**Тест 23.03.2020**

**Тест**

**Этикет как социальное явление. История мирового этикета**
**1. Продолжите фразу: «Юности честное зерцало» относится к**
1) XV век.
2) XVI век.
3) XVIII век.
4) XX век.
**2. Этикет – это:**
1) совокупность обычаев и традиций
2) форма общественного сознания
3) требования к внешним формам поведения и общения
4) образ мыслей человека
**3. Совокупность правил, касающихся внешних форм поведения и общения**
1) этикет
2) нравственность
3) мораль
4) этика
**4. Вид этикета, определяющий правила поведения сотрудников в организациях :**
1) гражданский этикет
2) деловой этикет
3) светский этикет
4) дипломатический этикет
**5. Укажите время появления этикета.**
1) XII век
2) XV век
3) II век до н.э.
4) XX век
**6. Выберите верный вариант ответа. В чем сущность этикетного максимализма?**
1) Соблюдение правил этикета.
2) Рассмотрение этикета как самоцели.
3) Отрицание роли этикета в жизни человека и общества, игнорирование правил этикета.
4) Выполнение правил поведения человека в общественных местах.
**7. Выберите верный вариант ответа. В чем сущность этикетного нигилизма?**
1) Отрицание роли этикета в жизни человека и общества, игнорирование правил этикета.
2) Выполнение правил поведения человека в общественных местах.
3) Рассмотрение этикета как самоцели.
4) Соблюдение правил этикета.
**8. Выберите верные варианты ответа. По указу Петра I на ассамблею допускались…**
1) только дворяне
2) купцы
3) корабельные мастера
4) крепостные крестьяне.
**9. Выберите верный вариант ответа. В допетровский период российской истории поведение человека определялось предписаниями…**
1) французскими романами.
2) Домостроя.
3) поучениями Владимира Мономаха.
4) царскими указами.
**10. Выберите верный вариант ответа. Укажите культуру, влияние которой преобладает в петровский период.**
1) Китайская культура династии Мин.
2) Традиционная российская культура.
3) Французская культура.
4) Английская культура.
**11. Выберите верный вариант ответа. В эпоху Петра I поведение человека определяется предписаниями…**
1) французский романов.
2) Домостроя.
3) поучениями Владимира Мономаха.
4) «Юности честное зерцало».
**12. Выберите верный вариант ответа, определяющий сферу применения правил этикета.**
1) Правила этикета имеют значение в деловом общении. В домашних же условиях человек свободен в поведении.
2) Правила этикета распространяются на все сферы жизни человека.
3) Правила этикета – это человеческая выдумка, не имеющая ничего общего с проблемами реальной жизни.
4) Человек сам вправе решать, придерживаться ли ему правил этикета или нет и в какой ситуации.
**13. Выберите верный вариант ответа. Какой моральный принцип лежит в основе всех правил современного этикета?**
1) Патриотизм.
2) Уважение старости.
3) Гуманизм.
4) Добросовестное отношение к коллегам.
**14. Выберите верный вариант ответа. Меняются ли этикетные правила со временем?**
1) Нет, так как правила этикета имеют универсальный характер.
2) Да, правила этикета исторически изменчивы и всегда привязаны к конкретным нравам конкретного общества.
3) Человек сам решает, что хорошо и что плохо, никакие предписания этикета ему не нужны.
4) Нет. Правила этикета общезначимы, в этом их абсолютный характер.
**15. Выберите верный вариант ответа. Достаточно ли знания правил этикета, чтоб считаться культурным, воспитанным человеком?**
1) Не столь важно, как оценивают тебя другие, сколько важно самому считать себя таковым.
2) Нет, этикет определяет только внешнюю сторону культуры человека. Наши манеры – отражение наших этических представлений.
3) Да. По тому, как себя ведет человек, можно многое о нем сказать.
4) Правила этикета – выдумка человечества. Уважающий себя сам решает, как себя вести.

**Речевые упражнения 24.03.2020**

**УПРАЖНЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ДИКЦИИ**

Упражнение 1. Дыхательное.

Исходное положение: стоя, руки опущены вдоль тела, ноги на уровне плеч. Расслабьтесь. Вдохните медленно через нос, как будто к чему-то прислушиваясь. По окон­чании вдоха грудь должна быть высоко приподнята, а живот и диафрагма напряжены и втянуты. Задержите дыхание, а затем медленно выдыхайте по обратной схеме: грудь — диафрагма — живот.

Многих поражала неутомимость японских бизнесме­нов во время переговоров. Выяснилось следующее. Как только кто-нибудь из них ощущал признаки усталости, он начинал дыхательные упражнения по схеме: 6 секунд вдох, 6 секунд задержка дыхания, 6 секунд выдох. Причем со стороны это совершенно незаметно. Видимо, 6 секунд для каждого периода дыхания и являются тем оптималь­ным временем, которое следует принять и вам. Упражне­ние следует повторить 10—12 раз, либо пока вы не почув­ствуете эффекта прилива бодрости.

Для выполнения упражнения надо сосредоточиться и мысленно контролировать последовательность дыхания, пока процесс не станет автоматическим и будет снимать сонливость и усиливать бодрость.

Упражнение 2. Для губ.

Мышцы губ и языка обычно плохо развиты. Многие люди говорят, не шевеля губами, почти не двигая нижней челюстью, чуть приоткрыв рот.

Возьмите в руки зеркальце, посмотрите в него и сфор­мируйте губами хоботок, будто вы хотите кого-то поцело­вать на дальнем расстоянии, а теперь ослепительно улыб­нитесь, сильно растягивая губы и обнажая зубы, изобра­жая из себя кинозвезду.

Выполните это упражнение 10 раз, попеременно фор­мируя хоботок и улыбку.

Упражнение 3. Для губ.

Глядя в зеркало, зафиксируйте хоботок, а затем под­нимите его вверх, опустите вниз. Подбородок и нижняя челюсть должны быть неподвижны. Добиться этого со­всем не просто. Тут нужны выдержка и терпение. Проде­лайте упражнение 10 раз. Не торопитесь, медленно под­нимите хоботок вверх, медленно вниз. Это нелегко, но когда вы освоите эти упражнения — улучшится ваша дикция.

Упражнение 4. Для языка.

Кончиком языка упритесь в щеку и растяните ее, а затем другую, словно вы во рту катаете конфету. Проде- лайте это упражнение 10 раз. Чувствуете, как сильно ус­тал язык, потому что сопротивляются щеки.

Упражнение 5. Для языка.

Упритесь кончиком языка изнутри в верхнюю губу, а теперь в нижнюю, снова в верхнюю, в нижнею. И так 10 раз. Сделайте несколько жевательных движений для снятия напряжения.

Упражнение 6.

Вдохните и на выдохе произнесите резко, как выст­рел, стараясь, чтобы гласная звучала коротко, а согласная длинно, следующие звуки:

ПУ ПОПАПЭ ПИ ПЫ БУ БО БА БЭ БИ БЫ КУ КО КА КЭ КИ КЫ ГУ ГО ГА ГЭ ГИ ГЫ

Каждый звук произносится на новом вдохе и выдохе. Упражнение нужно повторить 5 раз. Вы должны ощу­щать, что все звуки звучат четко и голосовые связки не устают, т. е. нет ощущения, что в горле «першит».

Упражнение 7.

Это дикционное упражнение выполняется точно та­ким же образом, но на одном выдохе вы должны «выст­релить» два слога:

ПУ-БУ ПО-БО ПА-БА ПЭ-БЭ ПИ-БИ ПЫ-БЫ КУ-ГУ КО-ГО КА-ГА КЭ-ГЭ КИ-ГИ КЫ-ГЫ СУ-СО-СА-СЭ-СЫ-СИ

Упражнение 8.

Вдохните, и на выдохе произнесите резко, как выст­рел, стараясь, чтобы гласная звучала коротко, а согласная длинно, следующие звуки:

РЛУ РЛО РЛА РЛЭ РЛИ РЛЫ

ЛРУ ЛРО ЛРА ЛРЭ ЛРИ ЛРЫ

РЛУ-ЛРУ РЛО-ЛРО РЛА-ЛРА РЛЭ-ЛРЭ

РЛИ-ЛРИ РЛЭ-ЛРЫ

КПТУ КПТО КПТА кптэ кпти кпты

ПКТУ-ТПКУ ПКТО-ТПКО ПКТА-ТПКА

пктэ-тпкэ пкти-тпки пкты-тпкы

ДБГУ-БГДУ ДБГО-БГДО ДБГА-БГДА ДБГЭ-БГДЭ ДБГИ-БГДИ ДБГЫ-БГДЫ

Упражнение 9.

Тщательно артикулируя каждую букву, надо медленно по складам прочитать:

О-т т-о-п-о-т-а к-о-п-ы-т п-ы-л-ь п-о п-о-л-ю л-е-т-и-т.

Прочитайте медленно несколько раз, пока не почув­ствуете, что можете медленно прочитать скороговорку без запинки. Затем прочитайте скороговорку с такой скоро­стью, с какой вы обычно говорите. Убедитесь, что вы мо­жете произнести текст уверенно. Увеличьте скорость. А теперь еще больше. А теперь произнесите скороговорку на пределе своих возможностей. Получается?

По этой же методике поупражняйтесь с другими ско­роговорками, например:

* Курьера курьер обгоняет в карьер.
* Мамаша Ромаше дала сыворотку из-под просток­ваши.
* Водовоз вез воду из-под водопровода.
* Разнервничавшийся конституционалист был обна­ружен ассимилировавшимся в Константинополе.
* Расчувствовавшаяся Варвара расчувствовала нерас- чувствовавшегося Вавилу.
* Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа.
* Дробью по перепелам, да по тетеревам.
* Чешуя у щучки, щетинка у чушки.
* Два дровосека, два дроворуба, два дровокола гово­рили про Ларьку, про Варьку, про Ларькину жену.

Протокол под протокол протоколом запротоколи­ровали.

**Тест 31.03.2020**

**ТЕСТ 1. «УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ВЕСТИ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ?»**

* + 1. Бывает ли, что вас удивляют реакции людей, с которыми вы сталкиваетесь в первый раз?
		2. Есть ли у вас привычка договаривать фразы, начатые вашим собеседником, так как вам кажется, что вы угадали его мысль, а говорит он слишком медленно?
		3. Часто ли вы жалуетесь, что вам не дают всего необходимого для того, чтобы успешно закончить порученную вам работу?
		4. Когда критикуют мнение, которое вы разделяете, или кол­лектив, в котором вы работаете, возражаете ли вы (или хотя бы возникает у вас такое желание)?
		5. Способны ли вы предвидеть, чем вы будете заниматься в ближайшие 6 месяцев?
		6. Если вы попадаете на совещание, где есть незнакомые вам люди, стараетесь ли вы скрыть ваше мнение по обсуждае­мым вопросам?
		7. Считаете ли вы, что в любых переговорах всегда кто-то ста­новится победителем, а кто-то обязательно проигрывает?
		8. Говорят ли о вас, что вы упорны и твердолобы?
		9. Считаете ли вы, что на переговорах всегда надо запрашивать вдвое больше того, что вы хотите получить в конечном итоге?
		10. Трудно ли вам скрыть свое плохое настроение, например, когда вы играете в карты и проигрываете?
		11. Считаете ли вы необходимым возразить по всем пунктам тому, кто на совещании высказал мнение, противополож­ное вашему?
		12. Неприятна ли вам частая смена видов деятельности?
		13. Заняли ли вы ту должность и получили ли ту зарплату, ко­торые наметили для себя несколько лет назад?
		14. Считаете ли вы допустимым пользоваться слабостями дру­гих для достижения своих целей?
		15. Уверены ли вы, что можете легко найти аргументы, способ­ные убедить других в вашей правоте?
		16. Готовитесь ли вы старательно к встречам и совещаниям, в которых вам предстоит принять участие?

Ответы

Запишите себе по одному очку за каждый ответ, совпавший с данными ниже:

1,2, 3,4, 6, 7, 9, 14, 15, 16-нет. .

5,8, 10, 11, 12, 13-да.

0—5 баллов — вы не рождены для переговоров. Лучше всего вам подобрать себе работу, где от вас этого и не потребуется.

6—11 баллов — вы хорошо умеете вести переговоры, но есть опасность, что вы проявите властные черты сйоего характера в самый неподходящий момент. Вам стоит заняться повышением своей квалификации в этой сфере, а главное — учиться жестко держать себя в руках.

12—16 баллов — вы всегда очень ловко ведете переговоры. Но будьте осторожны! Окружающие вас люди могут подумать,

что за этой ловкостью скрывается нечестность и от вас лучше держаться подальше. А такое мнение на пользу не идет!

**Методические рекомендации 06.04.2020**

ДИСКУССИЯ

Кто слишком усердно убеждает, тот никого не убедит.

Никола Шамфор, французский писатель-моралист

Спор — это наука убеждать. Убеждение — это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению (Д. Шевчук, В. Шевчук).

Убеждение более действенно:

* в рамках одной потребности;
* при малой интенсивности эмоций;
* с интеллектуально развитым партнером. Регламент
	1. Главное выступление на заданную тему (тезис и ар­гументация) — 5 мин.
	2. Выступления участников — 2—3 мин.
	3. Комментарии к выступлениям — 1 мин.
	4. Заключительное выступление — 2—3 мин.

ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ СПОРА

* + 1. Обсуждать можно только тот вопрос, в котором хорошо разбираются обе стороны. Не спорить о слишком близком (затрагивает интересы сторон) и слишком далеком (об этом трудно судить).
		2. Необходимо согласовать с оппонентом предмет спора.
		3. Точно придерживаться обсуждаемого вопроса, не уходить от предмета обсуждения. Вести спор вокруг главного, не размениваться на частности.
		4. Не допускать приемов психологического давления: переход на «личности» и т. д.
		5. Занимать определенную позицию. Проявлять принципиальность, но не упрямство.
		6. Соблюдать этику ведения полемики: спокойствие, выдержку, доброжелательность.

ТАКТИКА ВЕДЕНИЯ СПОРА

Расположение аргументов в следующем порядке: сильные — в начале аргументации, а самый силь­ный — в конце ее. В споре для убеждения сильным аргументом является тот, который кажется наибо­лее убедительным партнеру, так как затрагивает его чувства и интересы.

Разоблачение возможных доводов оппонента, пред­восхищение аргументов. Это позволяет разоружить противника еще до нападения.

Отсрочка ответа на каверзный вопрос, ответ в под­ходящий момент.

Эффективное опровержение второстепенных аргу­ментов.

НЕКОРРЕКТНЫЕ ПРИЕМЫ ИЛИ УЛОВКИ В СПОРЕ

Софизм.

Умолчание (выступающий не касается главных про­блем, зато раздувает мелкие, малозначащие вопросы).

Использование ложных, недоказанных аргументов.

Приклеивание ярлыков.

Ссылка на авторитеты.

Абсурдная гиперболизация.

Огульное несогласие.

Высокомерный ответ.

Отвлечение оппонента от предмета спора.

Довод+комплимент в адрес противника.

Прием психологического давления.

Аргумент к физической силе.

**Тест 07.04.2020**

**ТЕСТ «УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ВЫСТУПАТЬ?»**

Отвечать на вопросы нужно «Да» или «Нет». При положи­тельном ответе засчитайте себе 2 очка.

* 1. Нуждаетесь ли вы в тщательной подготовке к выступлению в зависимости от состава аудитории, даже если вы не раз выступали с докладом на эту тему?
	2. Чувствуете ли вы себя после выступления «выжатым», ощу­щаете ли резкое падение работоспособности?
	3. Всегда ли одинаково начинаете выступление?
	4. Волнуетесь ли перед выступлением настолько, что должны преодолевать себя?
	5. Приходите ли задолго до начала выступления?
	6. Нужны ли вам 3—5 минут, чтобы установить первоначальный контакт с аудиторией и заставить внимательно вас выслу­шать?
	7. Стремитесь ли вы говорить строго по намеченному плану?
	8. Любите ли вы во время выступления двигаться?
	9. Отвечаете ли на замечания по ходу их поступления, не груп­пируя их?

10. Успеваете ли во время выступления пошутить?

**Тест 14.04.2020**

**Тест «Управленческая этика»**

**1. Выберите верный вариант ответа, определяющий обязанности руководителя во время приема подчиненных.**
1) Критика собеседника недопустима.
2) Использование литературного стиля, грамотная речь.
3) Использование домыслов и конфиденциальных данных, если это необходимо для получения нужного результата.
4) Руководитель свободен в использовании средств для получения максимального результата во время приема подчиненных.
**2. Выберите верные варианты ответа. Качества руководителя, которые способствуют этичности его поведения:**
1) Грамотная речь, понятная собеседнику.
2) Порядочность в решении вопросов личной жизни.
3) Умение культурно вести себя в обществе.
4) Следование требованиям моды.
**3. Выберите верный вариант ответа. Функции конфликта в организациях бывают:**
1) только негативными
2) только позитивными
3) негативными и позитивными
4) негативными, в редких случаях позитивными.
**4. Выберите верный вариант ответа. Способ поведения в конфликте, который позволяет достичь максимального результата, сохранив при этом отношения с оппонентом:**
1) компромисс
2) конкуренция
3) сотрудничество
4) приспособление
5) избегание
**5. Выберите верный вариант ответа. К правилам конструктивной критики не относится:**
1) «разговор ведите при свидетелях»
2) «сохраняйте ровный тон»
3) «найдите повод для похвалы»
4) «критикуйте поступки, а не личные качества человека».
**6. Выберите верный вариант ответа. Что необходимо сделать, чтобы положить конец взаимному непониманию?**
1) Угроза, принуждение или разрешение спора с позиции силы может заставить противника принять твою правоту.
2) Использование подарка может снять недопонимание.
3) От телефонного разговора предпочтительней уклониться.
4) Надо постараться принять позицию другого, уважая его достоинство.
**7. Личное влияние человека на коллектив, приобретенное им благодаря способностям, знаниям, умениям – это:**
1) авторитет
2) самоуничижение
3) авторитаризм
4) конформизм.
**8. Выберите верные варианты ответа. Выделите основополагающие принципы управленческой этики.**
1) Социальная справедливость.
2) Рассмотрение природы в качестве средства решения насущных задач.
3) Служебная ответственность.
4) Жесткая дисциплина.
**9. Выберите верные варианты ответа. Выделите основополагающие принципы управленческой этики.**
1) Суверенность личности.
2) Умение приспосабливаться, если того требует ситуация.
3) Бескомпромиссность.
4) Бережное отношение к природе.
**10. Выберите верные варианты ответа, определяющие нравственную оценку предприимчивости.**
1) В любом случае безнравственна как синоним изворотливости, моральной нечистоплотности.
2) В условиях рыночной экономики предполагает высокую ответственность, нравственный подход к делу.
3) Предприимчивость несовместима с нравственным подходом к делу.
4) Предприимчивость требует изобретательности, смелости в решении профессиональных задач.
**11. Выберите верные варианты ответа. Выделите нравственные качества, определяющие нравственный облик руководителя.**
1) Самоотдача в работе.
2) Готовность пожертвовать интересами коллектива ради личной выгоды.
3) Умение воспользоваться неудачами других ради своих целей.
4) Умение говорить правду «в глаза».
**12. Выберите верные варианты ответа. Укажите слагаемые нравственного здоровья коллектива.**
1) Разумное соотнесение личных целей работников с целями предприятия.
2) Сознательная трудовая дисциплина.
3) «Круговая порука».
4) Пристрастие к спиртным напиткам – личное дело каждого, лишь бы человек не прогуливал и выполнял план.
**13. Выберите верные варианты ответа. Укажите формы морального воздействия на работников организаций.**
1) Эстетизация рабочих мест.
2) Наставничество.
3) Субъективный подход руководителя.
4) Жесткая экономия средств на оборудование рабочих мест.
**14. Выберите верные варианты ответа. Укажите методы морального воздействия на работников организаций.**
1) Моральное убеждение.
2) Нравственные примеры.
3) Повышенная требовательность.
4) Общественные поручения.
**15. Выберите верные варианты ответа. Укажите особенности имиджа.**
1) Является однажды заданным.
2) Правдоподобен.
3) Имеет точный адрес.
4) Консервативен.
**16. Выберите верные варианты ответа, указав черты, определяющие привлекательность имиджа делового партнера.**
1) Компетентность.
2) Порядочность.
3) Жесткость и бескомпромиссность.
4) Надежность.
**17. Выберите верные варианты ответа. Определите разновидности позитивного стиля руководства.**
1) Социальный архитектор.
2) «Птица страус».
3) «Педант».
4) Лидер-кризисник.
**18. Выберите верные варианты ответа. Определите разновидности негативного стиля руководства**
1) «Посредник».
2) Специалист по командообразованию.
3) «Кабан».
4) «Жучок».
5) Реформатор

Ответы

Более 12 баллов — вы умеете подчинить себе аудиторию, не допускаете вольностей в поведении на трибуне и в речи, но из­лишняя независимость от аудитории может сделать вас нечув­ствительным к интересам слушателей.

Менее 12 баллов — вы сами подчиняетесь аудитории, ориен­тируясь на ее реакцию, но стремление во всем следовать за ней может привести к потере авторитета и эффекта от сказанного.

 14.04

**Тема 4.6 Публичные выступления и индивидуальная беседа**

Условия выполнения задания:

1. Максимальное время выполнения задания 1 час30 минут.

2. Вы можете воспользоваться информационными средствами обучения - компьютером, проектором, экраном, глоссарий по дисциплине.

3. Форма проведения: практическая работа, тест.

**Текст задания**

ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ

Нельзя никого тронуть,,не будучи в душе тронутым, нельзя никого убедить, не будучи в душе убежденным.

Ж. Даламбер

Искренний человек, исповедующий ложное учение, делает его истинным, неискренний человек, исповедующий ис­тинное учение, делает его ложным.

Китайский философ

В

иды речей: информационная, убеждающая, при­зывающая к действию, по специальному поводу: рамочная, траурная, торжественная, в дружес­ком кругу.

Эффектное начало выступления:

* сопереживание;
* парадоксальное начало;
* неожиданный вопрос;
* интригующее описание;
* интересный или необычно поданный факт;
* оригинальная цитата;
* комплимент собравшимся;
* наглядный пример;
* шутка;
* обращение к непосредственным интересам ауди­тории.

Задачи заключения:

* обобщить самое существенное в выступлении;
* усилить впечатление, закрепить сказанное;
* поставйть конкретные задачи.

В заключении не должно быть новых мыслей и новых фактов — это психологически бесполезно.

ТЕСТ «УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ВЫСТУПАТЬ?»

Отвечать на вопросы нужно «Да» или «Нет». При положи­тельном ответе засчитайте себе 2 очка.

* 1. Нуждаетесь ли вы в тщательной подготовке к выступлению в зависимости от состава аудитории, даже если вы не раз выступали с докладом на эту тему?
	2. Чувствуете ли вы себя после выступления «выжатым», ощу­щаете ли резкое падение работоспособности?
	3. Всегда ли одинаково начинаете выступление?
	4. Волнуетесь ли перед выступлением настолько, что должны преодолевать себя?
	5. Приходите ли задолго до начала выступления?
	6. Нужны ли вам 3—5 минут, чтобы установить первоначальный контакт с аудиторией и заставить внимательно вас выслу­шать?
	7. Стремитесь ли вы говорить строго по намеченному плану?
	8. Любите ли вы во время выступления двигаться?
	9. Отвечаете ли на замечания по ходу их поступления, не груп­пируя их?

10. Успеваете ли во время выступления пошутить?

Ответыч

Более 12 баллов — вы умеете подчинить себе аудиторию, не допускаете вольностей в поведении на трибуне и в речи, но из­лишняя независимость от аудитории может сделать вас нечув­ствительным к интересам слушателей.

Менее 12 баллов — вы сами подчиняетесь аудитории, ориен­тируясь на ее реакцию, но стремление во всем следовать за ней может привести к потере авторитета и эффекта от сказанного.

Вспомните слова Ф. Ларошфуко: «В то время как люди умные умеют выразить многое в немногих словах, люди ограниченные, напротив, обладают способностью много говорить — и ничего не сказать».

Вопросы для самоконтроля

* + 1. Каковы требования к публичной речи?
		2. Какой должна быть внутренняя структура речи?
		3. Какие виды речей вы знаете?
		4. Что влияет на эффективность речи?
		5. Как произвести положительное впечатление, выс­тупая перед аудиторией?

Задание 1.

Подберите антонимы к прилагательным в следующих сочетаниях:

* низкие цены, низкое сословие, низкий поступок, низ­кий поклон;
* общее мнение, общая кухня, общее благо, общий нар­коз, общее представление;
* прямая линия, прямое сообщение, прямой налог, пря­мой вызов, прямой характер, прямая речь, прямой угол.

Задание 2.

Распределите следующие слова на группы с положи­тельной и отрицательной эмоциональной окраской:

похождения, подвиги, преступления, труженики, деля­ги, расправляться, содружество, сборище, ограбление, на­падение, единомышленник, тупик, связаться, нашествие, соучастник, проделки, сотрудничество, инцидент, сокру­шать, толпа, кризис.

Задание 3.

Составьте предложения со следующими омонимами:

* среда (день недели) и среда (окружающая обстановка, общество);
* повод (предлог, причина) и повод (ремень);

, ♦ свет (лучистая энергия, испускаемая каким-либо те­лом) и свет (земной шар, Земля со всем существую­щим на ней).

Задание 4.

Определите характер ошибок в следующих предло­жениях:

* + Мы провели в нашем районе форум механизаторов.
	+ Они внесли огромную лепту в выполнение плана.
	+ Состоялся первый дебют молодой актрисы на москов­ской сцене.
	+ В этом тексте выступления много дефектов.
	+ Туристы посетили памятный мемориал на Пискарев- ском кладбище.
	+ Теперь эта плеяда тракторов переводится на дешевое дизельное топливо.
	+ Эти картины стали неотъемлемой частью верниса­жей.
	+ Факторы доказывают, что наше производство неук­лонно растет.
	+ Хоккейная команда потерпела фиаско.

10. Художники фарфорового завода создали ряд уникаль­ных изделий, расписанных в духе народного фольклора.

Задание 5.

Выберите наугад любую букву. В течение пяти минут сочините рассказ, все слова которого начинаются с этой буквы.

Задание 6. «Опоздавший».

Разделитесь на пары. В паре один — «руководитель», другой — «подчиненный». Задача «подчиненного» объяс­нить, что у него не было другого выхода, что он не специ­ально опоздал, или разжалобить «начальника», придумав соответствующую историю. Задача «начальника» — логич­но доказать «подчиненному», что его увертки не имеют под собой реальной почвы. «Начальник» умышленно усилива­ет конфликтную ситуацию, дающую ему право на отказ. «Подчиненный» не должен поддаваться на провокацию.

Задание 7. «Импровизация».

Выберите наугад любое слово. В течение одной-двух минут сочините рассказ на тему, связанную с этим словом. Вариантов рассказа может быть два. Либо это перечисле­ние функциональных особенностей этого слова, либо рас­сказ (сказка), в котором раскрывается смысл этого слова.

Задание 8. «Волшебный сон».

Один участник рассказывает в течение 1—2 минут уди­вительный сон. Рассказ должен быть исполнен в художе­ственной форме. Слушающие задают ему вопросы, стара­ясь сбить с толку или уличить в отсутствии логики.

Задание 9.

Используя психологические доводы и приемы, поста­райтесь убедить:

* + - Совершать пробежки:

а) даму средних лет;

б) пожилого мужчину.

* + - Бросить курить:

а) восьмиклассника;

б) тридцатилетнюю женщину.

* + - Сдавать одежду в химчистку:

а) малообеспеченного гражданина;

б) преуспевающего.

* + - Застраховать имущество:

а) многодетную семью;

б) одинокого мужчину;

в) директора фирмы.

* + - Изучить курс эффективного общения:

а) нового сотрудника фирмы;

б) директора фирмы.

* + - Сделать пожертвование в общество защиты бездом­ных собак:

а) молодую женщину;

б) преуспевающего директора фирмы.

Задание 10. Тренировка умения приветствовать аудито­рию и начинать выступление.

Цель задания: научиться делать начальную паузу и здороваться с аудиторией так, чтобы интонация выражала радость от встречи.

Участники по очереди выходят к аудитории и привет­ствуют собравшихся жестом или фразой. Остановиться нужно в том месте, откуда хорошо видны все собравши­еся. Начинать приветствие следует только после началь­ной паузы, «собрав» всех взглядом.

После приветствия нужно произнести одну-две фра­зы. Это может быть комплимент собравшимся, вопрос к аудитории, обращение к тем чувствам, которые в данный момент волнуют людей.

Задание 11.

Цель задания: попытаться установить эмоциональный контакт с данной категорией слушателей, искусно подве­сти к теме выступления.

Предложите варианты вступления (зачин и введение в тему), которые мог бы использовать известный бизнес­мен, если бы его попросиЛи провести беседу на тему «Как добиться успеха в бизнесе». Выступать предлагается перед:

а) уставшими студентами в конце занятий;

б) сотрудниками фирмы, успехи которой в бизнесе оставляют желать лучшего.

Задание 12.

Составьте словосочетание с каждым из приведенных слов:

индустрия — промышленность; ситуация — обстановка; локальный—местный; фауна — животный мир; флора —ра­стительность; вояж — поездка; директива — указание; симптом — признак; увертюра — вступление.

Задание 13.

Возьмите любую согласную букву, какая вам понра­вится, затем загляните в словарь и найдите произвольно 5 слов, которые начинаются с этой буквы, еще 5 слов, в которых эта буква находится в середине слова, и, нако­нец, последние 5 слов, в которых эта буква находится в конце слова. Попытайтесь написать рассказ на любую тему, стараясь использовать минимальное количество дополнительных слов для связки. Еще лучше, если вы сможете из этих слов написать стихотворение. Целесооб­разно использовать дополнительные слова, в которых имеется выбранная вами буква.

Задание 14. «Критики».

Выступающий рассказывает о каком-то поступке. Остальные указывают на негативные явления поступка, стараясь «испортить» настроение говорящему. Задача говорящего — в течение 2—3 минут противостоять напо­ру «критиков», защищая свою позицию. Не следует «от­махиваться» от критики, надо в ответ приводить контр­аргументы.

Задание 15. «Дополни пословицу».

Возьмите начало известной вам пословицы и приду­майте ей новые окончания. Дайте как можно больше ва­риантов.

Задание 16.

Возьмите картинку и внимательно ее рассмотрите. Выделите для себя наиболее важные, на ваш взгляд, дета­ли. Придумайте рассказ по этой картинке. Ни в коем слу­чае нельзя производить описание картинки. Нужно, что­бы картинка ожила, чтобы действующие лица двигались и говорили.

Задание 17.

Кто из слушателей убедительнее докажет:

* + - * а) дачный участок — это прекрасно; б) дача — это чемодан без ручки.
			* а) счастье в браке возможно только тогда, когда молодые люди страстно любят друг друга;

б) счастье в браке невозможно, если молодые люди страстно любят друг друга.

Задание 18.

Представьте, что вы продавец на базаре. Зазывая по­купателей, нужно продать:

а) ласты;

б) самовар;

в) учебник по культуре делового общения;

г) большой оранжевый зонт.

Задание 19. Тренировка умения начинать и заканчивать выступление.

Предложите вступление и заключение к следующим темам, постарайтесь, чтобы они перекликались. Приме­ры тем:

|  |  |
| --- | --- |
| Тема | Аудитория |
| Сотвори себя сам | Врачи-хирурги |
| Дружба помогает жить | Университетские преподаватели |
| Берегите любовь | Военные |
| Как жить, не старея | Журналисты |
| Резервы психики человека | Дипломаты |
| Как научиться владеть собой | Первоклассники |
| Космическое будущее человече­ства | Студенты старших курсов универси­тета |
| Лучше гор могут быть только горы | Учащиеся профтехучилища |
| Море — мир красоты и чудес | Сотрудники рекламного агентства |
| Когда приходит успех | Успешные молодые бизнесмены |