из городов мира является центром российского бизнеса». Г. Что-вопрос, неправильный, «некто придумал товарно-денежные отношения». Д. Что-вопрос, неправильный, «расположение планет влияет на ставку рефинансирования». Е. Ли-вопрос, неправильный, «вы продолжаете утаивать налоги». 11.2. А. Никакие. Б. Сформулирован неточно: не все альтернативы указаны в матрице вопроса. В. В данном случае имеет место риторический вопрос. Г. Сформулирован неточно: не все альтернативы указаны в матрице вопроса. Д. Никакие. Е. Сформулирован неясно: кто имеется в виду под «он». Ж. Сформулирован неясно: что подразумевается под «старший». З. Вопрос не имеет смысла: ни в одной стране мира нет такой валюты, как лундор. 11.3. А. В данном вопросе нарушен критерий ясности: чтобы на него ответить, необходимо в самом вопросе ликвидировать многозначность, например, путем постановки уточняющих вопросов. Б. Нет, неправда. В. Столица РФ – город Москва. Г. Никто; товарно-денежные отношения формируются объективно. Д. В данном вопросе нарушен критерий истинности матрицы вопроса; объективная связь между расположением планет и ставкой рефинансирования не обнаружена. Е. Данный вопрос некорректен, так как нарушен критерий ясности: не определен временной промежуток, в течение которого могло иметь место утаивание налогов. 11.4. А. Тезис: «все люди Земли хотят счастья», аргументы: «все жители Африки хотят счастья», «хотят того же и жители Северной Америки, Южной Америки, Австралии, Новой Зеландии, исследователи Антарктиды». Б. Тезис: «логика тесно связана с грамматикой», аргументы: «не существует мыслей вне языковой оболочки», «для того чтобы сообщить свою мысль другим людям, мы должны выразить ее в языковой форме», «и наоборот, всякое слово, всякая фраза выражает какую-то мысль». В. Тезис: «не стоит вызывать врача к больному и вообще что-то делать», аргументы: «всякий, кому суждено умереть, – умрет», «всякий, кому суждено выздороветь, – выздоровеет», «и умрет, и выздоровеет он независимо от того, будет к нему вызван врач или нет». 11.5. А. Прямое доказательство, некорректно, так как аргумент «риск – благородное дело» является слишком широким. Б. Прямое доказательство, корректно. В. Прямое доказательство, корректно. Г. Косвенное доказательство («от противного»), некорректно, так как произведена подмена тезиса в виде «довода к человеку». Д. Прямое доказательство, некорректно, так как допущена ошибка в демонстрации «от сказанного с условием к сказанному безусловно». Е. Прямое доказательство, некорректно, так как предвосхищается одно из оснований. Ж. Прямое

доказательство, некорректно, так как допущена ошибка в демонстрации «от сказанного с условием к сказанному безусловно». 11.6. А. Один из аргументов выдается за истинный: неверно, что заинтересованность, ответственность и самостоятельность не имеют никакой связи между собой. Б. Совершена подмена понятия: «юридическое лицо» («компания») подменяется совокупностью «физических лиц» – бывших членов правления этой компании. В. Совершена подмена понятий: свойства частей переносятся на целое. Г. Дочь таким образом формулирует вопрос (в данном случае доводя дело до абсурда), что положительный ответ на него будет нежелательным. Д. Используется аргумент, требующий доказательства, при этом ссылка на «современную экономическую теорию» не правомерна, так как в ней не содержится однозначная оценка «ограниченной эмиссии».

11.7. А. Убедительно. Б. Неубедительно, так как допущена ошибка «мнимое следование». В. Неубедительно, так как допущена ошибка «мнимое следование». Г. Неубедительно, так как свойства частей переносятся на целое. Д. Неубедительно, так как допущена ошибка «мнимое следование». Е. Неубедительно, так как допущена ошибка «мнимое следование». Ж. Неубедительно, так как указаны не все возможные альтернативы.

□ К теме 12

12.1. А. а) необходимость проведения в Москве летом 1998 г. Всемирных юношеских игр; б) в первой позиции утверждается отсутствие такой необходимости, во второй – наоборот. Б. а) досрочная отставка президента Б.Н. Ельцина; б) первая позиция содержит в себе обоснование отставки, во второй доказывается обратное, более того, доказываются, что Б.Н. Ельцин должен остаться на своем посту до конца срока. 12.2. А. а) является ли астрология наукой; б) в позиции А. Зараева доказываются, что астрология является наукой, а значит, способна принести немалую пользу человеку; позиция Ф. Кондратьева содержит в себе обоснование, что астрология – не наука и от нее исходит больше вреда, чем пользы; в) А. Зараев главным образом и спользует подтверждение, Ф. Кондратьев же использует опровержение в виде доказательства истинности антитезиса и в виде критики аргументов противной стороны. Б. а) основные экономические и политические характеристики ситуации в России в период кризиса осени 1998 г.

□ К теме 14

14.1. А. Интервьюер пытается узнать, были ли у вас трудности, с которыми потом может столкнуться и его фирма. Б. Интервьюер хочет установить, не слишком ли высоки ваши финансовые запросы к фирме. В. Интервьюер хочет понять, имеете ли вы намерение остаться надолго в фирме и хотите ли вы стабильных личных отношений. Г. Интервьюер хочет узнать, имели ли вы проблемы с вашим бывшим руководителем. 14.2. Нет, нельзя. В диалоге отсутствуют такие существенные для деловой беседы характеристики, как стремление одного собеседника посредством слова оказать определенное влияние на другого, изменить существующую деловую ситуацию или деловые отношения; спрашивающий не выясняет мнение собеседника. В целом в данном диалоге отсутствует личностная ориентация собеседников. Перед нами пример делового разговора, направленного на сбор точной информации. 14.3. А. Ситуация 1. Не позволяйте себя втягивать в обсуждение трудностей жизни работника. Вместо этого сосредоточьтесь на обсуждении ваших ожиданий от него, критериев оценки результатов его деятельности. Например, вы можете сказать: «Этот разговор необходим. Я хотел бы сконцентрироваться на том, что вы делаете правильно, а также на том, что вы можете ч. должны делать лучше. Я уже много раз объяснял, каковы мои ожидания от вашей работы. Давайте пройдем по ним еще раз, и я попрошу объяснить вас, почему они не выполняются. Для меня очень важно, чтобы вы хорошо работали, так же, вероятно, как и для вас, чтобы вы сохранили за собой это место. Давайте обсудим, где, по моему мнению, ваша работа должна быть лучше, чтобы каждый из нас

был удовлетворен результатами. **Б.** Ситуация 2. В этой ситуации вам целесообразнее перейти на прямые и ясные оценки работы подчиненного. Можно согласиться, что работник ранее хорошо выполнял работу у других работодателей, но речь идет не о прошлой, а о его настоящей трудовой деятельности. «Я очень рад, что вы очень хорошо работали в прошлом, и не сомневаюсь в этом. Однако я озабочен вашей работой на вашей теперешней должности. Позвольте мне объяснить вам, что приемлемо и что неприемлемо на данной работе, а затем мы определим, как вы на ней можете добиться успеха». **В.** Ситуация 3. Данная реакция работника – типичный пример перехода из обороны в наступление. Не спорьте с ним в данной ситуации. Спокойно объясните, что приемлемо и что неприемлемо в его трудовой деятельности. Используйте четкие критерии оценки, а также очевидные факты. Например: «Я всегда стараюсь признавать положительную работу, но, возможно, я проглядел что-то. Что, вы считаете, я проглядел из того, что вы делали хорошо». Затем выслушайте внимательно, не споря и не прерывая вашего работника, и только потом переходите в наступление. «Ваша хорошая работа в ряде проектов не снимает серьезные недостатки при выполнении других заданий. Нам следует отделить именно эту, последнюю часть, в ходе нашей встречи сегодня. Причем я имею в виду достаточно много заданий, которые не выполняются хорошо». Другой вариант. «Я согласен, что в некоторых областях вы выполняете работу хорошо. Но сегодня это не является темой нашей встречи. Я хотел бы пояснить, что вы не можете продолжать работать так, как вы работаете сейчас...».

14.4. А. Нарушение постулата количества: высказывание должно содержать ровно столько информации, сколько требуется для выполнения текущих целей общения. **Б.** Нарушение постулата качества: высказывание должно быть по возможности правдивым. **В.** Нарушение постулата отношения: высказывание должно быть релевантным, т.е. соответствовать предмету разговора. **Г.** Нарушение постулата способа: высказывание должно быть ясным.

□ **К теме 15**

15.1. Г. Четко и понятно излагать выдвинутую на обсуждение проблему, тщательно фиксировать выступления, вскрывающие трудности и показывающие пути их преодоления. Вопросы, требования, аргументы, альтернативные решения следует формулировать так, чтобы побудить участников к разбору данной проблемы и поискам путей ее решения; **Д.** Экономить время, с этой целью корректно прерывать те выступления, которые повторяют уже изложенные факты, носят иррациональный, пространственный, противоречивый и поверхностный характер или лишены конкретности.

□ **К теме 16**

16.1. А. Лучший ответ *а*, так как он экономит время и отсеивает ошибочные звонки, в этом случае звонящий может сразу приступить к делу. **Б.** До четвертого звонка. Если трубку не снимают, значит, абонент занят или не хочет этого делать. **В.** Лучший ответ – *б*, так как передавать информацию через третьих лиц не всегда удобно. **Г.** Вариант *б* более конкретный. **Д.** Если можно сразу решить этот вопрос, сделайте это, в противном случае используйте вариант *а*. **Е.** Предпочтительнее вариант *б*.

□ **К теме 17**

17.4. А. Младший – старшему, мужчина – женщине, человек с более низким положением человеку с более высоким. **Б.** Хозяин ситуации словами: «Я вас слушаю» или аналогичными, при этом глядя на собеседника.

□ **К теме 18**

18.1. А. Лучший вариант *б*, он дает психологическое преимущество партнеру. **Б.** Стулья, так как кресла расслабляют, не дают сосредоточиться. **В.** Лицом к двери чувствуют себя более комфортно. **Г.** Нужно прежде всего согласие сторон на форму записи. **Д.** Приглашение главы делегации гостей. **Е.** В первую очередь важно понять

точку зрения партнера. **Ж.** На проблеме; но при подготовке желательно узнать больше о личности партнера. **З.** Основное правило компромисса – «прежде чем резать пирог, увеличьте его». Чем шире раздвинуты рамки обсуждения, тем больше возможностей безболезненно компенсировать уступки. **И.** Скажите! Честный поступок повысит ваш имидж.

□ **К теме 19**

19.4. А. Предпочтительно использовать вопросы, так как здесь вы демонстрируете интерес к собеседнику, к его мнению. Он воспринимает ваше поведение как скрытый комплимент и как готовность прислушаться к критике. **Б.** Не гордитесь с ответом. Необдуманным выпадом вы в свою очередь можете обидеть партнера. Противостояние при этом только увеличит. Если вы помедлите, он может остыть и извиниться. **В.** Не теряйте голову. Ваше раздражение не улучшит ситуацию. Если возможно, используйте вариант *б*. Если это не поможет, предложите перенести переговоры.

□ **К теме 21**

21.1. А. Графических файлов. **Б.** Сканеры. **В.** Факс-модемы. **Г.** Окне. **Д.** Принтера, принтеры. **Е.** Сервера, сервер. **Ж.** Текстовые. **З.** Провайдером. **21.2. А.** Запрос может быть передан, например, по факсу, голосовому или текстовому пейджеру или электронной почтой. **Б.** В первую очередь – средствами радиовещания и телевидения, а также услугами глобальной компьютерной сети, например телеконференциями.

□ **К теме 22**

22.1. Проблема может быть решена при использовании «рабочей доски». **22.2. А.** Радиосвязи. **Б.** Абонентская линия. **В.** Роуминге. **22.3.** Необходимо набрать следующую последовательность цифр: 8-095-552-61-89, где 8 – номер междугородней АТС, 095 – код Москвы. **22.4.** Необходимо набрать следующую последовательность цифр: 10 – 34 – 93 – номер абонента, где 10 – номер международной АТС при звонках из России, 34 – код Испании, 93 – код города Барселона.

□ **К теме 23**

23.1. Эти недостатки связаны с качеством современных систем передачи речи (например, кратковременные пропадания звука). **23.2.** Для организации семинара можно воспользоваться видеоконференцсвязью, например, на базе ISDN (Integrated Services Digital Network).

□ **К теме 24**

24.4. Коммуникатор – сообщение: *а*) умение донести свои знания, мысли до аудитории. Коммуникатор – аудитория: *а*) умение общаться с аудиторией на равных, не поучая, не заискивая, не занимаясь самолюбованием.

□ **К теме 25. Телеинтервью**

25.1. А. Журналист предлагает собеседнику (**В.** Меладзе) роль «подсудимого», виновного в чем-то. Языковые маркеры: Ну а теперь о вас правду и только правду (изменная клятва в суде); Почему вы не исполняете свой гражданский долг?

Собеседник принимает предлагаемую ему роль: начинает оправдываться.. **Б.** Интервью – обмен мнениями. **В.** Интервью – расспрос. **25.2. А.** Уклонение, содействие. **Б.** Содействие. **25.3.** Интервьюируемый буквально понимает вопрос журналиста и перечисляет слишком много цифр.

□ **К теме 27**

27.2. Автор сталкивает здесь существительное *счастье* в его произносительном варианте «шастье», где [ш] находится в корне, и наречие *сейчас*, в его разговорном варианте «шас», в котором [ш] возникло на стыке морфем: *с* (остаток из сей в результате его сокращения) и *час*. Получается у автора, что «шастье» (счастье) это только то, что

«шас» (сейчас) перед тобой, нечто сиюминутное, появляющееся неожиданно-негаданно, но единственное реальное в жизни, что можно ощутить зрением и слухом. 27.3. Написание типа Смирнофф передает произношение русских фамилий во многих европейских языках. 27.4. К устаревшим или устаревшим нормам произношения относятся: А. Произношение [а] после твердых шипящих в первом предударном слоге как среднего между [ы] и [э], т.е. [ы³]. Б. Произношение в словах *благо, бога, богатый* на месте взрывного [г] фрикативного (шеллевого) [у]. В. Произношение долгого мягкого [ж'] на месте орфографических жж, жж. Г. Произношение сочетания чн как [шн]. 27.5. А. В суффиксе -ся (-сь) в соответствии со старой нормой произносится твердое [с], в соответствии с новой — мягкое [с']. Б. Окончание -ий после г, к, х, у прилагательных мужского рода единственного числа именительного падежа в соответствии со старой нормой произносится как [йй], в соответствии с новой как [ий]. 27.6. вели[к'ий], Ленс[к'ий], зыб[к'ий]. 27.8. Конечно, нарочно, прачечная, пустячный, скучно, яичница. 27.10. Твердых или мягких, со смягчением, с твердыми, с твердыми, смягчение. 27.15. Для рифмы слова *кэта* используется не с основным ударением на 1-м слоге, а с дополнительным — на втором. Кроме того, в приведенной фразе предполагается произношение [к'ита] (для игры слов), а в 1-м предударном слоге на месте [э] после мягкого согласного должно произноситься [и³]. 27.16. А. *принять, начать*. В. *Журавель*. 27.18. А. *прально, шшенич, чичас, чо, шчас, мотциклет*. Б. *гли-ко, дак, наскрозь, тыщи, кажный, чо, деется, прям*. 27.19. *Пуговица, луковица, полосануть, молокосос, шероховатый, полотенца, перевернуть, перекусить, пересолить, колокола, жаворонок*.

□ К теме 29

29.3. Если многополярный, по мнению автора статьи, означает бессмыслицу — многоконфликтный, то и однополюсный (слово, которое он приемлет) тоже бессмыслица — одноконфликтный. Однако в действительности многополярный, как и многополюсный означает в настоящее время «имеющий несколько политических центров», следовательно однополярный, как и однополюсный означает «имеющий один политический центр». 29.6. В словарной статье словосочетания, иллюстрирующие употребление заголовочного слова, приводятся в следующем порядке: заголовочное слово + приложение, прилагательное + заголовочное слово, заголовочное слово + несогласованное определение или дополнение в других падежах, переходный глагол + прямое дополнение, в роли которого выступает заголовочное слово, непереходные глаголы + косвенное дополнение в той или иной форме, в роли которого выступает заголовочное слово, отлагательное существительное + заголовочное слово, заголовочное слово + глагол, с которым оно употребляется. 29.8. А. Жаргонизмы: *севши на иглу, черный тюльпан, Афган*, разговорные слова: *цел-невредим, вранье, учебка, переживания-урынения*. Б. Жаргонизмы: *верхушечники, чужие, самосвалы, мойка, трясуны*; разговорные слова: *спещы, тыкать под нос*.

□ К теме 30

30.1. Новые устойчивые словосочетания: *валютное регулирование, дать заключение по запросу, давать толкование Конституции, распускать Государственную Думу, работать на профессиональной основе (о депутатах)*; устойчивые словосочетания, употреблявшиеся ранее только к зарубежной или дореволюционной российской действительности: *выразить недоверие правительству, заслушивать послания Президента, назначать референдум, обращаться с ежегодным посланием (о Президенте), отрешение Президента от должности, парламентские слушания*. 30.2. Сравнительно новые фразеологизмы: *раскачать лодку, стертые в лагерную пыль, встреча «без галстуков», поймать сладкого*. 30.3. Слова и фразеологизмы, изменившие свое значение или стилистическую окраску: *оттепель, искусство соцреализма, наметили-выполнили*. Устаревшие словосочетания: *боевые и горячие призывы, плод коллективного разума, члены политбюро, детище Октября, агитационно-пропагандистское искусство*. Крылатые выражения, утратившие актуальность: «Да здравствует советский народ — стро-

итель коммунизма». «Да здравствует вечно живое всепобеждающее учение Маркса — Энгельса — Ленина — Сталина», «Пролетарии всех стран, соединитесь!», «Да здравствует 7-часовой рабочий день — детище Октября», «Превратим войну империалистическую в войну гражданскую!», «Планы партии в жизнь!», «Где найдешь на свете краше родины моей?», «Я другой такой страны не знаю, где так вольно дышит человек». 30.5. Копейка рубль бережет. 30.8. О. Берггольц, Б. Ельцину. 30.10. И. Мятлев, И. Сиверяину.

□ К теме 31

31.1. По горизонтали: 3 — сказуемое, 5 — определение, 6 — диалог, 7 — обстоятельство, 8 — пунктуация, 9 — синтаксис, 10 — тире. По вертикали: 1 — подлежащее, 2 — обращение, 4 — словосочетание. 31.2. А. Транссиб — транссибирская железная дорога, будучи единственной в мире, не может употребляться во мн.ч.; это может быть сделано только при употреблении слова в переносном значении — для названия отдельных участков транссибирской дороги или ее ответвлений. Б. Употребление слова *также*, как бы его ни называть — наречием или союзом, в начале предложения — явление в русском языке новое, но часто встречающееся. В. Использование слова *север* во мн.ч. может быть объяснено только тем, что автор имеет в виду различные его регионы, испытывающие трудности со снабжением. Г. Форма *оказалась* объясняется тем, что субъектом действия в данном предложении является директор-женщина; следовательно, сказуемое с подлежащим согласовано не по форме, а по смыслу. Д. Одежда *от Юдашкина* вполне вписывается в восстановленное употребление предлога *от* для указания изготовителя, поставщика; указания на лицо, служащее для подражания в чем-либо (стиль *от Вайкуле*), является новым для этого предлога. Е. Сказуемое *написала* согласовано с подлежащим *Валерия Беседина* по форме; то же самое можно сказать об определении *молодой* по отношению к приложению *композитор*. Ж. Сочетание глагола *молчать* с предлогом *о* + предложный падеж является новым в русском языке. З. Фамилии употребляются во мн.ч. при обобщении: *Морозовы* — это не семья Морозовых, а обобщенное название любых меценатов. И. Несмотря на то что аббревиатура АРС по форме относится к мужскому роду, согласование с ней происходит по женскому роду, ибо имеется в виду *компания «Алмазы России-Саха»*. 31.3. А. Хотя *гюдон* по формальным признакам (как слово с нулевым окончанием) относится к мужскому роду, определение *поданное* согласованно с ним по среднему роду, так как существует правило, по которому неизменяемые существительные иностранного происхождения, называющие предметы, относятся к среднему роду. Употребление определения в этой форме «провоцировало» и то, что *гюдон* тут же объясняется как «вареное мясо». Б. Определение *такой* при существительном *жат-сейши* вызвано тем, что последнее относится к мужскому роду, *пьяный* при *секьюрити* — тем, что это заимствованное существительное обозначает лицо мужского пола. В. Фамилии — *Диоры и Шанели* употреблены во мн.ч. в обобщенном смысле как названия любых кутюрье высшего класса; *лейбл* — фирменный ярлык является существительным мужского рода. Г. Существительное *кино* относится к несклоняемому. Д. Определение *государственные* при аббревиатуре *СМИ* стоит во мн.ч., так как последняя обозначает *средства* массовой информации; *вставить фитиль*, а не *фитиль*, так как имеется в виду устойчивое словосочетание. Е. Выражение *обречен на поддержку* является индивидуальным (авторским) вариантом общеупотребительного *обречен на гибель* (страдания или иное что-либо тяжелое). Ж. Употребление слова *также* в начале предложения является еще ненормированным. З. Употребление наименования *Украина* с предлогами *в-из* вместо *на-с* только еще начинает координироваться с общим правилом употребления этих предлогов с названиями государств (*в России — из России*). И. Отнесение выделенного существительного к женскому роду является архаичным. К. См. З. 31.5. А. авторитетное жюри Б. удивительное ноу-хау В. отличный (или отличное) гудон, вкуснейшее суши, замечательная тампура. Г. зарегистрировано, занимается — для подчеркивания цельности, нерасчлененности субъектов. Д. учрежденного Гран-при Е. четырехсот, процент Ж. Рождественское шоу З. нахо-

дится, находилось 31.8. А. несогласованное определение Б. однородные подлежащие В. Сбербанк – прямое дополнение, Министерство финансов – подлежащее Г. несогласованные определения Д. вводное слово Е. прямое дополнение Ж. наших сил – согласованное определение, наши задерживались – подлежащее З. Заковыченное предложение является по отношению к слову *формула* несогласованным определением.

□ К теме 32

32.1. А. Кипятильник, компетенция, облигация, ревизор, календарь. Б. Горение, уклоняться, творение, подскочить, коснуться. В. Водоросль, сращение, излагать, выровнять, изложение. 32.2. А. Программный, аббревиатура, визжать, кристальный, галерея. Б. Блеснуть, инцидент, опасный, крестный, ненавистный. 32.3. Предъявить, конъюнктура, двухъярусный, обезьяна, компаньон. 32.4. А. Бездарный, развалить, подкупить, разыграть, безвкусный. Б. Превосходный, превысить, преемник, приоткрыть, придумать. В. Нездоровится, немедленно, недосмотреть, никто, неоткуда. 32.5. А. Зайчонок, полосонька, маменька, горошек, проповедовать. Б. Ножичек, письменцо, крышечка, малинка, сосенка. В. Выращенный, прожаренная рыба, жаренная в масле рыба, рискованный шаг, вареный картофель. 32.6. А. Плечом, колючему, зеркальцем, возле деревни, на взгорье. Б. Дышит, держится, тянется, заживо, вследствие. 32.7. А. не новые, не внезапные; не известно; не более, не хуже не лучше; не один. Б. ни один, не; ни возьмись; куда ни; никто, не мог, не один. 32.8. А. герц, «железная», Наташины, Нобелевская, рентгеновские, министр; Б. Председатель Правительства Российской Федерации; спикер Государственной думы; президент; Содружество Независимых Юсударств, союзные республики; Черноморское побережье Краснодарского края; Крымская война, Синопское, Севастопольская, В. Международный женский день; орден «За заслуги перед Отечеством» и медаль Нестерова; Российская государственная библиотека; Государственный исторический музей; Книга рекордов Гиннесса; Великая Отечественная война, 32.9. авиопочта, динамо-машина, полуострова, юго-западных, бледно-синий. 32.10. вничью, до востребования, на ощупь, на скаку, чуть-чуть. 32.11. А. несмотря, из-под, в силу, в течение, иметь в виду. Б. Итак, по тому, от того, как-будто, так же. 33.12. какой-то, также, кое-где, тоже, даже, что бы. 33.13. А. щепки, Б. отпуска, В. человеческую жизнь, Г. зажигание, тронулась, Д. светло, 32.14. А. миром, спокойствием, Б. дом, сад, В. жителям, Д. деревья, кустами, 32.15. А. В лесу, парке, В. отца, как 32.16. Б. листья, В. в саду, Г. перепачканные, Д. ее, 32.17. А. погремев, В. мне, сон, 32.18. А. говорят, Б. Ты, конечно, В. людям, слава Богу, Д. По мнению декана, 32.19. А. прожить – Б. Пять (–) Г. трудолюбие – Д. в носу – 32.20. А. – безродный выходец из Твери – Б. нас, мальчишек, В. – предсмертная маска человека – Г. – замечательный русский полководец – 32.21. А. не слышит – он Б. момент – и В. садом – Г. маленький: Д собеседник: 32.22. А. «Хорошо, что вы пришли», – сказала врачу открывшая дверь женщина. Б. По телефону кто-то спросил: «Это поликлиника?» В. «Время позднее, – сказал отец, – пора спать». Г. «Где вам выходить?» – обратился кондуктор к пассажиру. – Если у вокзала, то это следующая остановка». Д. «Ты куда?» – «В магазин. А ты?» – «Я в ателье». 32.23. принята, включим, по воду, бок о бок, верный 32.24. Неправильные варианты: одеть пальто, сделать нарочито, придавать внимание. 32.25. Ошибки: А. Б.

Содержание

Предисловие	5
Тема 1. Язык и речь	8
Тема 2. Речь в межличностном общении	18
Тема 3. Речь в социальном взаимодействии	21
Тема 4. Устная и письменная формы речи	24
Тема 5. Диалог и монолог	25
Тема 6. Функционально-смысловые типы речи	27
Тема 7. Функциональные стили речи	28
Тема 8. Выступление как разновидность ораторской речи	31
Тема 9. Логика, этика, эстетика речи	34
Тема 10. Общая характеристика спора	39
Тема 11. Логические аспекты спора	42
Тема 12. Социально-психологические аспекты спора	46
Тема 13. Особенности служебно-делового общения	51
Тема 14. Деловая беседа	53
Тема 15. Деловое совещание	57
Тема 16. Телефонный разговор	60
Тема 17. Типичные коммуникативные ситуации	62
Тема 18. Актуализация деловых контактов	64
Тема 19. Реализация деловых контактов	67
Тема 20. Контроль и оценка деловых переговоров	68
Тема 21. Технические средства информирования	71
Тема 22. Технические средства обсуждения	74
Тема 23. Технические средства демонстрации	75
Тема 24. Особенности общения с аудиторией радио и телевидения ...	76
Тема 25. Телеинтервью	79
Тема 26. Правила поведения перед микрофоном и телекамерой	82
Тема 27. Фонетические нормы	83
Тема 28. Дикция и выразительное чтение	89
Тема 29. Новые слова и трудности их употребления	93
Тема 30. Новая фразеология и ее использование	99
Тема 31. Грамматические нормы	104
Тема 32. Правописание	109
Тема 33. Документы для внутреннего пользования	117
Тема 34. Документы для внешнего пользования	125
Тема 35. Аннотирование и реферирование	132

Приложение. Дополнительные материалы к лекциям и практическим занятиям	164
1. Виды речи и логика	165
Научный стиль	165
Официально-деловой стиль	173
Публицистический стиль	175
Художественный стиль	191

Разговорно-обиходный стиль	200
Тексты различных функционально-смысловых типов речи	206
Рассуждение (объяснение с доказательствами)	206
Описание	208
Повествование	210
2. Служебные документы	213
Должностные инструкции	213
Бизнес-план	221
Приглашения	227
Договоры (контракты)	232
3. Рефераты	263
4. Тесты	277
5. Советы ищущим работу	289
6. Ключи	294

Учебное издание

Максимов Владимир Иванович
Казаринова Надежда Васильевна
Сретенская Лариса Викторовна и др.

Русский язык и культура речи

Практикум

Корректор Е. К. Шарикова
Художественный редактор И. С. Соколов
Компьютерная верстка Г. С. Брудовской
Оформление переплета А. Л. Бондаренко

Подписано в печать 29.11.2007. Формат 60×90/16.
Печать офсетная. Усл.-печ. л. 19.
Доп. тираж 3000 экз. Заказ № 2530.

УИЦ «Гардарики»
101000, Москва, Лубянский пр-д, д. 7, стр. 1.
Тел.: (495) 621-0289; факс: (495) 621-1169
E-mail: gardariki@mtu-net.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфкомбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

210.